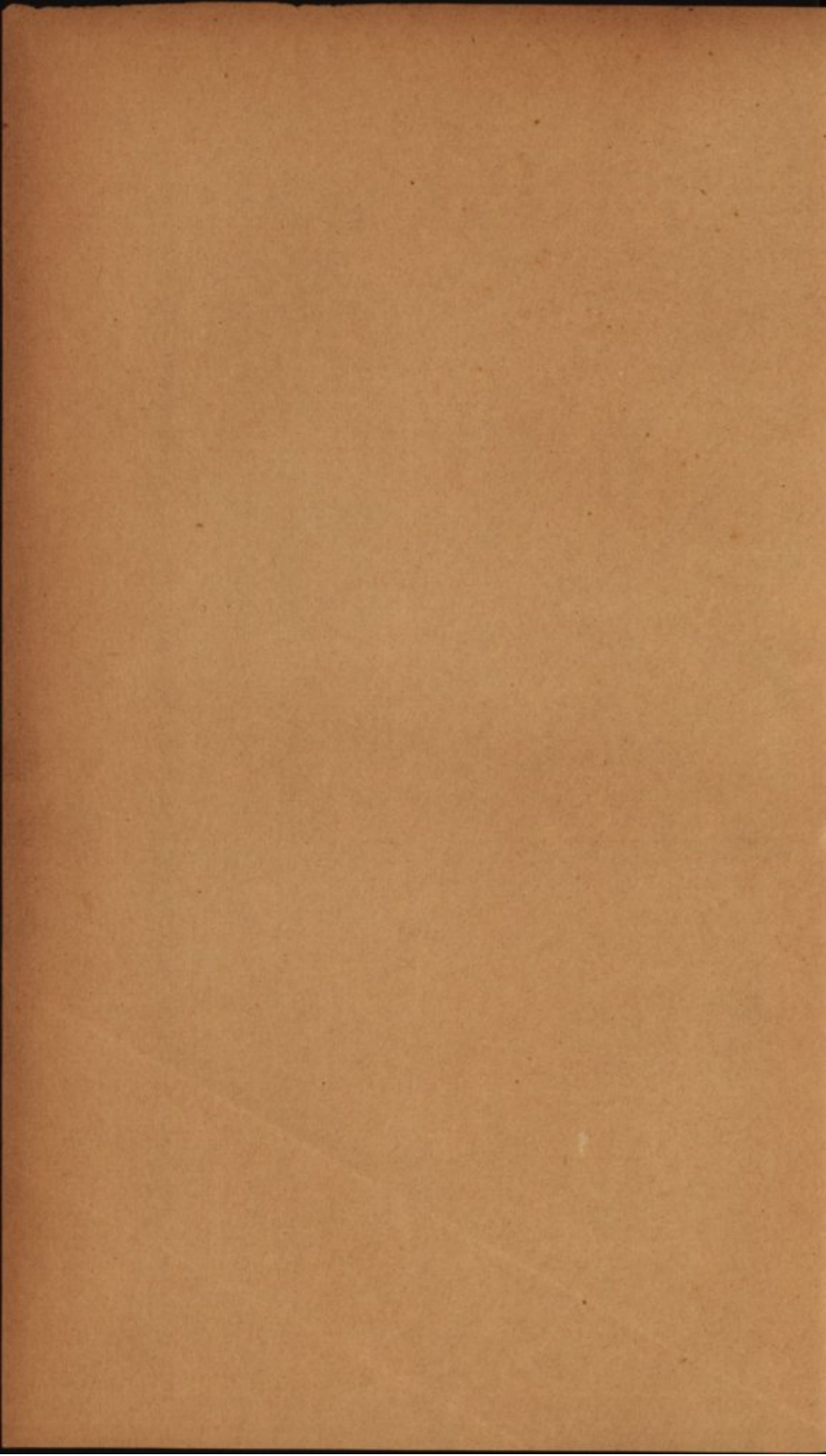


5245 84 745

p. 233, 237, 274



LIBRAIRIE DE LA RUE DE LA HARPE

TRAITÉ THÉORIQUE ET PRATIQUE
D'ÉCONOMIE POLITIQUE

OUVRAGES DU MÊME AUTEUR

- De l'état moral et intellectuel des populations ouvrières, et de son influence sur le taux des salaires. Un volume in-18. Paris, 1868. *Guillaumin et C^{ie}*. (Épuisé.)
- Recherches économiques, historiques et statistiques sur les guerres contemporaines. Un volume in-18. Paris, 1869. *Lacroix-Verbœchhoven*.
- L'administration locale en France et en Angleterre. Un volume in-8. Paris, *Guillaumin et C^{ie}*, 1872. (Épuisé.)
- Le travail des femmes au XIX^e siècle. Un volume in-18. Paris, 1873. *Charpentier*.
- La question ouvrière au XIX^e siècle. 2^e édition. Un volume in-18. Paris, 1882. *Charpentier*.
- Essai sur la répartition des richesses et sur la tendance à une moindre inégalité des conditions. 4^e édition, 1896. Un volume in-8. Paris. *Guillaumin et C^{ie}*.
- De la colonisation chez les peuples modernes. 4^e édition, 1891. Un volume in-8. Paris, *Guillaumin et C^{ie}*.
- Traité de la science des finances. Tome I, Des revenus publics; tome II, Du budget et du crédit public. 5^e édition, 1891. Deux volumes in-8. Paris, *Guillaumin et C^{ie}*.
- L'Algérie et la Tunisie. Un volume in-8. 2^e édition, 1896. *Guillaumin et C^{ie}*.
- Précis d'économie politique. Un volume in-18. 4^e édition, 1895. *Delagrave*.
- L'État moderne et ses fonctions. 2^e édition. Un volume in-8. *Guillaumin et C^{ie}*, 1891.
- Le Collectivisme, examen critique du nouveau socialisme. 3^e édition, revue et augmentée d'une Préface. Un volume in-8. Paris, 1892, *Guillaumin et C^{ie}*.
- Un chapitre des mœurs électorales en France, en 1889-90. Brochure in-8. *Librairie Guillaumin et C^{ie} et Librairie Chaix*.

ÉCONOMISTES ET PUBLICISTES CONTEMPORAINS

Universidade de Coimbra

BIBLIOTECA

Faculdade de Economia

TRAITÉ THÉORIQUE ET PRATIQUE

D'ÉCONOMIE POLITIQUE

PAR

PAUL LEROY-BEAULIEU

MEMBRE DE L'INSTITUT

PROFESSEUR D'ÉCONOMIE POLITIQUE AU COLLÈGE DE FRANCE

DIRECTEUR DE L'*Économiste français*

DEUXIÈME ÉDITION

TOME QUATRIÈME

FACULDADE DE ECONOMIA

BIBLIOTECA

N.º C-59636

PARIS

LIBRAIRIE GUILLAUMIN ET C^{ie}

Éditeurs de la Collection des principaux Économistes, du Journal des Économistes,
du Dictionnaire de l'Économie politique,
du Dictionnaire du Commerce et de la Navigation.

RUE RICHELIEU, 14

1896

UNIVERSITY OF CHICAGO

ECONOMIQUES ET STATISTIQUES CONTEMPORAINES

D'ÉCONOMIE POLITIQUE
TRAITÉ THÉORIQUE ET PRATIQUE

D'ÉCONOMIE

DE GUSTAVE BOUTQUIN

TOME I

LES FONDS D'ÉCONOMIE

PARIS, ÉDITIONS DE LA LIBRAIRIE GÉNÉRALE DE LA SCIENCE ET DE LA TECHNIQUE, 1938

DEUXIÈME ÉDITION

FACULDADE DE ECONOMIA
BIBLIOTECA
73038

LA BIBLIOTHÈQUE DE LA FACULTE D'ECONOMIE
DE LA UNIVERSITE DE CHICAGO
1100 SOUTH EAST ASIAN BLVD
CHICAGO, ILL. 60607

PARIS

LIBRAIRIE GÉNÉRALE DE LA SCIENCE ET DE LA TECHNIQUE
15, RUE DES ÉCOLES
75005 PARIS

1938

LA BIBLIOTHÈQUE DE LA FACULTE D'ECONOMIE
DE LA UNIVERSITE DE CHICAGO

TRAITÉ THÉORIQUE ET PRATIQUE D'ÉCONOMIE POLITIQUE

CINQUIÈME PARTIE

LA CIRCULATION DES RICHESSES

LIVRE IV

LE COMMERCE INTÉRIEUR ET EXTÉRIEUR

CHAPITRE PREMIER

LE COMMERCE INTÉRIEUR

LE PRIX. — SA NATURE. — LES PRIX DE GROS ET LES PRIX DE DÉTAIL

Le prix. — Définition du prix. — Influence de la monnaie et influence du crédit sur les prix.

Importance du prix comme facteur économique. — Il constitue le phénomène directeur de la production et de la consommation.

Les prix de gros et les prix de détail. — Raisons générales de l'écart entre eux.

Exemples d'écarts excessifs et pernicious entre le prix de gros et le prix de détail.

Une cause spéciale du renchérissement des denrées au détail : l'excès du nombre des commerçants et la réduction de la clientèle de chacun d'eux.

De l'intervention de l'État dans le commerce de détail.

Les seuls correctifs efficaces des trop grands écarts entre les prix de gros ou les prix des matières premières et les prix de détail ou les prix des objets fabriqués : « les grands magasins » et les sociétés coopératives de toutes sortes. — Un exemple éclatant de société coopérative.

Principes sur lesquels reposent « les grands magasins ». — Leur efficacité. Les devoirs de l'État relativement au commerce intérieur.

LE PRIX. — DÉFINITION DU PRIX. — INFLUENCE DE LA MONNAIE

ET INFLUENCE DU CRÉDIT SUR LES PRIX. — Nous avons plus haut recherché et décrit les causes qui influent sur la valeur. *Le prix est la manifestation concrète de la valeur dans chaque opération d'échange où intervient la monnaie. Celle-ci étant acceptée comme l'équivalent universel et le dénominateur commun, le prix est la valeur effective et effectuée de chaque objet par rapport à cet équivalent universel, à ce dénominateur commun. Le prix n'existe réellement que pour chaque opération effectuée; tant que la transaction est seulement en projet, il y a une demande de prix et une offre de prix, mais il n'y a pas encore de prix réel; il n'y a qu'un prix conjectural.*

Le prix est donc infiniment variable; néanmoins, ces variations ne sont l'effet ni du hasard, ni du caprice; elles obéissent à des lois générales dont les applications sont très subtiles. Ces lois, nous les avons étudiées en parlant de la valeur: c'est la fameuse loi, si souvent invoquée, si souvent calomniée, de l'offre et de la demande à laquelle tout l'univers économique est assujéti. Mais on a vu plus haut que *cette loi de l'offre et de la demande subit elle-même certaines déterminations, l'offre étant impressionnée, comme la demande, par des circonstances précises, délicates et importantes, dont les principales consistent dans les frais de production ou de reproduction de l'objet, dans la substitution possible des objets les uns aux autres et des besoins ou des désirs les uns aux autres, à chaque oscillation de la valeur, dans la décroissance de l'intensité de chaque besoin ou de chaque désir après un certain degré de satisfaction.* On n'a qu'à se reporter pour l'étude de toutes ces influences agissant sur le prix aux chapitres où nous traitons de la valeur¹.

Quoique le prix soit essentiellement variable et que les fluctuations de prix d'une même nature d'objets soient susceptibles d'une amplitude énorme suivant les circonstances, il y a, cependant, pour la généralité des marchandises, pour celles surtout d'une production régulière, d'une consommation commune, d'une qua-

¹ Voir tome III de cet ouvrage, pages 15 à 90.

lité homogène ou uniforme, d'une accumulation et d'une conservation faciles, une certaine fixité à un même moment et sur le même marché. On se rappelle que c'est sur cette observation que repose la célèbre loi de Ricardo.

Les prix n'étant que la valeur exprimée en monnaie sont déterminés par la combinaison des lois de la valeur et des lois de la monnaie¹, ou plus exactement, le prix n'étant que la traduction de la valeur dans un système spécial et précis de mensuration qui est la monnaie, le prix est influencé d'abord par toutes les causes qui influencent la valeur de l'objet, c'est-à-dire qui le rendent plus ou moins désirable, et il l'est, en second lieu, par toutes les causes qui affectent la monnaie.

Ce n'est pas la monnaie effective seule, toutefois, son abondance ou sa rareté, la rapidité ou la lenteur de sa circulation, ce ne sont pas non plus uniquement les substituts de la monnaie, tels que les billets de banque quand il en circule au delà de l'encaisse métallique, c'est aussi d'une façon générale l'état du crédit qui influence les prix. Le crédit, on l'a vu, c'est un pouvoir d'acquérir sans qu'il soit fourni d'équivalent immédiat pour l'objet acquis. Quand ce pouvoir d'acquérir est largement accordé par les détenteurs d'objets destinés à la vente, les prix ont tendance à s'élever, la demande en augmentant; quand ce pouvoir d'acquérir sans fournir d'équivalent immédiat est, au contraire, restreint, les prix ont tendance à baisser.

Dans toutes les périodes où le crédit est largement distribué, surtout où il y a des abus de crédit, la spéculation est très ardente et les prix montent. Dans toutes les périodes, d'autre part, de dépression où l'on se défie des acheteurs et où l'on est exigeant pour les cautions et les garanties, les prix baissent.

Il ne s'agit ici que des abus de crédit ou des restrictions exceptionnelles de crédit; car dans les pays où le crédit est normalement abondant, mais sans excès et reste solide, les prix, bien loin d'être

¹ Sur la monnaie et notamment la valeur de la monnaie, se reporter plus haut, pages 95 à 349, notamment 145 à 169.

excessifs, sont modérés et assez constants, c'est-à-dire qu'ils ne s'élèvent guère, pour des marchandises d'une reproduction facile, au-dessus des frais de production. L'Angleterre fournit le meilleur exemple de cette situation.

Le crédit s'ajoute à la monnaie ou la remplace; quand il s'agit d'une abondance soudaine et temporaire de crédit, particulièrement pour l'achat de telle ou telle marchandise, alors le crédit s'ajoute à toute la monnaie existant dans le pays et les ordres à crédit pour la marchandise déterminée se joignent aux ordres qui étaient auparavant habituels pour cette marchandise; cela équivaut à un grand accroissement de la demande exprimée en monnaie. *Quand, au contraire, il s'agit d'une abondance normale et constante du crédit, alors ce dernier chasse en partie la monnaie métallique et se substitue à elle.* Tout pays à système de crédit très habilement et constamment organisé se trouve avoir besoin de beaucoup moins de monnaie pour ses opérations de vente, d'achat, de règlement qu'un autre pays à système de crédit inférieur. Telle est ainsi l'Angleterre par rapport à la France. Dans ce cas, l'abondance du crédit normal ne s'ajoute pas à la monnaie, mais se substitue à la monnaie, de sorte que cette abondance du crédit peut concorder avec des prix modérés, tandis qu'il n'en est pas de même du crédit anormal, passager, qui tout à coup se développe et s'adresse surtout à telle ou telle catégorie de produits; ce développement soudain et temporaire du crédit produit les hauts prix d'abord, pour aboutir ensuite à une restriction du crédit et à de bas prix; c'est ce qui constitue les crises commerciales que nous étudierons plus loin.

IMPORTANCE DU PRIX COMME FACTEUR ÉCONOMIQUE. — IL CONSTITUE LE PHÉNOMÈNE DIRECTEUR DE LA PRODUCTION ET DE LA CONSOMMATION.

— Le prix est le phénomène économique par excellence; c'est lui qui met d'accord la production et la consommation; c'est lui qui détermine aussi bien l'une que l'autre. La moindre oscillation du prix d'un objet particulier porte ou à le produire davantage ou à le produire moins, à le consommer moins ou à le consommer plus; c'est le prix, en effet, qui doit indemniser l'entrepreneur

de toutes les avances qu'il a faites ou de toutes les sommes qu'il doit pour le produit ; si le prix l'indemnise largement, il se sent sollicité à multiplier le produit ; s'il l'indemnise chétivement ou incomplètement, il est porté, parfois contraint, à restreindre ou à suspendre sa production. De même pour le consommateur, c'est le prix qui détermine l'étendue des sacrifices qu'il doit faire pour une satisfaction déterminée et qui, si ce sacrifice est léger, l'induit à augmenter sa satisfaction de cette nature ou, si ce sacrifice est lourd, à la restreindre. Ce ne sont pas seulement les prix absolus de chaque objet, ce sont les prix relatifs et comparatifs des différents objets qui déterminent la production et la consommation à donner la préférence à telle catégorie d'objets relativement à telle autre, à se retirer de l'une et à se porter sur l'autre.

Le prix est le grand phénomène régulateur en économie politique. Toute l'humanité, producteurs et consommateurs, a sans cesse les yeux portés sur le prix ou sur les prix. C'est le prix qui mesure le degré d'utilité actuelle que chaque homme ou chaque société attache à chaque objet.

Le prix est un mécanisme d'une sensibilité extraordinaire : un rien l'influence ; non seulement les éléments matériels comme la rareté ou l'abondance, mais les éléments intellectuels ou moraux, la simple opinion ou supposition de telle ou telle variation dans la demande ou dans l'offre.

Toujours en mouvement, les prix tendent, cependant, à l'équilibre ; non seulement à l'équilibre pour le même objet, mais à un certain équilibre entre eux, c'est-à-dire que, pour toutes les marchandises, du moins d'une reproduction aisée, ils tendent à indemniser les différents producteurs compétents d'une façon égale. Cette tendance ne se réalise jamais complètement, mais elle est très remarquable et toujours active, d'autant plus que le milieu économique est plus souple et plus parfait. De là vient ce que l'on appelle le nivellement des prix.

Le prix est un régulateur beaucoup plus rapide et beaucoup plus exact que tout autre procédé de mesurer les désirs des

hommes et les moyens divers actuels de satisfaire ces désirs. Aucune statistique ne pourrait le remplacer pour la direction et l'aménagement en quelque sorte automatique de la production.

C'est un des défauts irrémédiables du socialisme que de vouloir supprimer la monnaie et le prix, et de prétendre les remplacer par des statistiques¹. La statistique est toujours lente, incertaine, hésitante, en comparaison du prix. Ce dernier est toujours agile et rectifie rapidement ses erreurs ou plutôt ses excès. Tout prix trop élevé, immédiatement connu, attire des offres et écarte des demandes; tout prix trop bas a l'effet opposé. Ainsi, grâce au prix, la production et la consommation ont un régulateur sûr, qui traduit avec une célérité et une précision implacables toutes les oscillations de la demande et de l'offre, de l'opinion, des espérances ou des mécomptes.

LES PRIX DE GROS ET LES PRIX DE DÉTAIL. — RAISONS GÉNÉRALES DE L'ÉCART ENTRE EUX. — On distingue souvent les prix de gros (*wholesale*) et les prix de détail (*retail*); les premiers portent sur de grandes quantités qui ne correspondent pas à la consommation de la généralité des hommes ou des ménages; ils concernent des transactions qui s'effectuent entre producteurs et commerçants, rarement entre producteurs et consommateurs, du moins pour les denrées qui sont à l'usage direct de l'homme. Les prix de détail, d'autre part, s'appliquent aux quantités restreintes, parfois tout à fait infimes, qu'un seul ménage ou un seul homme peut consommer, même dans un temps très bref, comme une journée, un repas, ou moins encore. Les prix de détail s'appliquent, d'ordinaire, aux transactions entre commerçants et consommateurs.

Il y a naturellement un écart entre ces deux catégories de prix; cet écart est tout naturel. Il faut plus de temps pour débiter de petites quantités que pour en débiter une grande, plus de peine aussi, de personnel, de comptabilité; il y a plus de déchets; il faut des installations plus coûteuses. Souvent

¹ Voir notre *Collectivisme : examen critique du nouveau socialisme*, pages 330 à 359.

d'autres éléments interviennent. En général, la vente au détail se complique d'une certaine préparation donnée à l'objet vendu ; il faut casser le sucre, par exemple, le mettre en sac, mettre le vin en bouteille, ou encore, comme le boucher, il faut dépecer la viande et la parer. Souvent, il faut porter l'objet chez le client ; parfois on doit lui faire crédit. Presque toujours il faut avoir un approvisionnement abondant et varié, même d'objets dont on ne vend que peu ; on court des risques de détérioration. Les impôts sur les marchands au détail sont plus élevés aussi, d'ordinaire, relativement au chiffre d'affaires que sur les marchands en gros.

Les commerçants au détail doivent souvent être très nombreux pour une même catégorie de marchandises, parce que le consommateur aime à avoir à sa portée, pour ne pas perdre trop de temps en allées et venues, pour pouvoir se fournir à l'improviste, au moment même du besoin, des marchands de chaque genre de denrées. Il en résulte que, pour être près des consommateurs, les commerçants au détail en arrivent souvent à n'avoir qu'un cercle de clientèle assez étroit et que leurs frais s'étendent sur un chiffre d'affaires restreint, par rapport auquel ces frais représentent une proportion considérable.

Le commerçant au détail garantit, en outre, au consommateur la nature et la quantité de la marchandise ; comme il embrasse, d'ordinaire, un grand nombre d'articles, il faut qu'il les connaisse bien lui-même, qu'il sache les meilleures sources d'approvisionnement, et cela nécessite chez lui une certaine somme de connaissances et de soins.

Toutes ces raisons justifient un écart, en général sensible, quelquefois considérable, entre les prix de gros et les prix de détail. Les prix de gros représentent ce qui dans chaque objet revient au producteur, en entendant celui-ci dans ce sens étroit que son rôle finit quand l'objet n'a plus de changement à éprouver dans sa nature même et quand il est amené sur la place où il doit être consommé. Les prix de détail expriment ce que chaque objet coûte au consommateur pour rémuné-

rer non seulement le producteur, entendu dans le sens étroit qui vient d'être indiqué, mais toutes les personnes qui se sont occupées de l'article pour le faire parvenir jusqu'à lui.

L'écart des prix de gros et des prix de détail ne peut être constant pour toutes les denrées, ni pour tous les lieux, ni pour les différentes classes de consommateurs, parce que les diverses circonstances qui l'affectent et que nous venons d'énumérer sont loin d'être uniformes soit pour les différentes marchandises, soit pour les différents lieux, soit pour les diverses catégories de clientèle. L'écart entre les prix de gros et les prix de détail est l'objet de très vives plaintes, les unes justifiées, les autres injustes, de la part tant des producteurs, au sens étroit du mot, que des consommateurs.

Pour certaines natures de denrées, l'écart entre ces deux prix est seulement de 10 à 15 p. 100; il doit être considéré alors comme très modéré; pour d'autres, il va à 20, 30 ou 40 p. 100, et parfois même à ces taux n'est pas injustifié. Enfin, on le voit s'élever jusqu'à 100, 200, 500, ou 1,000 p. 100. Certains exemples où se produit cet énorme renchérissement entre les prix de gros et les prix de détail ont été souvent cités : ainsi la vente d'épingles ou de boutons de chemises ou autres menus objets faits à la machine. Les quatre ou cinq douzaines d'épingles ou les deux ou trois douzaines de boutons qu'un petit commerçant vend 10, 15, 20 ou 25 centimes ne reviennent en gros qu'à 2 ou 3 centimes, sinon moins, de sorte que l'objet est vendu avec un surenchérissement de 500 ou 1,000 p. 100. Il serait exagéré, toutefois, de croire que le bénéfice du petit commerçant atteigne cette somme ou en approche. Quoique ces objets aient très peu de valeur, il faut toujours un certain dérangement pour se les procurer, les classer, les rechercher dans la boutique et les remettre à l'acheteur; ce dérangement seul représente souvent plus que le prix même de production de l'objet en gros. Il en va de même pour le sel qu'un épicier débite en petite quantité, pour une poignée de clous que vend un quincailler. D'une façon générale, *moins un objet a de valeur en gros et plus il se vend au détail par petites quan-*

tités, plus forte est la proportion de renchérissement qu'il subit. Cela est dans une certaine mesure rationnel, puisque l'opération même du débit cause autant de dérangement pour un petit objet de peu de valeur que pour un objet de grande valeur, et que les frais à peu près uniformes de cette opération du débit grèvent d'autant plus la valeur initiale que celle-ci est plus faible. Ce que nous appelons frais de l'opération du débit, c'est tout ce qui concerne l'achat de l'objet, en dehors du prix même, le classement et la conservation de l'objet, enfin sa recherche dans la boutique et sa remise à l'acheteur, en un mot la conservation et la manipulation de l'objet.

Un des exemples aussi fréquemment donnés de ce surenchérissement du prix de détail par rapport à ceux de gros, ce sont les articles vendus par les pharmaciens. Il est très fréquent que ces articles soient majorés de 100, 200 ou 500 p. 100. Il y a à cela les causes naturelles que nous venons d'indiquer, outre d'autres artificielles dont nous parlerons plus loin. Il résulte de ces circonstances que si l'on veut acheter des quantités de quelque importance de ces articles, il ne faut jamais s'adresser aux commerçants au détail, car on les paierait 3, 4 ou 5 fois plus cher. D'après notre expérience personnelle, si l'on achète à Paris chez un pharmacien 50 grammes de chlorate de potasse, on le paie 0 fr. 60, si l'on va chez un marchand en gros et qu'on en achète 500 grammes, cette quantité dix fois plus considérable ne coûte que 2 fr., soit trois fois moins. Seulement, le marchand en gros est très éloigné, tandis que le pharmacien est tout près. Si l'on veut aller chez le premier, on perd une heure ou deux et l'on dépense 2 fr. 25 en fiacre ou 60 centimes en omnibus. En outre, il se peut que l'on n'ait pas besoin d'une si grande quantité de chlorate de potasse. D'autre part, en faisant la commande par lettre et recevant l'objet par colis postal, on n'a plus ces dérangements et ce surcroît de frais pour les commandes aux marchands en gros. On voit dans quelles circonstances est justifié et dans quelles injustifié l'écart énorme entre le prix du gros et le prix de détail.

EXEMPLE D'ÉCARTS EXCESSIFS ET PERNICIEUX ENTRE LE PRIX DE GROS ET LE PRIX DE DÉTAIL. — *Quelquefois l'immensité de cet écart porte un préjudice sérieux à l'humanité, en réduisant considérablement l'usage d'articles très utiles. Il nuit aux producteurs, non moins qu'aux consommateurs.* Nous en relevons un exemple frappant dans *The Economist* (de Londres) au sujet d'une des denrées les plus précieuses qui soient, la quinine. Le *cinchona* est, on le sait, la plante, d'où l'on extrait la quinine, si efficace comme fébrifuge. La culture de cet arbre, écrivait *The Economist* en 1891¹, traverse une crise grave. Originaire du Pérou, le *cinchona* ne s'y rencontrait que rarement et tendait à en disparaître. Quelques fonctionnaires du gouvernement britannique aux Indes eurent l'idée, vers 1860, d'en faire venir quelques plants d'Amérique et d'en introduire la culture dans la présidence de Madras et à Ceylan. En 1872 on fit la première récolte d'écorce. La culture s'étendit dans l'Himalaya, à Java et en d'autres contrées orientales, si bien que, en 1891, l'Orient produisait 15 millions de livres de poids de cette bienfaisante écorce ; les exportations de l'Amérique du Sud atteignaient, de leur côté, un million et demi de livres, soit ensemble 16 millions 1/2 de livres d'écorce, équivalant à 8 millions d'onces de quinine ; telle était la production d'une année pour la consommation du monde entier, sauf ce que l'Amérique du Sud consommait sur place. Or, on se plaignait que les bas prix en gros (*wholesale prices*) de l'écorce du *cinchona* amenassent une réduction de la production. Cette écorce qui, en 1880, se vendait à Londres en gros 7 shellings (8 fr. 75) la livre était tombée en 1891 à 4 pence 1/2, soit 46 centimes environ, et la quinine qui coûtait en 1880, en gros, 12 shellings par once (15 fr.) pouvait être obtenue du manufacturier anglais le plus connu (*from the most noted manufacturer*) pour 1 shel. 5 pence (1 fr. 76) alors que la quinine allemande (*german article*) se vendait en gros de 10 pence à 1 shelling (1 fr. 03 à 1 fr. 25) la livre. Les droguistes de Londres continuaient à vendre la

¹ *The Economist*, 27 juin 1891, page 823.

quinine, dans les conditions même où ils la recevaient du manufacturier (c'est-à-dire sans préparation aucune), de 6 à 8 shillings l'once (7 fr. 50 à 10 fr.), soit de 5 à 8 fois le prix du gros, et dans les provinces les prix étaient encore plus élevés, quoique quelques sociétés coopératives eussent donné le bon exemple de vendre la quinine 2 shillings l'once (2 fr. 50), gagnant encore 40 p. 100 sur le prix de la meilleure qualité en gros, qui était de 1 shell. 5 pence (1 fr. 76).

Il résultait des prix exorbitants du détail que les consommateurs pauvres ou modestes, soit le grand nombre et précisément les plus exposés aux fièvres, ne pouvaient acheter cette denrée utile. Ainsi, *les prix de détail étant exorbitants et les prix de gros insuffisants, la culture du cinchona diminuait d'année en année.* L'exportation de l'Amérique avait quasi cessé, parce qu'elle n'était plus rémunératrice; quant à Ceylan, le nombre des plants de cinchona y existant était tombé de 90 millions en 1882, à 70 millions en 1886, à 35 millions en 1888 et 19 millions en 1890. On les remplaçait de plus en plus par des arbres à thé.

Voilà l'exemple le plus éclatant et le plus décisif du mal produit par une mauvaise organisation et une routine absurde du commerce de détail, aux dépens de la santé publique et des producteurs eux-mêmes. Si, au lieu de vendre la quinine de 8 à 10 francs l'once, on ne l'avait vendue que 2 fr. 50 à 2 fr. 75, les classes modestes et pauvres eussent pu y recourir beaucoup plus; d'autre part, la demande de l'article étant bien plus étendue, les prix du gros eussent pu s'élever à 4 fr. 75 ou 2 francs, au lieu de 1 franc à 1 fr. 25, et il eût été possible de payer la livre d'écorce de cinchona 75 à 80 centimes, au lieu de 46; il est probable qu'alors la culture de ces arbres à Ceylan et ailleurs se serait maintenue, si elle n'avait même pas progressé.

Dans ce cas très curieux de la quinine, une des causes qui facilitent les prix extravagants des droguistes anglais et des pharmaciens français, c'est que le prix de l'objet en gros est inconnu de la plupart des acheteurs au détail, qui ne se doutent

pas que ce prix est majoré par les détaillants de 400 ou 500 p. 100, sinon de 1,000 p. 100.

A la règle que nous avons donnée (page 8), on peut ajouter le complément suivant : *quand un objet est peu commun, d'un prix de gros peu connu du public, que l'objet est acquis, d'ordinaire, à titre exceptionnel, pour des usages rares, par des acheteurs intermittents, la majoration des prix du détail sur les prix de gros tend à être très forte.*

Il advient parfois, même pour des objets communs, que les prix de détail montent ou du moins ne descendent pas, quand ceux sinon de gros, du moins de la matière première avec laquelle sont faits ces objets vendus au détail, ont sensiblement fléchi. Un exemple en est fourni couramment par les boulangeries dans les grandes villes. Un spécialiste, M. Armengaud aîné, ingénieur, dans une étude intitulée *Meunerie et Boulangerie*, jetait, il y a une quinzaine d'années, beaucoup de jour sur cette question, et nous-même nous la résumions en deux articles dans *L'Économiste français*, sous ce titre : *Une contradiction économique : la baisse du prix du blé et la hausse du prix du pain*¹. M. Armengaud fait remarquer que, depuis le commencement du siècle, l'écart entre le prix du blé et le prix de la farine a constamment diminué, grâce aux très grands progrès de la minoterie et à la substitution de vastes moulins très bien outillés aux moulins embryonnaires d'autrefois. De 1828 à 1832 l'écart entre le prix du quintal de froment et le prix du quintal de farine était en général de 13 à 16 francs; de 1847 à 1856, cet écart monta même à 18 ou 20 francs; en 1880 et 1881 l'écart n'était plus que de 10 fr. 50 à 12 francs, et il tendait encore à diminuer. En laissant de côté les cas extrêmes, le prix de la mouture a baissé d'au moins 10 à 12 p. 100 dans les 20 ou 30 ans précédant 1881. Mais cette opération ne représente guère que 3 centimes, au maximum 4 centimes, par kilogramme de pain, de sorte que l'améliora-

¹ Voir *Meunerie et Boulangerie*, par Armengaud, Librairie technologique, Paris, 1883, et nos articles dans *L'Économiste français* des 17 et 24 février 1883.

tion de la minoterie, de 1860 à 1884, n'aboutissait guère qu'à une réduction de 1/2 centime au maximum par kilogramme de pain. D'autre part, l'écart, entre le prix des farines et le prix du pain, n'a cessé de s'accroître. Dans la période de 1823 à 1842, le prix d'un kilogramme de pain restait toujours au dessous du prix d'un kilogramme de farine, le pain contenant une notable quantité d'eau. L'écart en moins était généralement de 7 à 8 p. 100; dans la période 1843 à 1862, le prix du kilogramme de pain est encore inférieur à celui du kilogramme de farine, mais dans une proportion un peu moindre. Au contraire, depuis 1863 le prix du pain dépasse de plus en plus celui de la farine, si bien que, en 1878, le consommateur a payé en moyenne, d'après M. Archambaud, 45 centimes le kilogramme de pain qui, avant 1863, au même prix des farines, n'eût coûté que 38 ou 39 centimes. C'est une majoration de 12 à 15 p. 100 sur le prix total, mais représentant environ 20 à 25 p. 100 sur l'opération même de la boulangerie, déduction faite du prix de la matière première.

Depuis 1881, où le prix du blé a considérablement fléchi, d'un quart ou d'un tiers, malgré les droits protecteurs, le prix du pain s'est en général maintenu.

On peut, il est vrai, invoquer quelques bonnes raisons en faveur de l'écart croissant entre le prix du blé ou de la farine et le prix du pain; mais ces raisons, en tant qu'elles sont bonnes, ne justifient qu'une faible partie de cette majoration. On peut arguer, d'abord, de la hausse incontestable des salaires des boulangers qui, à Paris, par exemple, ont presque doublé de 1840 à 1880¹, de la hausse des loyers aussi, quoique celle-ci ait été bien moins considérable et que, depuis quelques années même, elle ait complètement disparu et fasse plutôt place à un mouvement de réduction. En tous cas, si un même loyer n'a pas renchéri depuis un certain temps, l'habitude

¹ Voir notre *Essai sur la Répartition des richesses et la Tendence à une moindre inégalité des conditions*, 3^e édition, pages 446-447. Les salaires de l'ouvrier boulanger parisien ont monté de 3 fr. 75 par jour en 1830 à 7 francs en 1879, plus 1 kilogramme de pain et 20 centimes de vin.

s'est prise pour tous les commerces de détail d'avoir des boutiques beaucoup plus élégantes et mieux ornées, ce qui occasionne plus de frais généraux. Les impôts, notamment les patentes, se sont accrus. La clientèle est devenue plus exigeante, il faut lui porter le pain, au lieu qu'elle venait souvent le chercher autrefois ; elle tient à ce que la blancheur du pain soit plus éclatante, quoique les hygiénistes prétendent que le pain ainsi obtenu soit moins salubre et moins nourrissant. Nous omettons ici les pains de luxe à proprement parler, parce qu'ils ont des prix spéciaux.

Toutes les causes sus-relatées justifient une certaine tension de l'écart entre le prix de la farine et le prix du pain au détail, mais non pas un accroissement aussi considérable de cet écart que celui qui s'est produit. Il intervient une autre cause très considérable dont nous parlerons plus loin. *Une des raisons encore qui contribuent à l'exagération, dans beaucoup de cas, de l'écart entre les prix de la farine et les prix du pain, c'est l'insouciance des consommateurs et l'acceptation passive, par eux, sans discussion, des prix demandés ou des prix habituels, quoique les circonstances du marché en gros aient changé.* Ainsi, l'on remarque à Paris que le pain de ménage, en laissant de côté les qualités de luxe, est toujours bien meilleur marché dans les quartiers populaires que dans les quartiers riches. Les installations y sont moins coûteuses, mais surtout le public y discute plus les prix. D'après le rapport annuel de l'administration préfectorale sur les consommations alimentaires de Paris en 1888, le prix de vente moyen de deux kilogrammes de pain (le pain de 4 livres est pris traditionnellement comme base d'évaluation) a été, en cette année, de 77 cent. 91. « Des différences marquées dans le prix de vente du pain, dit le rapport, ont continué à se produire dans les divers quartiers de Paris, suivant la clientèle desservie par les boulangeries : dans les quartiers riches ces prix ont atteint 0 fr. 83 (7 cent. 09 de plus que la moyenne), et dans d'autres quartiers où la consommation est plus considérable, notamment dans ceux de Sainte-Marguerite (XI^e arrondissement), La Villette (XIX^e ar-

rondissement) et Saint-Fargeau (XX^e arrondissement), c'est-à-dire dans les quartiers les plus populaires, ils sont descendus à 0 fr. 55 pendant le mois de juin¹. »

Le rapport plus récent de l'administration préfectorale sur « les consommations et les marchés de Paris en 1892 » confirme et précise encore les constatations précédentes. Nous en extrayons ce qui suit : « *Prix de vente du pain.* Le plus haut prix moyen des deux kilogrammes a été en janvier 0 fr. 78, minimum en décembre, 0 fr. 68. — *Les différences de prix par quartier se sont maintenues.* Prix des farines 0 fr. 76 et 0 fr. 64. Le plus grand nombre des boulangeries a vendu à 0 fr. 80, 0 fr. 75 et 0 fr. 85 ; quelques-unes à 0 fr. 90, d'autres à 0 fr. 55 ou 0 fr. 60 ».

On voit quels prodigieux écarts existent dans une même ville pour une marchandise uniforme, le pain de quatre livres (il s'agit là d'un type traditionnel et commun, nullement du pain de luxe).

Ainsi, dans les endroits où les installations des boutiques sont moins coûteuses, où le public a plus d'intérêt à discuter les prix et où la clientèle par marchand est plus étendue, le prix du pain est sensiblement moindre, de 10 à 20 ou même 25 p. 100 moindre, que dans les lieux voisins où se rencontrent des conditions inverses.

Bien plus encore que de l'écart entre le prix du pain et celui de la farine, on s'est plaint de celui entre le prix de la viande au détail et le prix de la viande sur pied. Les bouchers ont été encore plus l'objet de récriminations que les boulangers. Dans les années où le bétail, comme par suite de la disette de fourrages, est à très bon marché, les prix de la viande à l'étal ne diminuent pas ou seulement d'une façon insignifiante, surtout dans les quartiers riches, où les prix sont toujours moins discutés par l'acheteur ou ses représentants.

Il est d'autres articles, au contraire, où les prix de détail s'écartent peu des prix de gros, le sucre par exemple, même dans

¹ Ce rapport administratif est reproduit dans l'*Économiste français* des 30 novembre et 14 décembre 1889, pages 673 et 737 et suivantes.

les grandes villes, le vin commun¹ ; ce sont, d'ordinaire, les objets qui sont d'une très large consommation, qui offrent de l'homogénéité ou de l'uniformité de qualité, dont les prix ou les variations de prix en gros sont facilement connus de chacun, qui se conservent aisément pendant un long temps, quelques semaines ou quelques mois, et peuvent ainsi être approvisionnés par le consommateur.

Mais pour la généralité des autres objets, les variations du prix de gros, surtout dans le sens de la baisse, se traduisent très lentement dans les prix de détail ; c'est là un très grand vice, qui devient parfois une calamité publique, comme on en l'a vu, pour la quinine.

UNE CAUSE SPÉCIALE DU RENCHÉRISSEMENT DES MARCHANDISES AU DÉTAIL : L'EXCÈS DU NOMBRE DE COMMERÇANTS ET LA RÉDUCTION DE LA CLIENTÈLE DE CHACUN D'EUX. — Nous avons déjà mentionné cette cause, dans le chapitre consacré à la concurrence. Aussi serons-nous bref à ce sujet. Le nombre excessif des petits commerçants, si l'on ne fait pas des efforts pour y obvier par une organisation meilleure, tend au renchérissement et non au bon marché des denrées qu'on peut difficilement conserver pendant longtemps et dont il est malaisé, par conséquent, de faire des provisions, comme le pain, la viande, le beurre frais, le lait, etc. Ces petits commerçants, par leur pullulement, arrivent à avoir chacun une clientèle restreinte et des frais généraux considérables à répartir sur un chiffre

¹ On nie quelquefois ce faible écart, si l'on tient compte de tous les frais, entre le prix du vin le plus commun au détail et son prix en gros ; c'est que l'on vit sur de vieux souvenirs. En 1894, beaucoup de marchands de vin de Paris dans les quartiers populaires vendaient cette denrée 40 à 45 centimes le litre ; or, elle a supporté 19 centimes de droits d'octroi, 5 centimes environ de frais de transport, outre les frais d'installation du commerçant, sa patente, les déchets, etc. On dira que ce vin est en partie du vin de raisin sec ou du vin indûment mouillé, cela est possible, mais il a toujours payé au moins les trois quarts des impôts et des frais dont il s'agit, et pour, avec ces frais et ces impôts, vendre du vin, même mouillé ou de raisins secs, 40 à 45 centimes dans l'intérieur de Paris, il faut que l'écart soit faible entre le prix de détail et le prix de gros ; en tous cas, le vin a baissé à Paris, depuis 1890, d'au moins 10 à 15 centimes le litre (soit de 60 ou 65 centimes, à 40 ou 45, au maximum 50), dans les quartiers populaires.

d'affaires très modique. On dira qu'un de ces commerçants, en offrant les marchandises à meilleur marché, pourrait étendre sa clientèle et éliminer ses rivaux ; cela arrive parfois, et alors naît « le grand magasin », dont nous parlons plus loin. Mais il est des genres de commerce, comme celui de la boucherie jusqu'ici, et des milieux de consommation qui se prêtent peu à cette apparition du grand magasin ou qui en retardent l'avènement. On reste alors en proie au pullulement des petits commerçants et à ses conséquences fâcheuses pour le prix des denrées.

En ce qui concerne la boulangerie, M. Armengaud, dans la brochure précitée (voir plus haut, page 12), a parfaitement démontré la répercussion du pullulement des petits commerçants et artisans sur les prix.

La boulangerie, autrefois, a été l'objet d'une réglementation étroite à Paris, le nombre des boulangers était fixé administrativement, et le pain était taxé par l'autorité. Un décret de 1854 fixait à 601 le nombre des boulangers de la capitale qui ne comprenait pas encore les faubourgs ; c'était un boulanger par 1,752 habitants ; le décret décidait que ce nombre serait ultérieurement accru suivant l'augmentation de la population, de façon qu'il y eût toujours une boulangerie par 1,800 habitants environ. En 1861, après l'annexion des faubourgs, le nombre de boulangers fut fixé à 907, soit une boulangerie par 1,838 âmes. Le régime administratif de la boulangerie ayant été supprimé en 1863 pour faire place à celui de la liberté absolue, le nombre des boulangers s'accrut sensiblement : 1,400 boulangeries en 1874, 1,523 en 1878, 1,586 en 1880, au lieu de 907 en 1862. La population s'était accrue, il est vrai, mais on comptait une boulangerie par 1,300 ou 1,320 habitants, au lieu d'une par 1,800 comme sous le régime administratif. Le pullulement des boulangeries a continué ; au 31 décembre 1888, d'après le rapport préfectoral sur les consommations de Paris, on en comptait 1,799, ce qui, pour 2,300,000 âmes de population approximativement, représentait une boulangerie par 1,277 habitants. En s'en tenant à une

par 1,320 âmes en 1880, M. Armengaud calculait que chaque boulanger en moyenne n'employait par jour que 430 à 450 kilogrammes de farine au lieu de 600 ou 640 avant 1863, et qu'il devait vivre, lui et sa famille, payer son loyer et ses autres frais, avec une production de pain qui n'était que des deux tiers de celle d'une boulangerie moyenne vingt ans auparavant. Les frais que nous venons d'indiquer représentent des frais fixes, quelle que soit la quantité de la marchandise; les salaires d'ouvriers, dont nous n'avons pas parlé, constituent les frais proportionnels de fabrication; mais il était démontré que, pour les boulangeries travaillant 400 kilogrammes de farine, ce qui donne 520 kilogrammes de pain, les frais fixes étaient moitié plus élevés que les frais proportionnels de fabrication¹.

Ce morcellement excessif de la clientèle est la principale cause de l'énorme écart entre les prix de détail et les prix de gros. Ce que nous venons de dire pour la boulangerie se retrouve pour la boucherie avec cette aggravation que ce commerce exige une plus grande mise de fonds, plus de connaissances spéciales et qu'il est à la portée de moins de monde.

DE L'INTERVENTION DE L'ÉTAT DANS LE COMMERCE DE DÉTAIL. — *Ce vice du commerce de détail pour certains produits est des plus sérieux; tout l'organisme social en souffre profondément. Doit-on faire intervenir l'État pour le corriger? On le fit souvent pour certaines denrées réputées particulièrement intéressantes, le pain et la viande jusqu'en 1863. Encore à l'heure actuelle, quoique abolie à Paris, la taxation officielle du pain reste un des pouvoirs dont disposent en France les municipalités.*

Cette taxation est abusive; elle ne rentre pas dans les attributions des pouvoirs publics qui tantôt veulent flatter le gros

¹ Voir Armengaud, *Meunerie et Boulangerie*: un spécialiste, cité par l'auteur, évalue pour une boulangerie, manipulant deux sacs et demi de farine par jour, soit 400 kilogrammes, et rendant 520 kilogrammes de pain, les *frais généraux fixes* à 11,000 francs par an, dont il donne le détail, et les *frais spéciaux de fabrication*, comprenant les salaires de deux ouvriers, à 20 francs par jour, soit pour les uns et les autres réunis l'énorme prélèvement de 9 centimes et demi par kilogramme de pain.

de la population, en laissant un trop faible écart entre le prix de la farine et le prix du pain, tantôt cherchent à se concilier les corps d'état et donnent une sorte de sanction administrative à leurs prétentions. Dans différentes villes, à Marseille et à Clermont-Ferrand notamment, de 1890 à 1894, il y eut des désordres sérieux, des grèves même, à cause de la taxe officielle, là du pain, ici de la viande. Ce pouvoir de taxation dévolu aux autorités place les industries qui y sont assujetties dans une situation précaire qui leur rend plus difficiles les transformations utiles.

On a parfois remplacé la taxe officielle, c'est-à-dire impérative, par une taxe officieuse, c'est-à-dire simplement consultative, destinée à renseigner le consommateur. Mais celle-ci est tout au moins de peu d'utilité. En tout cas, ce n'est qu'une indication en quelque sorte statistique. En 1887, la taxe officieuse, établie deux fois par mois par la préfecture de la Seine, faisait ressortir le prix moyen du pain de 2 kilogrammes de première qualité à 0 fr. 70 c. 30 dix millimes et en 1888 à 0 fr. 73 c. 04 dix millimes. Le prix moyen pratiqué dans les boulangeries de Paris fut en ces deux années respectivement de 0 fr. 76 c. 95 dix millimes et de 0 fr. 77 c. 94 dix millimes¹, dépassant ainsi de 6 centimes 65 en 1887 et de 4 centimes 87 en 1888 la taxe officieuse, soit 7 à 9 p. 100 de majoration. Étant donné qu'il s'agit ici de prix moyens et que, comme on l'a vu, le prix est de 10 à 20 ou même 25 p. 100 inférieur dans les quartiers populaires à ce qu'il se trouve dans les quartiers riches, il paraît en résulter que dans les premiers le prix du pain ne s'écartait guère de la taxe officieuse et peut-être restait au-dessous.

LES SEULS CORRECTIFS EFFICACES DES TROP GRANDS ÉCARTS ENTRE LES PRIX DE GROS OU LES PRIX DES MATIÈRES PREMIÈRES ET LES PRIX DE DÉTAIL OU LES PRIX DES OBJETS FABRIQUÉS : LES GRANDS MAGASINS ET LES SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES DE TOUTES SORTES. — UN EXEMPLE

¹ Rapport de l'administration préfectorale sur les consommations et les marchés de Paris en 1888, *Économiste français* du 30 novembre 1889, page 673.

ÉCLATANT DE SOCIÉTÉ COOPÉRATIVE. — Il y a différentes manières de redresser et de prévenir les exagérations du commerce de détail. Comme nous l'avons dit plus haut, *les peuples nous seuls s'encombrent de commerçants, surtout au détail* (voir tome I^{er}, page 182). Une population agile réagit contre ce mal qui tourne en parisitisme. Elle dispose, sans recourir à l'État ou aux municipalités, de procédés tout à fait efficaces, qui ont le mérite de venir de son propre fonds et d'entretenir son activité.

Deux combinaisons, les grands magasins, tels qu'il s'en est constitué, surtout en France, depuis cinquante ans, par l'action d'hommes singulièrement bien doués et persévérants, et les associations coopératives, comme il s'en est créé dans tous les pays, mais surtout en Angleterre, dans le même laps de temps, triomphent des rouages surannés du commerce de détail et tendent à ramener celui-ci à une organisation plus rationnelle et plus économique.

L'une et l'autre organisation réagit non seulement contre le renchérissement amené par l'exiguïté de la clientèle et l'énormité des frais généraux de chaque commerçant au détail, mais aussi contre l'adultération et la sophistication des marchandises, auxquelles trop de commerçants au détail se laissent entraîner, notamment ceux qui ne comptent que sur une clientèle de passage ou sur une clientèle incapable de contrôler la nature de l'objet vendu.

Les grands magasins ne sont le plus souvent que le développement d'une boutique au détail très bien conduite, par un homme joignant à beaucoup de loyauté l'esprit d'ordre, de combinaison, d'économie et l'ambition de développer considérablement ses affaires. Le point de départ du succès de ces organisations, c'a été la véracité absolue quant à la nature de la marchandise, ensuite la réduction à un chiffre très modeste du bénéfice sur chaque objet vendu; deux autres conditions s'y sont jointes : le prix fixe, excluant le marchandage et le paiement comptant. Cet ensemble de conditions constitue un immense progrès sur le commerce de détail morcelé.

A ces règles si sages s'est ajoutée avec le temps une pratique ingénieuse, celle de réunir dans un même magasin la plus grande diversité d'objets possible, ayant cependant entre eux un certain rapport, et de confier la vente de chaque catégorie d'objets à un vendeur spécial, le chef de rayon. De cette façon, on épargnait à la clientèle beaucoup d'allées et venues, et on gardait tout le bénéfice de la spécialité professionnelle et de la division du travail.

Grâce à ce principe et à cette pratique l'humble commerçant a grandi; il s'est acquis du crédit, et il est parvenu à constituer quelqu'un de ces établissements gigantesques, faisant jusqu'à 400 ou 450 millions d'affaires par an, comme le *Bon Marché* et le *Louvre*.

L'ancienne et la nouvelle théorie du commerce se sont alors trouvées en présence, et l'ancienne a succombé devant la nouvelle, sauf dans certains domaines en quelque sorte réservés, tels que la vente d'objets de qualités tout à fait exceptionnelles.

Il y a, en effet, une théorie ancienne et une théorie nouvelle du commerce. Les idées commerciales se sont modifiées depuis un siècle, dans un sens qui est favorable au consommateur. *La théorie commerciale ancienne portait à rechercher le plus gros gain possible sur un chiffre d'affaires limité. L'application la plus caractéristique en est fournie par l'ancienne compagnie hollandaise des Indes, qui restreignait dans des limites très étroites la production des épices et parfois en détruisait même une partie, pour pouvoir vendre à un prix en quelque sorte de disette les clous de girofle et la muscade ainsi raréfiés.* Cette pratique des Hollandais était celle de presque tout le monde en leur temps. On aimait mieux gagner 1 franc sur une seule opération que de gagner 10 ou 15 centimes sur chacune des 12 ou 15 opérations qu'une grande baisse de prix eût provoquées, et l'on ne se rendait pas compte que le gain total dans le second cas eût surpassé celui du premier.

La théorie nouvelle du commerce est le contraire de la précédente. Elle restreint le bénéfice à très peu de chose sur chaque objet, afin de vendre un nombre infiniment plus considérable

d'objets. Cette doctrine a trouvé sa formule en Angleterre dans le dicton commercial : « Il vaut mieux travailler pour le million (d'hommes) que pour les millionnaires. » En France, elle se présente sous une locution commune et expressive, qui a servi précisément d'enseigne à un des premiers grands magasins : le *Gagne-Petit*. L'expérience a témoigné d'une manière décisive en faveur de la théorie moderne du commerce, celle qui est, de beaucoup, la plus favorable au consommateur; ce sont les grands magasins qui ont eu le mérite de s'en inspirer et qui lui ont dû leur succès.

La France a été la terre d'élection des grands magasins. Avant leur apparition avaient commencé à se constituer des combinaisons d'une autre nature, procédant de l'action collective mise en mouvement par quelques individus énergiques et tendant au même but : les associations coopératives de consommation. L'Angleterre a été la terre d'élection de ces associations; mais elles se sont répandues dans beaucoup d'autres pays.

Nous avons traité plus haut de ces sociétés, de leur principe, de leurs pratiques, de leurs règles, de leur avenir. Nous renvoyons le lecteur aux développements que nous leur avons consacrés. (Voir tome II, pages 565-588.)

Nous ne partageons pas le rêve de ceux qui voient dans les sociétés coopératives le germe d'une palingénésie qui substituerait partout l'entreprise collective à l'entreprise individuelle, l'association au salariat et la rémunération variable à la rémunération fixe. Ce sont là des illusions manifestes. Mais, considérées dans leur cadre naturel comme un des organismes d'une société infiniment plastique, laquelle enfante sans cesse des combinaisons nouvelles, et ne vit et ne progresse que par la diversité, ces sociétés sont essentiellement utiles, celles de consommation surtout et de crédit. On ne saurait trop s'attacher à les propager. Des fanatiques ou des sectaires, qui ne conçoivent qu'une seule formule sociale, ont voulu nous représenter comme hostile à ces institutions, dont nous n'avons cessé, au contraire, de dire du bien et autour

desquelles nous avons fait une infatigable propagande¹. Mais on peut aimer le blé et le pain, sans croire que toute la terre, sans exception, doive être cultivée en froment, ce qui serait, d'ailleurs, impossible.

Les sociétés coopératives ont rendu de grands services dans divers domaines ; elles réussissent, surtout dans la boulangerie, puis dans l'épicerie, dans le débit de beaucoup d'autres articles. Elles ont eu beaucoup moins de succès dans la boucherie et, en France, l'*Almanach de la Coopération* pour 1893 ne relève, sur 942 sociétés de consommation, que 17 boucheries. On cite, cependant, quelques boucheries coopératives, dont l'une en Angleterre, à Leeds, qui paraît avoir bien réussi. Les obstacles sont de diverses natures dans ce genre de débit. Nous avons demandé que les sociétés coopératives fissent à ce sujet une enquête dans le genre de celle qui fut conduite par M. Le Play en France, au sujet de la boulangerie en 1863, et reprise ensuite en 1883 par M. Armand. Si les coopérateurs ne réussissaient pas avec le temps à faire prospérer des boucheries coopératives en grand nombre, ce serait la preuve que ce genre de commerce, malgré tout l'écart dont on se plaint entre les prix de gros et les prix de détail, repose sur les seules bases qui soient pratiques. La question est encore en suspens. Des associations de producteurs, comme nos syndicats agricoles, s'ils venaient à vendre leurs produits en commun, ce qui commence à se faire pour le vin et pourrait s'étendre au beurre, au lait, aux légumes et fruits, plus difficilement à la viande, sont des associations coopératives, tout aussi bien que celles qui sont formées par les consommateurs. Elles ne se proposent pas, il est vrai, le bon marché ; mais elles ont pour objet de simplifier les rouages et pourraient, par conséquent, y mener, tout en satisfaisant les producteurs.

¹ Dans notre journal l'*Économiste français*, depuis sa fondation (1873), nous nous attachons à faire connaître du public tous les types de sociétés coopératives qui paraissent pratiques et toutes les combinaisons de vente ou d'achat qui, pour le peuple, peuvent éviter le surenchérissement des marchandises.

Un exemple des succès des sociétés coopératives dans la boulangerie est celui de la Société de consommation de Roubaix. En 1891, elle avait fait pour 736,680 francs d'affaires, réalisé un bénéfice de 133,165 fr. 20 ou plus de 18 p. 100 de son chiffre d'affaires; un second bénéfice doit être ajouté, résultant de ce qu'elle vendait le pain un peu au-dessous de la taxe municipale, soit 2.272 p. 100 au-dessous de cette taxe, ce qui représentait un gain surrogatoire de 16,737 fr. 39, ensemble 149,902 fr. 59 ou 20.348 p. 100 du chiffre d'affaires; avec 2,000 francs d'intérêt du capital on arrivait à 151,902 francs de bénéfice total. Le capital versé étant d'environ 70,000 francs, il en est résulté qu'après dotation des réserves et d'autres prélèvements, les actionnaires auront pu recevoir un dividende, en y comprenant la bonification de 2.272 p. 100 sur le prix de vente du pain, de 141,895 francs, soit d'environ 20 p. 100 nets de leurs achats. Comme, d'autre part, le nombre de kilogrammes de pain fabriqués dans l'année avait été de 2,033,359 kilogrammes, ce bénéfice de 141,895 francs représente 6 centimes 9 millimes par kilogramme de pain, c'est-à-dire une proportion énorme¹.

Évidemment, certaines circonstances, comme les services gratuits de philanthropes expérimentés, peuvent entrer pour quelque chose dans ce gain, et l'on ne peut toujours compter sur un élément de ce genre; mais dût-on réduire ce bénéfice d'un tiers ou de moitié qu'il serait encore considérable. D'autre part, la boulangerie est une des opérations de fabrication et de vente offrant le plus de simplicité². Plus l'on

¹ Voir l'*Économiste français* du 19 mars 1892, page 365.

² Voici, à titre de renseignement intéressant les quantités des diverses natures ou qualités de farines employées et de pains fournies en 1891 par la Boulangerie coopérative de Roubaix : « La fabrication de l'année a été de 2,033,359 kilogrammes dans les différentes qualités de pain, ce qui a nécessité l'emploi de farines diverses, savoir : gruau supérieur, 466,400 kilogrammes; fleur supérieure, 257,800; fleur première, 427,200; farines brutes, 67,800; farines grosses, 99,900; farines blutées, 125,500; deuxième gruau, 58,600; au total 1,503,200 kilogrammes; soit 5,000 kilogrammes convertis en pain par chaque jour ouvrable. La fabrication des diverses sortes de pain a été comme suit : gruau, 633,915 kilogrammes; blanc,

aborde une industrie et un commerce compliqués, comme celui de la boucherie, et demandant beaucoup d'initiative et d'ingéniosité ou d'invention, plus les obstacles à la coopération s'élèvent. Aussi est-il absurde d'imaginer que la coopération envahisse tout le domaine économique. Nous avons réfuté plus haut cette thèse et renvoyons le lecteur aux observations que nous avons fournies¹. Il restera toujours une vaste place au commerce et à l'industrie individuels, ou aux associations vulgaires de capitaux, ne poursuivant d'autre but que la rémunération du capital même.

PRINCIPES SUR LESQUELS REPOSENT LES « GRANDS MAGASINS » — LEUR EFFICACITÉ. — « Les grands magasins » sont une combinaison, toute différente par l'inspiration, des sociétés coopératives; ils sont, par excellence, un des produits de l'organisation « capitalistique » et même l'un des chefs-d'œuvre de cette organisation. Ils ne se sont proposé d'autre objet que de bien rémunérer le capital qui y était employé et de permettre en même temps l'emploi dans ce genre d'affaires d'un capital de plus en plus considérable; mais, comme les sociétés coopératives, leurs fondateurs ont adopté *une méthode qui consiste dans la réduction au minimum possible de l'écart entre les prix de gros et les prix de détail, afin de stimuler la vente*; ils ont joint à ce premier principe un autre qui s'est montré tout aussi fécond et que très peu de sociétés coopératives ont pu appliquer, à savoir de *porter au maximum de diversité l'achalandage de marchandises qu'ils débitent, afin de pouvoir offrir à l'acheteur le plus d'objets correspondant à ses différents besoins et de lui éviter beaucoup de dérangements*.

La vente au comptant et à prix fixe, les objets étant cotés en chiffres connus, est pratiquée dans les grands magasins comme dans les sociétés coopératives. La réclame ou la publicité, une

397,930 kilogr. 500; ménage, 485,620; blanc bureau, 508,984 kilogr. 500; pain français, 7,409; soit un total de 2,033,859 kilogrammes, ce qui donne un rendement de 135 kilogrammes de pain pour 100 kilogrammes de farine panifiée, moyenne obtenue par la généralité des boulangers.

¹ Voir tome II, pages 556-643. On y trouvera de nombreux exemples de l'activité des sociétés coopératives et des obstacles qu'elles rencontrent.

publicité à haute dose, s'y joignent, comme moyen d'attirer l'acheteur; les brillants étalages y aident aussi.

C'est dans le commerce dit de nouveautés, c'est-à-dire des étoffes pour vêtements et ameublements, et divers articles ayant quelque connexité, que les grands magasins ont pris naissance. Le premier en date de ces colosses commerciaux et celui qui est resté encore le plus important est le *Bon Marché* à Paris; il débuta petitement. En 1852 un simple employé de commerce, déjà âgé de quarante-deux ans, Aristide Boucicaut, devint l'associé d'un marchand secondaire de cette nature. Le magasin situé dans un quartier plutôt pauvre, en tout cas de moyens restreints, faisait par an 450,000 francs d'affaires; en onze ans, ce chiffre fut porté à 7 millions de francs, en 1863. L'associé de M. Boucicaut se retira cette année-là en cédant à celui-ci, moyennant 1,500,000 francs, le fonds de commerce. Boucicaut était très loin de posséder cette somme; elle lui fut avancée, en grande partie, par un commanditaire, ancien confiseur à New-York. Grâce à une merveilleuse puissance de combinaison, Boucicaut, une des plus fortes têtes du commerce moderne, donna à son magasin l'organisation la plus parfaite, y introduisant *la division et la spécialité du travail au plus haut degré, intéressant tous ses subordonnés à la vente*, attirant la confiance par l'excellence, la variété croissante et le prix modéré de ses marchandises. Quand il mourut en 1877, le chiffre annuel des affaires du Bon Marché était de 77 millions. Depuis lors jusqu'en 1887, son entreprise fut continuée sous la direction et la responsabilité de sa veuve. A la mort de celle-ci, en 1887, la maison devint, par la générosité de M^{me} Boucicaut, la propriété des employés, constitués en une société très ingénieusement et rigoureusement organisée. En 1893, les affaires ont atteint le chiffre de 150 millions de francs, et les bénéfices celui de 8 millions, ce qui ne représente guère plus de 5 p. 100 des ventes.

Le second « grand magasin » de Paris, comme importance et ancienneté, « le Louvre », naquit en 1854, grâce à l'associa-

tion de deux employés de commerce très intelligents, très entreprenants et ayant peu de moyens pécuniaires, Hériot et Chauchard, qui obtinrent quelque crédit de la part de financiers. Les débuts furent difficiles, et l'on vit quelques porteurs d'actions de 5,000 francs découragés, vendre ces titres à 2,500 francs, alors que, quarante ans après, ils devaient rapporter 19,000 francs de dividende annuel. Le développement des dividendes fut toutefois infiniment lent, quoique celui des affaires fût très rapide, car en 1878 encore, vingt-quatre ans après la fondation, les actions, destinées à un si éclatant succès, ne valaient que le pair. On réalisait bien des bénéfices, mais ils étaient presque tous consacrés aux agrandissements. Le chiffre d'affaires s'est élevé à 120 millions en 1893 et les bénéfices de l'exercice à 8,360,000 francs, soit 6 fr. 90 p. 100 du chiffre des ventes.

Nombre de magasins d'une moindre importance, mais gigantesques également et reposant sur les mêmes principes, se constituèrent dans la même nature de commerce : le *Printemps* et la *Samaritaine*, par exemple, qui font chacun 35 millions d'affaires; une autre maison plus ancienne et plus spécialisée, la *Belle Jardinière*, formée en 1826, mais ne s'étant énormément développée que depuis 1866, et qui, sur 38 millions d'affaires annuelles, réalisait, en 1893, un gain de 2,400,000 fr., soit de 6.30 p. 100¹.

Nés dans la confection ou dans la nouveauté, ces établissements ont peu à peu embrassé d'autres natures d'articles : tout ce qui touche, par exemple, à la toilette et à l'ameublement; certains vendaient même du sucre, d'autres géraient de grands hôtels. *Leur organisation est une merveilleuse combinaison, réunissant les deux conditions que nous avons souvent signalées comme les caractéristiques de l'entreprise moderne : la complexité dans l'ensemble et la simplicité dans le détail, grâce*

¹ Voir dans la *Revue des Deux-Mondes* du 15 juillet 1894, un article de M. le vicomte d'Avenel : *Le Mécanisme de la vie moderne ; les Grands Magasins*, donnant les renseignements les plus circonstanciés et les plus vivants sur toutes ces maisons.

à la division et à la précision du travail, de la responsabilité et de l'intérêt. Ces magnifiques organismes sont le triomphe du commerce de détail contemporain.

Il s'est constitué plus ou moins récemment des maisons de ce genre dans le commerce de l'épicerie, dans celui de la quincaillerie et des articles de ménage; il s'en est même formé pour les restaurants destinés à la classe moyenne. Il est probable qu'on en verra éclore dans bien d'autres branches. Ceux qui ont réussi ont, d'ordinaire, commencé modestement, sinon petitement. Ceux que l'on a créés avec de vastes capitaux ou bien ont échoué ou n'ont qu'un succès restreint.

Partout où ces grandes maisons se sont implantées, elles ont rendu les services les plus signalés au consommateur, diminuant l'écart qui n'est plus guère que de 15 à 20 p. 100, tous les frais d'installation et de publicité compris, entre les prix de gros et les prix de détail, garantissant la qualité de la marchandise vendue, évitant des courses multipliées ou des recherches laborieuses pour se procurer les objets utiles. L'écart entre les prix de gros et les prix de détail se restreint non seulement parce que les frais divers, si vastes et splendides que soient les installations, si importantes que soient les dépenses de publicité, se trouvent proportionnellement beaucoup moindres pour un chiffre de 100 à 150 millions d'affaires que pour un chiffre de quelques dizaines ou de quelques centaines de mille francs¹, mais aussi parce que les grands magasins pèsent sur les fabricants pour ramener le prix de vente en gros de ceux-ci le plus près possible du prix de revient dans les meilleures conditions; ils cherchent aussi de nouveaux marchés d'approvisionnement et d'écoulement, pouvant envoyer des commis en Orient, par

¹ D'après M. d'Avenel, dans « les Grands Magasins », « pour la fixation du chiffre de vente, on ménage en principe une différence de 25 p. 100 au-dessus du prix de revient »; mais pour les articles qui n'ont pas le débit espéré, on les vend souvent à perte, de sorte qu'il ressort « à l'inventaire un écart de 21 p. 100 environ entre le total des achats et celui des ventes ». Cette différence de 21 p. 100 pour l'ensemble des frais généraux et la rémunération du capital est faible; le petit commerce de détail majore en général les articles de 40 à 50 p. 100, quand il ne les double pas.

exemple, pour les soieries, les tapis, ce qu'aucune des maisons ordinaires ne pourrait faire et ce que de petites maisons associées feraient difficilement.

Les grands magasins sont, d'autre part, très attaqués et ne laissent pas que d'avoir quelques inconvénients, comme de surexciter les dépenses, notamment des femmes, par la séduction de leurs étalages et de leurs annonces, de faire perdre aussi parfois au public plus de temps qu'ils ne prétendent lui en épargner, en attirant chaque jour au milieu de leur amoncellement de marchandises variées des gens qui n'ont le moyen de faire que de rares ou petits achats¹. Ce sont là des inconvénients sans doute, mais de mince importance, et c'est à chacun de préserver son temps et sa bourse des tentations de perdre l'un ou l'autre. Une critique qui est plus justifiée, c'est que les Grands Magasins ont pour principe d'attirer la clientèle en sacrifiant certains articles, c'est-à-dire en les vendant, sinon au-dessous du prix d'achat chez le fabricant, du moins au-dessous de ce prix grossi de leur ensemble de frais. Ce que l'on appelle en langage pittoresque « le ressort », c'est-à-dire la différence de l'achat à la vente n'existe pas pour certains « rayons » ou comptoirs. C'est ce qui arrive pour la ganterie. « Le seul comptoir à peu près *sans ressort*, écrit M. d'Avenel, est celui de la ganterie, dont la mission exclusive est partout d'attirer du monde. Le magasin de nouveautés vend les gants en moyenne 4 p. 100 de plus qu'il ne les paie; les frais généraux étant de 16 à 17 p. 100 du chiffre des affaires, le rayon de ganterie se trouve en perte de 12 à 13 p. 100. Le bas prix a dû stimuler la vente, car le gant, comparativement à sa modeste part dans la toilette, atteint dans les grandes maisons un assez joli chiffre : 5,400,000 francs au Bon Marché où 60 employés débitent annuellement 1,500,000 paires de gants² ». Il en

¹ Zola, dans son roman *Au Bonheur des Dames*, consacré tout entier à un grand magasin de nouveautés, a bien dépeint, quoique avec son exagération naturelle, la fascination que ces établissements exercent sur la foule féminine.

² Les frais généraux sont plutôt de 13 à 16 que de 17 p. 100; car, ainsi qu'on peut le voir par les chiffres que fournit M. d'Avenel, l'écart total

résulte qu'il est bien difficile qu'il y ait, en dehors des Grands Magasins, des boutiques de ganterie à Paris : on en trouve, cependant, un certain nombre, mais pour les gants de luxe ou sur mesure, ou bien encore débitant aussi d'autres articles, cravates, foulards et objets divers. On peut en dire autant des parapluies.

Un élément perturbateur aussi pour le petit ou le moyen commerce est la vente à très bas prix des « soldes », c'est-à-dire des objets qui n'ont pas réussi et dont il reste en fin de saison des approvisionnements. Il serait désirable que les Grands Magasins modifiassent certaines de ces pratiques ; mais à tout prendre, les inconvénients en sont bien moindres que ne le sont les avantages généraux de ces établissements. Quant au reproche, qu'on leur adresse, d'évincer des milliers de petits commerçants, il n'a qu'une portée très restreinte. Nombre de ces petits commerçants, sortes de loirs, attendant l'acheteur dans une oisiveté que trois ou quatre, ou même, si l'on veut, huit ou dix au plus chalands par jour venaient troubler quelques instants, menaient une vie assez bêtifiante et inutile à la société. L'homme est fait pour produire et non pour musser derrière un étalage. Rappelons notre maxime que *les peuples mous seuls s'encombrent de commerçants, surtout au détail. Un commerçant peu achalandé est un véritable parasite : il ne gagne sa vie qu'en renchérissant ses articles de 40, 50 ou 60 p. 100 ; c'est un échantillon aux trois quarts oisif et morne de l'humanité.*

Grâce aux Grands Magasins les classes ouvrières et les classes moyennes ont vu diminuer considérablement l'écart

entre les achats et les ventes ressort à 21 p. 100 en moyenne, sur lesquels les bénéfices du *Bon Marché* et du *Louvre* représentent 6 à 7 p. 100 ; il reste donc 14 à 15 p. 100 pour les frais généraux ; d'autre part, une partie de ces frais ne sont pas proportionnels à la valeur de l'article ; la ganterie, notamment, tient peu de place, de sorte que la quotité du loyer et de manipulation lui incombant est beaucoup moindre relativement à la valeur que pour la généralité des autres articles. Il y a peu de déchet sur cet article. Aussi, la perte sur la ganterie, au lieu d'être de 12 à 13 p. 100, comme le dit M. d'Avenel, n'est peut-être que de 5 à 6.

entre le prix de gros et le prix de détail pour le vêtement et l'ameublement. Il serait très désirable que des organismes du même genre se constituassent davantage dans les services de l'alimentation, dans celui aussi de l'habitation, dans tous enfin.

Sociétés coopératives et Grands Magasins n'élimineront, d'ailleurs, jamais complètement le petit et le moyen commerce individuel; mais ils le corrigeront et le tiendront en respect de plus en plus. Pour les achats pressés, pour les réparations, les petites et moyennes boutiques de quartier se maintiennent; pour tous les objets auxquels on demande du fini, pour les articles de véritable luxe, pour ceux qui ne sont pas de consommation assez générale, le commerce tout à fait spécialisé, personnel et d'une extension modérée, garderont des avantages.

LES DEVOIRS DE L'ÉTAT RELATIVEMENT AU COMMERCE INTÉRIEUR.
— Nous avons déjà dit que l'État n'est nullement tenu de régler et déterminer le commerce de détail. Il doit s'abstenir de toute intrusion en cette matière, sauf quelques rares cas réservés pour des raisons de police ou d'hygiène publique évidente, comme en ce qui concerne les pharmacies, les débits de boissons alcooliques. En dehors de ces cas, l'intervention de l'État est toujours plus ou moins myope, arbitraire et maladroite.

En vertu de la maxime: « Aide-toi, le ciel t'aidera », la société possède en elle-même les ressources nécessaires pour remédier, par des organisations intelligentes, à la cherté et dans une certaine mesure à la sophistication des produits. Sur ce dernier point, toutefois, la loi peut parfois, mais avec beaucoup de prudence, intervenir légitimement. L'État n'a pas le droit, ainsi qu'on l'y convie souvent et que certaines lois inapplicables le lui enjoignent, de défendre de vendre du lait additionné d'eau ou du vin mouillé, ou du vin fait avec des raisins secs, ou du sucre d'une provenance nouvelle, ou encore une graisse imitant le beurre et dite margarine. Mais il a le droit et le devoir d'obliger le vendeur à ne pas tromper sur la

nature de la marchandise et à donner à celle-ci le nom propre qui lui appartient réellement. Il peut interdire de vendre de la margarine sous le nom de beurre, le vin mouillé ou de raisin sec sous le nom de vin naturel, etc. Il peut édicter et appliquer des peines contre les falsificateurs et les trompeurs sur la nature de la marchandise vendue; c'est même pour lui une obligation. Il convient, toutefois, qu'il s'abstienne d'une réglementation minutieuse qui serait impraticable, et qui entraverait sérieusement le commerce, l'industrie, l'esprit d'invention et de perfectionnement.

Quant aux denrées dont l'usage fréquent est manifestement nuisible à l'homme et amène des désordres graves, folie, crimes, etc., comme l'alcool, il peut se servir de l'impôt pour en restreindre la vente; il peut même, à la rigueur, limiter le nombre des lieux où ces denrées se débitent. La justification de son action, c'est que l'alcoolisme l'oblige à des frais énormes pour les asiles d'aliénés, les prisons, la police, et que le mal social qui en résulte, c'est-à-dire les effets funestes pour la société de l'abus individuel en pareil cas, est grave, évident et incontesté. Il y a toujours, cependant, même dans ce cas, une question de mesure à observer, pour ne pas supprimer, par un excès de puritanisme, l'usage d'une liberté qui, dans la généralité des cas, n'a que des inconvénients secondaires pour la société. Ainsi, des droits élevés sur l'alcool et la réduction, dans des proportions raisonnables, soit directe, soit au moyen de taxes graduées, du nombre des débits de cette denrée, peuvent se soutenir. L'interdiction absolue de vendre de l'alcool, comme dans l'État du Maine aux États-Unis, ou encore la clause d'option qui permettrait à la majorité des habitants d'une commune d'y faire fermer tous les débits de boissons, ainsi qu'il est proposé en Angleterre, sont des procédés inadmissibles.

L'impôt est un instrument d'une grande puissance aux mains de l'État, non seulement pour recueillir des ressources, mais aussi pour donner une direction artificielle au commerce et à l'industrie. L'État ne doit jamais se placer à ce second point de vue;

le cas de l'alcool est exceptionnel, à cause des terribles conséquences sociales de l'alcoolisme, et encore l'État doit-il, ainsi qu'il vient d'être dit, observer une certaine mesure même en cette matière. S'il peut taxer l'alcool à outrance, ce n'est pas tant au nom de la moralité publique que pour prévenir les frais énormes de police, de justice, de prison, d'hospitalisation, et pour se récupérer de ceux de ces frais qui restent à sa charge. L'État est ainsi en légitime défense contre une matière qui le menace et le grève. Le cas est absolument exceptionnel.

Autrement, *l'État ne doit jamais faire de l'impôt un instrument pour organiser le commerce et l'industrie suivant un plan qui le séduit. Il ne doit pas, par exemple, se prononcer pour les sociétés coopératives contre le commerce individuel, ou pour le commerce morcelé contre le commerce concentré, c'est-à-dire pour les petites boutiques contre les grands magasins.* Il est souvent sollicité de prendre cette attitude; en France, comme on l'a vu plus haut¹, on a la prétention de lui faire exempter les associations coopératives des impôts généraux existant dans le pays, à savoir : la patente, le droit de timbre et l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières; par contre, on voudrait que l'État intervint, en faisant un usage excessif et formidablement progressif des droits de patente, pour les petits commerçants au détail contre les grands magasins. L'une et l'autre mesure seraient à la fois iniques et fatales; l'État n'a pas de faveurs à accorder aux sociétés coopératives; il leur doit la bienveillance générale qu'il ne peut refuser à aucun groupe de citoyens et à aucune combinaison licite et civile; mais il ne leur doit rien de plus, et s'il leur accordait davantage, ce serait aux dépens d'autres catégories de citoyens. De même l'État ne doit pas prendre parti contre les grands magasins; l'impôt des patentes ne doit pas être transformé en machine de guerre contre eux. Tout ce que l'État doit faire, c'est d'établir un système fiscal juste, c'est-à-dire autant que possible proportionnel soit à la moyenne des bénéfices réels ou probables, si l'on

¹ Voir tome II, pages 638-640.

considère l'impôt des patentes comme à la charge des commerçants, soit au chiffre d'affaires, si l'on regarde cet impôt comme portant sur les consommateurs¹. L'État, dans ces derniers temps, a établi en France des taxes progressives sur les magasins suivant le nombre d'employés qu'ils emploient². Jusqu'ici cette taxation, quoiqu'un peu arbitraire, n'est pas écrasante, parce qu'un employé, dans une de ces grandes maisons, fait certainement beaucoup plus d'affaires que dans d'autres plus restreintes et attirant moins la clientèle. Mais si on allait sensiblement plus loin, on tomberait dans l'abus; si l'on mettait autant de patentes qu'un établissement vend de catégories d'articles, ainsi que le demandent les petits commerçants, on s'opposerait à une transformation du commerce qui est très heureuse pour le consommateur.

L'État, surtout l'État moderne, État purement électif, à personnel très variable et très instable³, doit prendre le plus grand soin de ne pas se laisser dominer par une coalition de petits intérêts présents de manière à entraver l'évolution naturelle, presque toujours bienfaisante, de l'industrie et du commerce.

L'abstention de l'État dans l'organisation du commerce, sauf pour réprimer les fraudes, est la règle la plus sûre.

¹ Se reporter à notre *Traité de la Science des Finances*, tome I^{er}, pages 413 et suivantes.

² Ainsi, d'après une loi de 1890, la taxe par employé est doublée pour tout établissement qui en emploie plus de 200, triplée pour celui qui en a plus de 1,000.

³ Voir notre ouvrage *L'État moderne et ses fonctions*.

considère l'impôt des patentes comme à la charge des com-
merçants, soit au chiffre d'affaires, si l'on regarde cet impôt
comme portant sur les consommateurs; l'État, dans ces
derniers temps, a établi en France des taxes progressives sur
les magasins suivant le nombre d'employés ou les emplois.

CHAPITRE II

LES ENTENTES OU COALITIONS ENTRE PRODUCTEURS

De la formation et des caractères divers des ententes entre producteurs.
Exemple de coalitions gigantesques de producteurs et des échecs qu'elles
ont subies.

Les différentes catégories d'ententes entre producteurs : les *corners*, les
pools, les *trusts* et les *kartells*.

Les grands *trusts* américains : leurs vicissitudes.
Légitimité ou illégitimité des syndicats ou ententes de producteurs. — Les
obstacles qu'ils rencontrent.

De la conduite à tenir par les gouvernements à l'égard des syndicats de
producteurs : *pools*, *trusts*, *corners*, *kartells*.

Antiquité et innocuité définitive des tentatives d'accaparements.
Prétention que les ententes entre producteurs doivent aboutir à la cons-
titution des monopoles d'État.

DE LA FORMATION ET DES CARACTÈRES DIVERS DES ENTENTES ENTRE
PRODUCTEURS. — On se demande si l'on ne doit pas ranger au
nombre des délits commerciaux nécessitant l'intervention et
la répression de la loi certaines ententes et coalitions qui se
forment entre producteurs pour régler, c'est-à-dire limiter,
la production de telle ou telle catégorie de denrées, pour en
déterminer les prix d'un commun accord, faire ainsi la loi aux
consommateurs, en supprimant l'action de la concurrence.
Cette question, déjà examinée en partie dans le chapitre où
nous avons traité de la concurrence et du monopole¹, mérite
encore, par les discussions nombreuses qu'elle a soulevées et
qu'elle soulève chaque jour, quelques développements.

¹ Se reporter plus haut, tome I^{er}, pages 624 à 675.

Les coalitions de producteurs ont reçu des noms divers : *pools*, *kartells*, *corners*, *trusts*, *syndicats*, etc. On a vu plus haut, dans le tome I^{er} de cet ouvrage, pages 624 à 675, que la concurrence est la loi économique par excellence et qu'il est faux qu'elle se détruise elle-même à la longue et dégénère en monopole, par l'élimination graduelle des plus faibles jusqu'à la domination absolue du plus fort qui survit. Cette formule est absolument contraire aux faits. Les Grands Magasins témoignent de sa fausseté. La prospérité du *Bon Marché* n'a pas empêché la formation et la prospérité du *Louvre*, ni celle de ces deux colosses la création et le développement du *Printemps*, de la *Samaritaine*, sans compter une bonne dizaine tout au moins de très considérables maisons de nouveautés, quoique moins importantes, qui font de très bonnes affaires à Paris. On ne voit pas là l'évolution qui, d'après certains observateurs superficiels, devrait aboutir à un monopole absolu.

Bien loin de se concerter, d'ailleurs, toutes ces maisons, ne serait-ce que par la rivalité et l'amour-propre de leurs chefs, pratiquent entre elles une concurrence sérieuse qui ne va pas, bien entendu, à l'excès ridicule et nuisible de risquer de se ruiner pour étouffer le voisin : « Le *Louvre* offre-t-il pour un 1 fr. 50, à la quatrième page des journaux, le mètre de tel tissu de coton, le *Bon Marché*, qui fait sa publicité le lendemain, portera le même *madapolam* à 1 fr. 40 et le *Louvre* ripostera parfois le surlendemain en le cotant 1 fr. 35. Il n'est pas rare de voir certains prix corrigés ainsi alternativement à quelques jours d'intervalle¹. »

Ainsi, le monopole absolu n'existe nulle part en fait. Même ces gigantesques établissements, comme le *Bon Marché* et le *Louvre*, sont susceptibles, avec le temps, d'être évincés par de jeunes rivaux, aucune combinaison, si heureuse soit-elle à sa naissance, n'étant éternelle.

Il se forme, néanmoins, parfois des ententes ou coalitions de

¹ D'Avenel, *Le Mécanisme de la vie moderne : Les Grands Magasins*. *Revue des Deux-Mondes* du 13 juillet 1894, page 348.

producteurs, soit pour régler la production afin d'empêcher qu'elle devienne surabondante, soit pour se la répartir, soit pour fixer un minimum de prix, soit même pour accaparer l'article afin de le faire hausser considérablement. On a vu de très nombreuses entreprises de ce genre, et, sans admettre toute l'exactitude du mot d'Adam Smith, que les marchands ne peuvent se réunir qu'ils ne complotent contre le public, beaucoup d'industriels et de commerçants sont enclins à constituer des ligues de cette nature.

Il faut distinguer entre les buts divers que peuvent se proposer ces ligues : s'il ne s'agit que de régler la production et de se la répartir, on ne peut dire que ce but soit toujours condamnable et économiquement nuisible. Il est des circonstances où, pour arrêter une dépréciation progressive et exagérée, un pareil accord peut être légitime. L'idéal économique est, sans doute, la concurrence, mais non l'étranglement réciproque des producteurs. Si, lorsque soit le charbon, soit un métal quelconque, soit tout autre article baisse au point de ne plus laisser aucun bénéfice à la généralité des producteurs, de peser sur les salaires et de menacer gravement l'avenir de l'industrie, les producteurs se concertent pour réduire dans une certaine proportion la production et se la répartir, il ne nous paraît pas qu'ils soient moralement repréhensibles, ni que leur entente puisse porter un préjudice à l'ensemble du corps social. C'est affaire de mesure et de tact. De pareils accords, intervenant d'une façon intermittente, au moment où une industrie traverse une situation grave, peuvent avoir d'heureux effets. Il s'en conclut souvent. Les ouvriers, en général, les approuvent : on a vu dans ces dernières années les mineurs anglais se mettre en grève uniquement afin d'arriver, de concert avec les patrons, à une certaine réglementation de la production.

Le danger de cet accord n'est pas grand, puisqu'il ne détruit pas la concurrence ; de nouvelles maisons peuvent se constituer, si la réglementation de la production ainsi déterminée est trop étroite, relève trop les prix et gêne le consommateur ;

et il ne manque jamais, en effet, de surgir ainsi de nouveaux concurrents.

Quand la réglementation de la production, au lieu d'être accidentelle et intermittente, à la suite d'un abaissement continu du prix et simplement pour enrayer celui-ci, est permanente et a en vue de tenir les prix très au-dessus de ce qu'ils devraient être pour procurer aux producteurs des bénéfices égaux à la moyenne des bénéfices industriels du pays, le mal est plus grand ; il se développe alors une situation anti-économique, mais ce mal n'est pas sans remède, comme on le verra plus loin.

Lorsque, enfin, l'accord entre les producteurs a pour objet un très gros coup de spéculation, une hausse énorme et rapide des prix, à l'aide de différentes manœuvres, ce qui caractérise surtout les *pools* et les *corners*, suivant l'expression britannique, une *razzia* à opérer, ainsi que nous l'écrivions en 1887, lors de la formation à Paris du célèbre syndicat des cuivres, la combinaison est bien plus condamnable encore, elle est en quelque sorte invouable, et économiquement elle agit comme une cause perturbatrice. Contre ces abus aussi, la société n'est pas sans défense et elle finit par en triompher, non sans quelques troubles et quelques pertes, il est vrai¹.

Dans un pays de complète liberté économique aussi bien extérieure qu'intérieure, le triomphe définitif de ces coalitions est impossible, et le consommateur ne reste jamais longtemps à la discrétion du producteur ; grâce à la loi de substitution, expliquée plus haut², il n'est même jamais complètement à cette discrétion.

EXEMPLES DE COALITIONS GIGANTESQUES DE PRODUCTEURS ET DES ÉCHECS QU'ELLES ONT SUBIS. — Quelques exemples, tirés des temps récents et des principaux pays, vont en fournir la démonstration.

¹ Voir dans l'*Économiste français*, des 24 et 31 décembre 1887, nos articles intitulés : *Les Syndicats, les accaparements de stocks et la hausse des métaux et des valeurs de mines*.

² Se reporter au tome 1^{er} de cet ouvrage, pages 662-664.

Quand se constitua à Paris en 1887 le fameux syndicat des cuivres qui, après une hausse formidable des prix, devait aboutir, en 1889, au suicide du directeur du *Comptoir d'Es-compte*, établissement financier au capital de 80 millions versés avec 20 millions de réserve en plus, à l'effondrement de cette institution et de la grande Société industrielle des métaux au capital de 50 millions, il nous fut facile, au milieu de l'effervescence générale, de prédire avec certitude que cette tentative d'accaparement du cuivre dans le monde et de doublement des prix ne pourrait réussir. Nous nous exprimions ainsi dans l'*Économiste Français*¹ :

« Cette hausse des métaux se maintiendra-t-elle ? Il est clair qu'elle ne peut durer indéfiniment au taux où on l'a portée. Le cuivre, il y a trois mois, coûtait 1 franc le kilogramme ; aujourd'hui il coûte 2 fr. 25 ; il est impossible que cette différence énorme n'influe pas sur la consommation pour la réduire. D'un autre côté, beaucoup de mines avaient arrêté leur production quand le cuivre était descendu à 95 ou 98 francs les cent kilogrammes ; elles vont la reprendre énergiquement aujourd'hui que ce métal coûte 210 à 220 fr. Il faut donc s'attendre à voir baisser de nouveau le cuivre et les autres métaux, non pas peut-être aussi vite qu'ils sont montés, ni dans des proportions aussi fortes. Si l'on peut penser que pendant six mois ou un an les cours du cuivre resteront supérieurs à ce qu'ils étaient en 1887 (année où le prix atteignait le *minimum*), on ne peut faire de prévision à plus longue date, car les mines de cuivre sont abondamment répandues dans la nature, et la hausse actuelle va certainement développer la production des mines existantes et faire entreprendre des exploitations nouvelles ». Nous faisons cette citation afin de prouver que l'évolution des phénomènes économiques, dans un grand nombre de cas, offre un caractère de certitude qui permet la prévision. Quatorze mois après que nous nous exprimions ainsi et quoique ce syn-

¹ *Économiste français*, II^e volume de 1887, page 807.

dicat du cuivre ait disposé de sommes atteignant au moins 200 millions de francs, il s'effondrait misérablement, avec le grand établissement financier qui l'avait soutenu.

Le même sort est échu à la plupart des combinaisons qui ont eu pour objet, non pas la défense de prix modérément rémunérateurs, mais l'accaparement et la hausse considérable des prix de vente.

LES DIFFÉRENTES CATÉGORIES D'ENTENTES ENTRE PRODUCTEURS.

— Un auteur ingénieux, M. Henry Babled, dans un ouvrage spécial¹, a distingué *les syndicats de défense industrielle et commerciale et les syndicats de coalition*; et, comme subdivision, *les syndicats de limitation, les syndicats de groupement*; d'autre part, *les coalitions à évolution lente, comme les pools et les trusts, et les coalitions à évolution rapide, les corners*.

Ces dernières, tout au moins, échouent presque toujours. A Paris, il y a trois ou quatre ans, un syndicat d'accaparement des huiles a éprouvé le même désastre que celui du cuivre, toutes proportions gardées; d'autres, sur les produits chimiques, ont eu le même sort. M. Raffalovich signalait, au commencement de 1889, la débâcle d'un syndicat allemand sur le maïs: il avait accaparé deux millions de quintaux qui lui coûtaient 6 florins 1/2 et qu'il dut revendre aux environs de 4 florins, soit avec plusieurs millions de florins de pertes². On connaît les nombreuses tentatives, en général malheureuses, en tout cas n'ayant pu obtenir un rehaussement de prix définitif, relatives aux nitrates en Angleterre.

Ainsi, les *corners ou coalitions à évolution rapide n'ont pour la plupart que peu de succès*; s'ils peuvent procurer quelques

¹ *Les syndicats de producteurs et détenteurs de marchandises au double point économique et pénal*, par Henry Babled, Librairie de droit et de jurisprudence, Arthur Rousseau, éditeur, 1893. — On peut aussi consulter sur le même sujet les ouvrages suivants: *Essai sur les Ententes commerciales et industrielles*, par Charles Brouilhet, 1895, et *Wealth against Commonwealth*, by Henry Demarest Lloyd, New-York, 1894. Ce dernier ouvrage américain est d'une grande violence contre les *trusts* et paraît exagéré.

² *Une nomenclature des syndicats de production*, *Économiste français*, du 26 janvier 1889, page 111.

bénéfices à des spéculateurs très habiles, sachant à temps « passer la main », ils ruinent, d'ordinaire, ceux que l'on appelle « les acheteurs d'accompagnement ». Quant au consommateur, il n'est jamais longtemps leur victime.

En ce qui concerne les coalitions à évolution lente, les *pools* et les *trusts*, ou *kartells*, les syndicats de défense, leur sort est très variable et dépend, en général, du degré de liberté commerciale existant dans le pays.

M. Raffalovich cite en 1889, pour l'Allemagne seule, plus d'une centaine de syndicats ou de *consortium* de ce genre ¹.

Dans les pays jouissant d'une liberté commerciale assez étendue, quoique non absolue, les syndicats de producteurs qui se sont simplement efforcés d'enrayer la dépréciation croissante d'une marchandise très offerte et qui ont apporté du discernement et de la discrétion dans cette œuvre de défense ont pu obtenir quelques résultats; néanmoins, ces résultats ont été en général restreints, et l'action de ces syndicats, en prévenant une débâcle absolue et soudaine des prix, n'a pu empêcher, d'ordinaire, leur recul quand il y avait des causes économiques pour le déterminer. Ainsi le syndicat des houillères soit de Silésie, soit de toute l'Allemagne, de 1892 à 1895, s'est trouvé dans ce cas.

Presque tous les métaux ont été l'objet de syndicats beaucoup plus rationnels et moins ambitieux que celui sur le cuivre. Néanmoins, la baisse depuis 1890 n'a pu être arrêtée; elle a été, sans doute, un peu ralentie, et au lieu d'être soudaine, la dépréciation a été graduelle. Le syndicat du zinc est très connu, le nombre des mines et des usines de zinc étant assez restreint. Néanmoins, quoique les maisons associées, Malfidano, la Compagnie Asturienne, la Vieille Montagne, etc., soient très puissantes et disposent d'énormes ressources, le zinc qui se cotait en août 1892, 24 liv. sterl. 10 shell. la tonne, est tombé à 17 liv. 10 shell. en août 1893 et à 15 liv. 10 en août 1894. Le plomb, matière beaucoup plus répandue et qui

¹ Voir l'*Économiste français* du 26 janvier 1889, page 111.

n'était l'objet d'aucun syndicat, a fléchi de 40 liv. sterl. 40 la tonne en août 1892 à 10 liv. sterl. 2 shell. 6 pence en août 1893 et à 9 liv. sterl. 11 shell. 3 pence en août 1894. *La dépréciation pour le plomb non syndiqué a été, dans cet intervalle, moindre que celle du zinc syndiqué.* Le mercure qui n'est produit que par un petit nombre de maisons entre lesquelles l'entente est facile, et dont l'une, la maison Rothschild, qui exploite les mines d'Almaden, est absolument prépondérante, a fléchi de 6 liv. sterl. 17 en août 1892 par bouteille de 75 livres de poids à 6 liv. st. 5 en août 1893 et à 5 liv. st. 17 shell. 6 en août 1894, soit de 15 p. 100 environ, proportion supérieure à la baisse du plomb, dont la production est dispersée en un très grand nombre de mains et qui n'est l'objet d'aucun syndicat. Un autre métal, dont la production est assez concentrée et qui a été l'objet d'ententes entre producteurs, l'étain, a fléchi de 96 liv. st. 2 shell. 6 en août 1892, à 81 liv. 15 en août 1893 et à 65 liv. la tonne en août 1894, reculant ainsi de 32 p. 100. L'antimoine, dont la production est assez concentrée également, a faibli de 45 liv. la tonne en août 1892, à 38 liv. l'année suivante et à 32 liv. en août 1894, perdant 17 à 18 p. 100¹. De même le nickel, dont les principaux gisements appartenaient à une société des plus puissantes où était intéressée la première maison financière du globe, a reculé, dans le même intervalle, de 7 ou 8 francs à 4 francs le kilogramme. *Ainsi la baisse est assez analogue, dans les dernières années, pour tous les métaux; ceux qui étaient l'objet de syndicats, ou qui n'étaient produits que dans un petit nombre d'exploitations, n'y ont pas plus échappé que les autres.*

C'est que, d'une part, l'abondance actuelle des capitaux et l'éveil de l'esprit d'entreprise font naître rapidement des concurrences dès que les bénéfices d'une industrie dépassent la moyenne;

¹ Les prix que nous indiquons dans le texte sont extraits du tableau comparatif des prix des principales marchandises dans les trois plus récentes années que publie régulièrement le *Statist* (de Londres), voir le numéro du 4 août 1894, page 137; pour le nickel, qui ne se trouve pas compris dans ce tableau, nous avons usé de nos propres renseignements.

c'est aussi, de l'autre part, que la consommation est la maîtresse définitive des prix et que, grâce surtout à la loi de substitution¹, elle est parfaitement armée pour se défendre.

La concurrence, à la longue, est incompressible et la consommation est incoërcible ; c'est là le secret suprême de toute entreprise industrielle, et ceux qui méconnaissent ce principe, du moins sur un marché que de hauts droits protecteurs ne séparent pas du reste du monde, s'y brisent les reins.

LES GRANDS TRUSTS AMÉRICAINS. — LEURS VICISSITUDES. — On invoque quelquefois les grands *pools* ou *trusts* américains pour démontrer qu'un syndicat bien pourvu de fonds est maître des prix. Il faudrait d'abord remarquer que le marché américain, si vaste soit-il, est protégé par des droits de douane énormes, de sorte que l'expérience ne serait nullement concluante.

On désigne sous le nom de *pools* des combinaisons par lesquelles les industriels conviennent de verser dans une caisse commune (*pool*) soit la totalité des bénéfices de leurs exploitations, soit le plus souvent une partie seulement de ces bénéfices, celle qui dépasse une certaine proportion, et de la répartir ensuite entre eux suivant des règles déterminées ou d'en affecter le montant à divers objets prévus.

Le *trust* est un syndicat qui se propose, en général, par la coalition de ses membres, de s'attribuer le monopole ou tout au moins le contrôle (*controlling*), c'est-à-dire la domination, d'une industrie afin d'en fixer les prix à son gré.

Ce sont surtout les *trusts* qui, quand ils sont très abondamment pourvus de fonds et que leurs chefs sont énergiques et ambitieux, paraissent à redouter. Entre des centaines de *trusts* aux États-Unis, trois ont acquis une particulière célébrité, le *Standard Oil Trust*, le *Sugar Trust* et le *Whisky Trust*, notamment les deux premiers.

Le *Standard Oil Trust*, établi en 1882, voulut constituer un

¹ Sur la *Loi de substitution*, l'une des plus importantes et des plus négligées de l'économie politique, voir le tome I^{er} de cet ouvrage, pages 86 à 88, 112, 662, ainsi que le tome III, pages 34 à 41.

monopole général du pétrole ; il força la main à dix-neuf autres compagnies d'extraction et de raffinage ; il arriva à réaliser jusqu'à 12 p. 100 de bénéfices sur le capital majoré (*watered*) et de 18 à 20 p. 100 sur le capital réel. Il ne put, cependant, empêcher la baisse du pétrole raffiné, ou ne chercha pas à s'y opposer complètement, comprenant quels obstacles il rencontrerait. Les champs d'exploitation du pétrole continuèrent à s'étendre ; d'autres associations se constituèrent à côté de lui : celle des producteurs de pétrole, par exemple, et celle des foreurs de puits. Il s'entendit avec elles en 1887 pour réduire la production. Peut-être cette dernière mesure n'est-elle pas aussi critiquable que certains écrivains la jugent ; car, quoique la production du pétrole paraisse pouvoir se développer encore et durer longtemps, il est certain que ce n'est pas là une richesse qui se reproduise ; il est donc bon de la ménager. En tout cas, le syndicat du pétrole, qui est le plus gigantesque que l'on ait connu, n'a pas maintenu le prix de l'article : nous trouvons cette substance (*petroleum*) cotée à Londres en gros 4 pence $\frac{5}{8}$ le gallon (4 litres 54) en août 1892, 3 pence $\frac{7}{8}$ en août 1893 et 3 pence $\frac{13}{16}$ en août 1894¹. D'après une autre source, à savoir les tableaux dressés par M. Sauerbeck, de la Société de statistique de Londres, pour la comparaison des prix des principales marchandises depuis 1820, le prix moyen du pétrole, de 1873 à 1877, était de 12 pence $\frac{1}{2}$ par gallon, fort antérieurement au syndicat ; il fut de 6 pence $\frac{7}{8}$ en moyenne de 1878 à 1887, époque où le syndicat commença ses opérations (1882), puis de 5 pence $\frac{3}{4}$ en moyenne pendant la période 1884-93, et enfin de 4 pence en 1893².

Les cours de justice américaines se prononcèrent contre la légalité de ce syndicat, notamment la cour suprême de l'Ohio (1^{er} mars 1892), et le *trust*, nous dit-on, se dissolvit de son propre mouvement le 23 mars de la même année. Il est

¹ Voir le tableau comparatif des prix du *Statist* pour les trois dernières années, numéro du 4 août 1894, page 137.

² *Bulletin de Statistique et de Législation comparée*, juin 1894, page 651.

probable qu'une entente survécût à cette dissolution officielle ; mais que la dissolution ait été réelle ou non, on voit que les prix ont baissé dans une certaine mesure de 1892 à 1894, non dans une énorme mesure, étant donné que la généralité des autres marchandises ont fléchi dans le même intervalle. Ce recul des cours prouve ou que le syndicat n'était pas le maître véritable des prix, s'il a continué à subsister après sa dissolution officielle, ce qui est probable, ou que sa fixation des prix n'était pas si exorbitamment excessive, si sa dissolution a été réelle, puisque le recul des cours n'a pas été beaucoup plus fort que pour l'ensemble des autres marchandises dans le même intervalle.

On allègue que le syndicat du pétrole, le grand *Standard Oil Trust*, a réalisé dans ses dix années de durée 300 millions de francs de bénéfices¹, soit 30 millions par an ; or, la production du pétrole était en moyenne aux États-Unis de 1,065 millions de gallons dans la période 1882 à 1884², elle a plus que doublé depuis. En fixant la moyenne, de 1882 à 1892, pendant le règne du *trust*, à 1,400 millions de gallons, au prix de 4 pence par gallon, valeur des trois dernières années, on obtient pour la production annuelle une valeur de près de 600 millions de fr., soit de 6 milliards de francs pour les dix ans. Si vraiment le *Standard Oil Trust* avait réussi, comme on le prétend, à monopoliser toute la production et le raffinage du pétrole aux États-Unis et que, dans ces dix années, il eût gagné environ 300 millions de francs sur 6 milliards de produits, on ne peut dire que les consommateurs eussent été lésés dans une bien forte proportion.

Ont-ils même été lésés dans une mesure quelconque ? cela est incertain, car il est possible, et les adversaires même de la combinaison semblent l'admettre, que le *Trust* ait réalisé des économies dans l'exploitation. « Si des économies ont été réalisées, écrit M. Jenks, un des plus ardents critiques du *trust*, le

¹ Babled, *Les Syndicats de producteurs et détenteurs de marchandises*, page 60.

² Mulhall, *History of Prices*, page 76.

public en a relativement peu profité¹ ». D'autre part, le *trust* peut avoir recherché avec plus de soin et plus de méthode les gisements encore inexplorés. Enfin il est facile de dire que le prix eût beaucoup plus baissé sans le *trust*, mais ce n'est pas une complète certitude.

¶ D'aussi colossales coalitions ne sont, sans doute, pas à recommander; on verra plus loin dans quelle mesure la loi peut s'en occuper. Mais, toutes nuisibles qu'elles puissent être, un examen attentif ne démontre pas qu'elles entraînent des maux aussi considérables que le croit le public.

¶ Si le *Standard Oil Trust* est parvenu à exercer une domination sur le commerce du pétrole aux États-Unis, cela tient, en grande partie, à une lacune du régime légal américain en ce qui concerne les chemins de fer. M. Babled s'exprime, en effet, comme il suit : « Afin de réaliser ses diverses acquisitions au plus bas prix possible, le *trust* s'ingénia à ruiner les affaires de ses concurrents; il y parvint sans peine, grâce à la complicité de trois lignes de chemins de fer qui lui accordèrent pour ses transports des tarifs de faveur, moitié moindres que ceux appliqués aux autres compagnies² ». Ces détaxes auraient dû être interdites par la loi et sévèrement réprimées. Les chemins de fer, qui ne peuvent être exécutés en fait sans que la loi confère aux compagnies un droit qui ne fait pas partie du droit commun, le droit d'expropriation, doivent être astreints, comme en France, à n'avoir pas de tarifs privilégiés pour tel ou tel client et à recouvrer les mêmes tarifs pour toute expédition atteignant un certain volume, 40 tonnes, ou 100 tonnes ou 500 tonnes au plus.

Le syndicat du sucre, *Sugar trust*, n'a pas moins fait parler de lui que celui du pétrole. Il fut fondé en 1887 et embrassa la plus grande partie des raffineries nord-américaines. Protégé par d'énormes droits de douane sur les sucres étrangers il put avoir une certaine action sur les prix intérieurs. Quoique,

¹ Babled, *Les Syndicats de producteurs, etc.*, page 59.

² *Idem, ibidem*, page 57.

en 1889, un arrêt de la cour de New-York ait prononcé la dissolution de cette association, elle paraît avoir survécu, car on la voit mêlée à des scandales parlementaires en 1894 et accusée, non sans apparence de fondement, semble-t-il, d'avoir voulu acheter des membres du Congrès de Washington, pour s'opposer à la franchise des sucres étrangers que proposait le président Cleveland, et même au simple abaissement des droits sur cette denrée.

Le *Whisky trust* était un groupement entre les fabricants d'alcool américains; il y eut aussi le *Cotton Oil Trust*, qui fut poursuivi devant la cour de la Louisiane, laquelle en prononça la dissolution pour « obstruction du marché », ce qui l'obligea à se transformer en l'*American Oil Co.*

Des quantités d'autres combinaisons de ce genre naquirent et disparurent ou subsistent encore aux États-Unis. Au Canada on a vu un syndicat de minotiers, un syndicat général de l'épicerie (*Dominion Grocers Guild*) et divers autres moins importants.

Dans son ouvrage *Wealth against Commonwealth* (1894), le publiciste américain Henry Demarest Lloyd énumère 572 trusts ou ententes entre producteurs de marchandises depuis 1870, les uns spéciaux aux États-Unis, les autres internationaux; il les classe méthodiquement, suivant la nature des industries. Il n'est guère d'objets qui ne figure sur cette liste, depuis les cercueils (*coffins*) et les confitures, jusqu'aux métaux, matériaux de constructions, ou aux savons et aux papiers¹.

Nous avons déjà parlé de quelques syndicats anglais, notamment de celui des nitrates, qui n'a pu empêcher la baisse de cette matière. En 1893, un possesseur de mines de houille dans la Grande-Bretagne fit un projet pour syndiquer toutes les houillères du royaume, ce qui, d'après lui, devait être aussi avantageux aux ouvriers qu'aux exploitants. L'annonce de ce colossal syndicat, qui eût produit 180 millions de tonnes

¹ *Wealth against Commonwealth*, New-York, 1894, pages 536 à 544; encore l'auteur donne-t-il cette longue nomenclature comme simplement partielle.

de houille, fut accueillie avec le plus grand scepticisme par le public.

En général, ces syndicats portant sur les marchandises sont doublés de syndicats financiers ; leur objet accessoire, en apparence, mais qui, en réalité, est souvent l'objet principal, est de faire mousser les titres d'actions de mines, d'établissements industriels, ou de sociétés commerciales, de manière à repasser ces titres au public avec une forte prime. Ils y réussissent parfois, grâce à l'avidité et à la sottise d'un certain nombre de capitalistes qui, au fond, ne sont pas bien à plaindre s'ils font des pertes, parce qu'ils s'associent consciemment, pour la plupart, à une entreprise dépourvue de moralité. Tel a été le cas, en France, pour les actions des mines et de la Société des métaux, lors du célèbre syndicat sur le cuivre.

LÉGITIMITÉ OU ILLÉGIMITÉ DES SYNDICATS OU ENTENTES DE PRODUCTEURS. — LES OBSTACLES QU'ILS RENCONTRENT. — Les syndicats ou associations de producteurs ont des fortunes et des inspirations diverses ; ils peuvent être parfaitement immoraux, de même que parfaitement légitimes. Leur action est tantôt régulatrice, quand ils sont conduits avec discrétion et discernement, tantôt perturbatrice, quand c'est l'avidité qui les suscite et les dirige. Même dans ce cas, leurs effets sont, en général, beaucoup moins préjudiciables et moins étendus qu'on ne le suppose.

Ils se heurtent, en effet, à quatre obstacles ; d'un côté, l'esprit d'indiscipline et de défection ou de trahison qui se glisse toujours dans une nombreuse réunion d'intéressés ; d'un autre côté, la résistance du consommateur qui restreint ses approvisionnements si les prix s'élèvent trop ; en troisième lieu, la concurrence et la fondation d'établissements nouveaux qui ne manquent pas de se constituer quand les gains dépassent largement la moyenne ; il est aisé de dire qu'un syndicat peut toujours étouffer, en baissant les prix au-dessous du coût de revient, les établissements nouveaux ; mais cette pratique est difficile, même impossible, à pratiquer

toujours ; le quatrième obstacle enfin, et de beaucoup le plus redoutable, celui dont on ne parvient jamais à triompher, est la loi de substitution qui, avec le merveilleux développement des connaissances techniques actuelles, fait que toute hausse anormale d'une marchandise porte à l'emploi d'autres marchandises, d'une autre nature et d'une autre origine, mais pouvant servir au même objet. Cette loi de substitution est le grand frein à toutes les prétentions excessives des producteurs coalisés. Nous nous sommes assez étendu sur cette loi dans une autre partie de cet ouvrage pour y renvoyer le lecteur ¹.

En beaucoup de cas l'organisme plastique de la société peut susciter d'autres moyens de défense ; les producteurs qui se trouvent lésés peuvent constituer des sociétés coopératives ; les possesseurs de puits de pétrole l'ont fait aux États-Unis contre le *Standard Oil Trust* ; les syndicats agricoles l'ont fait en France contre les marchands d'engrais ; les fabricants de sucre pourraient chez nous s'entendre pour créer une ou plusieurs raffineries. Avec l'abondance des capitaux et la diffusion des connaissances techniques, ce serait aisé.

Un frein très énergique, d'autre part, aux ambitions excessives des producteurs coalisés, c'est la liberté commerciale internationale. Certainement, dans un pays clos, eût-il 40, 50 ou 80 millions d'habitants, il est possible que, pour des industries naturellement très concentrées, l'entente parmi les producteurs domine pendant quelque temps le marché, la loi de substitution ne pouvant avoir immédiatement son plein effet. Mais si l'on jouit de la pleine liberté commerciale, ou tout au moins si le pays n'est grevé que de droits de douane modérés, ne dépassant pas 8 ou 10 p. 100 de la valeur de la marchandise, il est impossible aux trusts de dominer et d'accaparer le marché. En France, il est certain que divers syndicats de production existent d'une façon occulte, sinon ostensible ; on en trouve dans la raffinerie de sucre, dans celle du pétrole plus

¹ Voir plus haut la note de la page 43.

encore, dans la métallurgie, dans les constructions maritimes, etc.; sauf pour le pétrole, ces syndicats se sont montrés plus discrets que les syndicats nord-américains; néanmoins, ils peuvent arriver à une certaine majoration des prix. Si le tarif français des douanes était un tarif libéral, ces abus ne seraient pas à redouter. La supposition, en effet, que l'on pourrait constituer et surtout maintenir une entente, exactement observée dans la pratique, entre tous les producteurs d'un article dans le monde entier est contraire non seulement à tous les antécédents, mais à toute observation psychologique. *Aussi est-ce là un des grands arguments en faveur de la liberté commerciale.*

DE LA CONDUITE A TENIR PAR LES GOUVERNEMENTS A L'ÉGARD DES SYNDICATS DE PRODUCTEURS : POOLS, TRUSTS, CORNERS, KARTHELLS, ETC. — Les syndicats et les simples accords entre producteurs d'une marchandise peuvent avoir de bons effets, comme de mauvais. Dans l'ensemble, et sous la réserve d'une liberté commerciale étendue, les premiers l'emportent certainement sur les seconds. On ne peut jouir des bienfaits de la liberté sans en subir certains inconvénients. Comme dit avec une suprême raison Montesquieu : « Quel que soit le prix de la liberté, il faut bien le payer aux dieux ».

Dans divers pays, cependant, les coalitions de producteurs sont interdites par la loi. Notre Code pénal les défend et les châtie par l'article 419, ainsi conçu : « Tous ceux qui par des faits faux et calomnieux semés à dessein dans le public, par des suroffres faites au prix que demandaient les vendeurs eux-mêmes, *par réunion ou coalition entre les principaux détenteurs d'une même marchandise ou denrée, tendant à ne pas la vendre ou à ne la vendre qu'à un certain prix*, ou qui par des voies et moyens frauduleux quelconques auront opéré la hausse ou la baisse des prix des denrées ou marchandises ou des papiers et effets publics au-dessus ou au-dessous du prix qu'aurait déterminé la concurrence naturelle et libre du commerce, seront punis d'un emprisonnement d'un mois au moins, d'un an au plus, et d'une amende de 500 à 10,000 francs. »

On discute en France pour savoir si cet article a été ou non abrogé implicitement¹ par la loi du 23 mai 1864, qui proclama la liberté des coalitions entre ouvriers ou patrons (tel était l'avis de M. Batbie, à la fois économiste et jurisconsulte, celle aussi de M. Villey, qui est dans le même cas), et par la loi de 1884, qui a autorisé les syndicats professionnels, ou encore par la loi de 1885 sur les marchés à terme.

S'il n'a pas été abrogé implicitement par ces lois ultérieures, il est certain que l'article 419 du Code pénal en a été bien ébranlé et qu'il serait d'une application singulièrement délicate et arbitraire.

En fait, cet article est constamment et ouvertement violé; il se trouve en contradiction complète avec les conditions de la vie et du commerce modernes; il se fait non seulement d'une façon occulte, mais au grand jour, des ententes entre commerçants ou industriels pour fixer des prix d'un commun accord, ce qui ne veut nullement dire que la concurrence en soit supprimée; il y a toujours des dissidences ou des violations secrètes de ces accords. Si l'on voulait appliquer l'article 419, on ne le ferait qu'une fois sur cent ou sur mille; ce serait le plus intolérable arbitraire.

M. Babled a relevé la législation des différents pays en pareille matière. Dans un certain nombre, suivant les principes du vieux droit, elle est en pratique contre ces coalitions. Beaucoup de contrées n'ont aucune loi dans ce sens, comme la Suisse et l'Autriche-Hongrie, où les coalitions de producteurs s'effectuent au grand jour et sont même bien vues de l'État, qui les considère comme un élément régulateur. Il en est à peu près de même en Allemagne, où ces ententes sont fréquentes et plutôt encouragées que prohibées par l'administration. La loi hollandaise est muette. Le nouveau code pénal italien, au contraire, est sévère pour les manœuvres et faux bruits poussant au renchérissement des denrées, mais ne vise pas, à proprement parler, les coalitions. Il est utile de repro-

¹ Voir Babled, *op. cit.*, pages 161 à 181.

duire les articles de ce code à ce sujet : « Article 293 : Quiconque, en répandant de fausses nouvelles, ou par tous autres moyens frauduleux, produit sur un marché public ou dans des bourses de commerce une augmentation ou diminution dans le prix des salaires, denrées ou marchandises, ou titres négociables sur un marché public ou admis aux négociations de bourse, sera puni de trois à trente mois de réclusion et d'une amende de 500 à 3,000 livres..... — Article 326 : Quiconque, par fausses nouvelles ou autres moyens frauduleux, produit la disette ou le renchérissement de substances alimentaires est puni de un an à cinq ans de réclusion et d'une amende de 500 à 5,000 livres ». Il ne nous semble pas que ces articles, draconiens quant aux peines, puissent atteindre sûrement les ententes de producteurs pour fixer les prix. En Belgique, le nouveau code pénal de 1866 a supprimé toute peine contre les réunions ou coalitions entre les principaux détenteurs d'une même marchandise et denrée. L'exposé du rapporteur dit très clairement qu'il importe de « ne pas permettre que le commerce soit inquiété » et que « la libre concurrence détruit plus facilement les hausses factices que toutes les dispositions de loi ». En Angleterre, enfin, pour clore cette nomenclature, une loi de 1844 a supprimé tous les anciens statuts relatifs aux accaparements ou coalitions, et l'on discute pour savoir si l'on ne pourrait pas faire rentrer les faits de cette nature qui seraient tout à fait flagrants et préjudiciables dans le délit de conspiration contre le public, *conspiracy*, lequel existe encore théoriquement, quoique combattu à outrance aussi bien par les ouvriers que par les patrons¹. Mais, quoique les cours de justice aient formulé quelques menaces à ce sujet, elles ne se sont traduites dans l'application par aucune sentence positive et différents arrangements ou diverses fixations de prix faits en commun de la part de producteurs d'une même marchandise, notamment des mesures arrêtées par un syndicat d'armateurs, ont été complètement

¹ Babled, *op. cit.*, pages 168 à 194.

innocentés, dans ces années récentes, avec raison d'ailleurs, par les tribunaux anglais.

Chose curieuse, c'est en Amérique que la législation contemporaine s'est mise à prendre soudain le plus de précautions contre les syndicats, ou contre les coalitions accidentelles de producteurs, *pools*, *combinations*, *trusts*, *agreements*, *conspiracy*, *confederations*, etc. Certaines confusions, toutefois, se glissent chez divers auteurs au sujet de cette législation américaine. On classe, par exemple, parmi les mesures contre les *trusts* ou syndicats, la loi célèbre du 4 février 1887, intitulée *Interstate Commerce Act*. Or, cette loi a un caractère tout à fait différent et elle est absolument inattaquable en principe aux yeux du partisan le plus déterminé de la liberté. Elle concerne les Compagnies de chemins de fer; elle établit sur l'exploitation des voies ferrées un certain contrôle fédéral, très modéré, d'ailleurs; c'est une loi administrative et de police, obligeant les compagnies à publier et à afficher leurs tarifs, leur interdisant des tarifs soit extravagants, soit déraisonnables, notamment des prix différentiels, et prévenant ainsi certains des abus les plus criants de l'exploitation des chemins de fer aux États-Unis. Ce contrôle n'a rien d'oppressif ni de bien gênant. Les chemins de fer sont évidemment, comme les tramways, une propriété d'une nature particulière, parce qu'ils exigent pour s'établir un concours de la puissance publique, pour l'expropriation des terrains, l'usage ou la traversée des routes et des chemins, etc. Il est donc tout à fait naturel que l'État leur impose certaines obligations; c'est seulement un devoir pour lui d'y apporter beaucoup de discrétion.

Ainsi, l'*Interstate commerce Act* ne peut être considéré, en réalité, comme faisant partie d'une législation sur et contre les *trusts*; il introduit seulement, avec une remarquable modération, aux États-Unis, ce contrôle élevé, qui existe en matière de régime des chemins de fer chez toutes les nations d'Europe, y compris l'Angleterre, depuis la création de la célèbre Commission qui peut être saisie des griefs des Compagnies anglaises entre elles ou du public contre les Compagnies.

Tout autres sont les mesures pouvant atteindre les *pools*, *trusts* ou coalitions de producteurs. Au nom de la *Common Law*, qui forme, on le sait, le fond de la législation américaine et qui remonte à la naissance même des colonies, c'est-à-dire aux vieilles lois anglaises, plusieurs syndicats furent déférés à des cours de justice. Ainsi, en 1888, l'*American cotton oil trust* à la Cour suprême de la Louisiane, le *trust* de cinq compagnies houillères à celle de Pensylvanie; de même, en 1889, la *North River Refining Co.*, faisant partie du *Sugar Trust*, devant celle de New-York, et le *Gaz Trust* de Chicago devant celle de l'Illinois.

Ces Cours de justice se divisèrent : les unes prononçaient la nullité des *trusts* comme contraires à l'ordre public et dégageaient, par conséquent, les membres des liens de l'association; les autres, admettant, au contraire, la légalité des *trusts*, décidaient que leurs membres étaient solidairement responsables sur leurs biens personnels. C'était transformer le *trust* en ce que nous appelons une *société civile*, qui entraîne en principe la responsabilité personnelle et illimitée des membres. Dans aucun cas, il n'y avait de pénalité soit de prison, soit d'amende, mais il pouvait y avoir des dommages-intérêts. Ces deux conceptions judiciaires ne pouvaient conduire à la disparition des *trusts*; mais elles les gênaient singulièrement, puisque, dans le premier cas, le *trust* n'avait aucune action légale contre ses membres, et que, dans le second, tout homme lésé pouvait avoir une action personnelle contre les membres du *trust*.

Dans certains cas, les Cours de justice américaines allaient encore plus loin et prononçaient la *dissolution* des sociétés étant entrées dans un *trust*, en se fondant sur cet argument subtil que les affaires d'une société, soit industrielle, soit commerciale, doivent être gérées par son conseil d'administration, et que les membres de ce conseil ne peuvent, de leur propre autorité (on pourrait ajouter qu'ils ne le peuvent même pas avec l'agrément des actionnaires), modifier l'existence et le fonctionnement de la société et résigner en des mains tierces

(celles des directeurs du *trust*) leurs pouvoirs d'administration ou de direction.

Des Cours de justice déclarèrent aussi que, si la loi permet aux corporations de fusionner, elle ne leur permet pas de s'associer entre elles en gardant une organisation et un capital distincts.

A vrai dire, *ces diverses interprétations de la loi, à défaut de tout texte précis, pouvaient et peuvent facilement se soutenir; si l'on s'en tenait là, nous n'y verrions aucun grand inconvénient. Ce serait une question de mesure de la part du pouvoir judiciaire, et de distinction des cas où il y a une simple coopération industrielle et de ceux où il s'agit de manœuvres pour raréfier la marchandise et forcer les prix.*

Certains États de l'Union Américaine, au lieu de laisser la magistrature tirer, suivant les espèces, des lois générales, de la *Common Law*, les cas de nullité qu'on y trouve implicitement, ont prétendu organiser contre les *trusts* une législation positive; ils ont alors construit un système draconien, déraisonnable, inapplicable et qui serait hautement préjudiciable au commerce.

Le Missouri, par exemple, prohiba, en 1889, les *trusts* ayant pour objet de fixer les prix d'une marchandise ou d'en limiter la production, et édicta contre les délinquants des peines d'amende, d'emprisonnement, de confiscation des capitaux et des marchandises engagés dans les *trusts*. Bien plus, dans un délai d'un mois, depuis la loi, toutes les sociétés existant dans l'État devaient déclarer, par *affidavit* (serment), qu'elles n'étaient plus affiliées à un *pool*, *trust*, ou coalition d'aucune sorte. Plus de 700 refusèrent l'*affidavit* et furent déclarées dissoutes par ordonnance du secrétaire d'État du Missouri. Mais un arrêt de la *Circuit Cour* de Saint-Louis cassa comme inconstitutionnelle, avec grande raison, cette exorbitante et extravagante mesure.

Une loi du Texas imita celle du Missouri. L'État de Michigan, par une très amusante contradiction, édicta aussi des pénalités rigoureuses contre les *trusts*, voulant fixer le prix

d'une marchandise ou en limiter la production, mais il en excepta les coalitions d'agriculteurs et d'ouvriers salariés. Une loi de Minnesota ne paraît recourir qu'à une pénalité morale, la dissolution de toute société faisant partie d'un *trust* et l'incapacité pour elle d'ester en justice; elle y joint cette disposition curieuse et peu recommandable que tout acheteur d'une denrée dont le prix aura été modifié artificiellement par un *trust* pourra la garder sans paiement. La Louisiane a édicté, de son côté, des peines d'amende et d'emprisonnement contre les membres des *trusts*; quinze ou vingt autres États ont fait de même.

Le Congrès des États-Unis a cru devoir légiférer aussi sur cette matière. Il était saisi de différents projets de loi, dont l'un, le seul à peu près raisonnable, se contentait de généraliser et de confirmer la jurisprudence fréquente dont nous avons parlé : il déclarait les *trusts* illégaux, en prononçait la dissolution, ainsi que celle des sociétés qui en feraient partie. Encore aurait-il fallu apporter plus de précision et bon nombre d'exceptions dans cette législation pour qu'elle ne conduisit pas à des abus, et se borner à la règle que nous formulerons plus bas. Le Congrès alla beaucoup plus loin. La loi du 12 juillet 1892 déclara « illégal tout accord, arrangement, sous forme de *trust* ou autrement, toute entente secrète (*conspiracy*), en vue de restreindre le trafic et le commerce entre les divers États ou avec les pays étrangers. Toute personne qui aura consenti à un accord ou à une coalition de cette nature commettra un délit passible d'une amende de 5,000 dollars au plus ou d'un emprisonnement de un an au plus, ou des deux termes simultanément, au gré du tribunal ». La même pénalité s'applique à « qui aura monopolisé ou tenté de monopoliser, soit à lui seul, soit avec d'autres, une branche de l'industrie ou du commerce entre les différents États ou avec les pays étrangers.... Toutes marchandises appartenant à un syndicat organisé dans les conditions de la présente loi, même trouvées en cours de transport d'un État dans un autre ou à destination de l'étranger, seront acquises aux États-Unis et pourront être saisies et con-

fisquées ». Les *attorneys*, c'est-à-dire le ministère public, sont chargés des poursuites qu'ils peuvent exercer d'office ou à la requête de toute personne lésée.

Cette loi est tout à fait excessive ; appliquée exactement, elle entraverait beaucoup d'affaires sérieuses et irréprochables ; si l'on n'y recourt que par intermittence, c'est un intolérable arbitraire. Il est manifeste qu'une semblable législation est illusoire et vexatoire.

Elle ne paraît pas, d'ailleurs, avoir eu grand effet. Un certain nombre de *trusts* ou de *pools* se sont bien dissous, et les actions de beaucoup se sont effondrées¹, mais c'est la coutume des *trusts*, qui se créent en vue de la hausse rapide des cours des marchandises ou des valeurs de bourse, d'aboutir, à peu d'exceptions près, à l'effondrement. Quant aux *trusts* plus fortement organisés qui visaient la réglementation permanente de la production d'un article déterminé, ils ont changé de forme ; quelques-uns se sont érigés en grandes sociétés commerciales qui échappent à la loi, d'autres se sont morcelés ; mais leurs différents tronçons agissent de concert, sans constituer un pouvoir directeur déterminé.

Suivant une communication de M. Hadley, professeur d'économie politique à l'Université de Newhaven, en ce qui concerne le plus célèbre de ces *trusts*, « les anciens directeurs (*trustees*) de la *Standard Oil Company*, étant détenteurs pour leur propre compte de la majorité des actions (des cinq compagnies fondées par un démembrement du *trust*), se mettront à la tête des compagnies nouvelles et continueront, comme par le passé, à faire la loi au marché² ». C'est-à-dire qu'ils s'y efforceront, car il n'est nullement certain qu'ils réussissent.

Le Canada avait devancé le Congrès des États-Unis dans la législation restrictive au sujet des *trusts*. Par une loi du 2 mai 1889, le Parlement canadien punit tout membre d'une coalition de producteurs d'une amende de 200 à 4,000 dollars et d'un emprisonnement de deux années au maximum.

¹ Babled, *op. cit.*, page 219, note.

² *Id.*, *ibidem*, page 221.

Cette loi ne vaut pas mieux que celle des États-Unis. Le Code pénal belge de 1866 et son rapporteur, dont nous avons reproduit les paroles (voir plus haut, page 52), sont plus proches de la vérité que ces lois américaines, œuvres de passion et d'ostentation, destinées à ne jamais faire partie de la législation régulière et effective.

Nous avons démontré (pages 40 à 45) que les *Trusts*, même aux États-Unis, ont eu moins d'effets désastreux qu'on ne le prétend, et qu'ils n'ont réussi, sur aucun article, à empêcher la baisse des prix ; que leur action, avec une large liberté commerciale internationale, eût été beaucoup plus contenue. D'autre part, les syndicats ou *trusts* de producteurs, même ceux destinés à régler la production et à fixer certains minima de prix, peuvent, quand ils sont raisonnablement conduits, être légitimes et avoir de bons effets.

La législation contre les syndicats ou trusts doit être, non une législation agressive, comme celle des États-Unis et du Canada, mais une simple législation défensive.

Nous avons fourni, dans le second volume de cet ouvrage, la solution réelle et applicable à tous les cas, en parlant des syndicats d'ouvriers. *Ces syndicats, de même que ceux de patrons et ceux de producteurs ou de détenteurs de marchandises, doivent être licites, en ce sens que leurs membres ne sauraient être poursuivis et punis pour le simple fait de les avoir constitués ou d'en faire partie. Mais les engagements pris envers ces syndicats ne peuvent avoir aucune force légale ; leurs membres n'ont aucune obligation que la loi reconnaisse ou sanctionne. Tout affilié peut se soustraire aux engagements qu'il a pris envers le syndicat, et on ne peut l'attaquer pour ce fait en justice.*

Voilà ce que nous appelons la législation défensive et non agressive. La jurisprudence américaine, appliquée d'après les principes de la *Common Law*, avant que des lois spéciales n'eussent été rendues en cette matière, suffisait largement.

ANTIQUITÉ ET INNOCUITÉ RELATIVE OU DÉFINITIVE DES TENTATIVES D'ACCAPAREMENT. — Nul temps n'a été complètement à l'abri des tentatives d'accaparement. Les marchés restreints de l'an-

tiquité s'y prêtaient beaucoup mieux que les marchés étendus de l'âge actuel. Dans l'un des précédents tomes de cet ouvrage, nous avons fait allusion à une opération de ce genre d'un célèbre philosophe de l'antiquité, Thalès de Milet. Voici comment Aristote la raconte, ainsi qu'une autre postérieure s'appliquant à un produit fabriqué :

« Les connaissances en astronomie de Thalès lui avaient fait supposer, dès l'hiver, que la récolte suivante des olives serait abondante. Il employa le peu d'argent qu'il possédait à fournir des arrhes pour la location de tous les pressoirs de Milet et de Chios ; il les eut à bon marché, en l'absence de tout autre enchérisseur ; mais, quand le temps fut venu, les pressoirs étant recherchés tout à coup et en foule, il les sous-loua au prix qu'il voulut. Le profit fut considérable, et Thalès prouva que les philosophes, quand ils le veulent, savent aisément s'enrichir ; mais ce n'est pas là l'objet de leurs soins.

« Un particulier, en Sicile, employa les dépôts faits chez lui à acheter le fer de toutes les usines et, quand les négociants venaient des divers marchés, il était seul à le leur vendre. Sans augmenter excessivement les prix, il gagna cent talents pour cinquante. Denys en fut informé, et tout en permettant au spéculateur d'emporter sa fortune, il l'exila de Syracuse pour avoir indiqué une opération préjudiciable aux intérêts du prince. Cette spéculation, cependant, est au fond la même que celle de Thalès : tous les deux avaient su se faire un monopole. Les expédients de ce genre sont utiles à connaître, même pour les chefs des États. Bien des gouvernements ont besoin, comme les familles, d'employer ces moyens-là pour s'enrichir ¹. »

¹ Aristote, *Politique*, livre I^{er}, chap. iv, parag. 5 et suivants. Nous empruntons cette traduction à M. Claudio Jannet, *Le Capital, la spéculation, etc.*, page 288, note. M. Jannet ajoute que saint Thomas, dans sa glose (*D. Thomæ in Polit. Aristotelis, Romæ, 1492*), paraphase ce passage sans réflexion personnelle. D'après sa traduction, Thalès, au lieu de louer des pressoirs, aurait, pendant l'hiver, acheté toutes les huiles de la récolte future par des marchés à livrer avec arrhes. Dans ce cas, la faute du

Cette conclusion d'Aristote est évidemment défectueuse, elle recommande presque le monopole des pressoirs d'huile, comme d'autres recommandent aujourd'hui le monopole de la rectification de l'alcool.

Mais les faits cités par Aristote sont curieux : Thalès et le particulier de Syracuse, sans doute un banquier, puisqu'il recevait des dépôts, seraient tombés sous le coup de la loi américaine contre les *trusts*, puisqu'ils avaient monopolisé un produit : amende, emprisonnement, confiscation de marchandises eussent été leur lot. D'autre part, si Aristote cite ces deux cas, c'est qu'ils étaient exceptionnels.

LES OPÉRATIONS À DÉCOUVERT ET À TERME. — LES CORNERS. — LA NATURE ET LA FONCTION DE LA SPÉCULATION. — Une prétention qui se produit souvent aux États-Unis, d'une part, en Allemagne, de l'autre, c'est d'interdire les opérations à terme sur les marchandises, en leur attribuant la baisse des denrées. Ce serait, dit-on, le moyen le plus assuré, par des ventes à découvert multipliées, d'effrayer les propriétaires de denrées et de les induire à vendre à tout prix. Ce sont surtout les grands propriétaires allemands, les agrariens, comme on les appelle, qui font ce raisonnement.

Il est peu fondé ; car les opérations à terme, qu'il s'agisse de valeurs mobilières ou de denrées, servent tout aussi bien à la hausse qu'à la baisse, beaucoup plus souvent même à la première qu'à la seconde.

Aussi est-il curieux de remarquer que si, en Allemagne, on demande la suppression des opérations à terme sur les marchandises, c'est, d'ordinaire, des propriétaires terriens qu'émanent ces réclamations, et la raison donnée est que les opérations de cette nature provoquent la baisse. Aux États-Unis, au contraire, c'est la masse du public, les consommateurs, qui sont opposés aux opérations à terme sur marchandises, parce

philosophe grec, d'après les *agrariens* actuels, eût été bien plus grave et double ; il eût monopolisé un article agricole, et pour constituer ce monopole, il se fût livré à toute une série d'opérations à terme sur une marchandise non encore existante.

qu'elles favoriseraient des hausses factices, la formation et le développement de ce qu'on appelle des *corners*.

Les *corners* sont des coalitions à évolution rapide. Ils ont pour objet d'accaparer momentanément et simultanément une grande partie de la production d'un article, de provoquer par des rumeurs fausses un grand nombre de ventes à découvert et d'« exploiter ensuite ce découvert ou de le faire courir », comme on dit en langage de bourse, en le forçant à se racheter à des prix très élevés. Quelquefois, ces sortes de campagnes réussissent, souvent elles échouent; parfois, elles sont matériellement profitables à ceux qui ont provoqué le mouvement, mais elles ruinent ceux qui se sont joints à eux tardivement.

Ces combinaisons diffèrent des *trusts* ou des *pools*, en ce qu'elles ne sont pas destinées à durer; suivant une expression assez heureuse, « elles sont entreprises par des hommes d'un instant, *minute men* ».

Ces sortes de manipulations artificielles du marché sont peu recommandables et peuvent être préjudiciables dans une certaine mesure. Dans le commerce des blés, de 1881 à 1887, on cite neuf *corners* à Chicago, de même plusieurs à New-York. Celui de 1887 sur cette dernière place a été particulièrement célèbre. On calcule que les ventes à découvert représentèrent trente-cinq fois la récolte des États-Unis, qui était très abondante. Le *corner* réussit, en profitant de ces ventes, à affoler les vendeurs dépourvus de marchandises, à pousser les cours très haut, d'où ils retombèrent plus bas qu'au début. Un autre, en 1888, à Chicago, eut un résultat à peu près analogue.

On cite des *corners* sur le café, tant en Amérique qu'en Angleterre qu'au Havre, de 1886 à 1890; un sur le thé à Londres, de fréquents sur les fontes à Cleveland, certain sur le caoutchouc en 1891. On peut dire que *presque tous ces corners se terminent par une débâcle*¹; ce qui est arrivé aux auteurs

¹ On va jusqu'à prétendre (Babled) que la maison Baring aurait perdu 5 millions de L. dans le *corner* sur le caoutchouc. Ce sont là des conjectures, et si cet L veut dire des livres sterling, on se trouve en présence d'une exagération colossale.

insensés de la coalition sur le cuivre en 1887-89¹; parfois, les auteurs de ces manœuvres sont parvenus à se retirer, soit indemnes, soit même avec profit avant la catastrophe.

Nous n'avons aucune tendresse ni aucune pitié pour les agioteurs qui trouvent la ruine dans de semblables combinaisons. Leur désastre, bien loin de susciter des regrets, doit être accueilli comme un châtement mérité.

On conçoit, cependant, difficilement que « les agrariens » allemands aient considéré les opérations à terme sur les denrées comme poussant, en général, à la baisse des produits, alors que les *corners* sont organisés en vue de la hausse. La raison, sans doute, de cette méprise, c'est que les circonstances économiques générales, depuis dix ans, tendant à la baisse des produits agricoles, la spéculation, ce qui est sa fonction, a pressenti et anticipé cette conséquence des circonstances naturelles; voyant de loin, ce qui est sa mission, en conformité avec l'étymologie et avec son essence même, elle n'a pas permis aux hausses des cours de s'aventurer et de durer, parce qu'elle se rendait compte qu'elles étaient injustifiées et fragiles. Mais, *en elles-mêmes, les opérations à terme ne s'effectuent pas plus dans le sens de la baisse que dans le sens de la hausse.* Si les circonstances devenaient telles qu'une reprise durable de la valeur des produits agricoles devint probable, on verrait bientôt les opérations à terme pousser à la hausse.

Faut-il interdire ces opérations? En stricte équité, on ne voit pas sur quel fondement on s'appuierait pour le faire. *Les opérations à terme n'ont rien de délictueux ni d'immoral, en elles-mêmes; elles sont l'instrument essentiel de la spéculation.* Celle-ci ne peut s'exercer sans elles; elle cesserait alors d'être la spéculation, c'est-à-dire un ensemble de vues et de projets sur l'avenir.

La question se ramène donc à celle-ci : la spéculation, en tenant compte de la totalité de son action et de ses effets, est-

¹ Cette coalition, toutefois, n'était pas un simple *corner*, mais une organisation permanente, un syndicat ou *trust*.

elle utile ou est-elle nuisible à la société ? La réponse est certaine : *la spéculation, toute compensation faite de ses torts et de ses bienfaits, de ses avantages et de ses inconvénients, est une des forces indispensables au progrès humain ; elle est, à la fois, impulsive vers le mieux et régulatrice.* C'est elle qui pressent les besoins et les ressources de l'avenir, qui les calcule, qui proportionne celles-ci à ceux-là, qui rend l'inappréciable service de rationner les ressources quand elles sont insuffisantes. C'est elle aussi qui suscite les recherches, les approvisionnements, qui fouille le monde, pour arriver à satisfaire les besoins de l'homme. Elle est l'ouvrière la plus active, la plus sagace, la plus subtile qui soit. Sans elle, le monde serait morne ; vivant en quelque sorte au jour le jour, il se laisserait constamment surprendre par des déficits de récoltes ou gaspillerait une abondance momentanée¹.

La spéculation a ses erreurs, ses exagérations, ses entraînements, ses vices aussi ; mais si, sous ce prétexte, on la voulait mutiler ou priver de ses indispensables moyens d'action, on la mettrait hors d'état de remplir sa mission. Les opérations à terme sur marchandises ou sur valeurs sont ses instruments naturels. Avec eux, un homme bien doué, inspirant confiance, mais ayant des moyens pécuniaires limités, peut prendre aux transactions une part notable ; ses ventes à découvert avertissent le public et les consommateurs que la denrée paraît abondante, qu'il n'est donc pas nécessaire de la payer un haut prix, qu'on peut en accroître la consommation ; ses achats à découvert indiquent que la récolte pourrait être moins belle qu'on ne le croit, qu'il est prudent de se rationner ou de chercher un supplément de marchandises au dehors ou de recourir à des succédanés.

Dans l'un et l'autre sens, ces opérations sont légitimes ; si elles sont faites par un homme réfléchi, expérimenté et sagace,

¹ Sur le rôle de la spéculation, se reporter au tome I^{er} de cet ouvrage, pages 636 à 675. Voir aussi dans le présent tome, page 59, celle que, d'après Aristote, le philosophe Thalès, de Milet, fit sur les olives, et d'autres spéculations et accaparements dans l'antiquité.

elles sont utiles. Si les famines ont disparu et que les disettes sont devenues si rares, à la spéculation en revient une grande partie du mérite. Il faut donc la laisser en paix, ainsi que ses instruments, les opérations à terme. Celles-ci, d'ailleurs, peuvent très bien n'être pas que des opérations nominales, portant sur des différences à payer ; fréquemment, ce sont des opérations sérieuses, réelles, mais différées¹.

○ Tout au plus, pourrait-on priver de tout caractère légal, c'est-à-dire rendre insusceptibles d'action en justice, celles des opérations à terme qui manifestement ne constitueraient qu'un jeu et, vu la profession de ceux qui s'y livrent, ne devraient jamais se traduire par des livraisons de marchandises ; ce serait une question d'espèces. Mais on ne peut supprimer les opérations à terme sur marchandises au moment où en France on vient de leur donner un caractère légal sur les valeurs mobilières.

○ On peut dire que l'agiotage est le parasite de la spéculation, mais à force de vouloir arracher le parasite, on pourrait tuer aussi celle que l'on prétend soulager.

○ Sans nier aucunement les excès auxquels donnent lieu parfois les coalitions et les spéculations, ils nous paraissent beaucoup moins dangereux que la réglementation destinée à les prévenir.

Avec la liberté commerciale, d'une part, dans une très large mesure, et, de l'autre part, la loi naturelle de substitution, toutes les combinaisons artificielles entre producteurs ou spéculateurs ne peuvent avoir des effets bien pernicieux.

PRÉTENTION QUE LES ENTENTES ENTRE PRODUCTEURS DOIVENT ABOUTIR A DES MONOPOLES D'ÉTAT. — Quelques écrivains, les uns violemment hostiles à toutes les combinaisons entre producteurs, les autres qui ont pour elles moins d'animadversion,

¹ M. Claudio Janet, dans son ouvrage, *Le Capital, la Spéculation et la Finance au XIX^e siècle*, a consacré des développements étendus à cette question des marchés à terme et à divers perfectionnements très utiles qui en sont résultés dans l'appareil commercial. Voir le chapitre VII dudit ouvrage, pages 231 à 284.

mais qui redoutent l'excitation qu'elles produisent sur l'esprit public, pensent que ces *trusts*, *syndicats*, *corners*, *kartells*, doivent ou peuvent aboutir à la transformation d'un certain nombre d'industries en monopoles d'État, à « l'étatisation » de certaines industries importantes et déjà très concentrées, la raffinerie, par exemple. Parmi les premiers, à savoir les adversaires véhéments des *trusts*, qui émettent cette idée et ce désir, se trouve M. Henry Demarest Lloyd, dans son ouvrage *Wealth against Commonwealth* : « Nous avons à appliquer, dit-il, la méthode coopérative de l'office postal et de l'école publique à beaucoup d'autres tâches communes, à toutes les tâches où la souveraineté privée a constitué, par le monopole, un despotisme sur le public et où l'association et l'organisation des opérations ont été si développées que le Capitaine d'industrie chercheur de profits peut être remplacé par le Capitaine d'industrie serviteur du public, *the profit hunting Captain of Industry may be replaced by the public serving Captain of Industry* »¹. Ainsi, nombre d'industries devraient être accaparées ou dirigées par l'État, comme le sont aujourd'hui la poste et l'école primaire. Si l'on se rappelle que M. Lloyd, ainsi qu'on l'a vu plus haut, page 47, a énuméré, à titre d'indication seulement partielle, dans une période de vingt ans, 572 *trusts* ou syndicats de producteurs, on se rendra compte que c'est un système se rapprochant beaucoup du collectivisme qui a les faveurs de l'écrivain américain.

Parmi les auteurs qui, sans combattre absolument les ententes entre producteurs, appréhendent, sans le désirer, qu'elles conduisent à des monopoles d'État, se trouve M. Charles Brouilhet, dans un ouvrage que nous avons déjà cité. Il y examine « l'État envisagé comme succédant aux Ententes dans les fonctions industrielles ou commerciales qu'elles remplissent ». Il note le caractère peu désirable de cette substitution; mais il expose les raisons qui, selon lui, la rendent

¹ Lloyd, *Wealth against Commonwealth*, New-York, 1894, page 534.

probable dans bien des cas, et qui sont pour la plupart tirées du sentiment public¹. Il reconnaît, d'ailleurs, l'infériorité de l'État relativement aux sociétés anonymes dans la sphère industrielle et commerciale, infériorité que nous avons démontrée, aussi bien théoriquement qu'expérimentalement, dans un de nos principaux ouvrages². M. Charles Brouilhet proclame judicieusement que « le monopole, quel que soit sa forme, manque de plus en plus, grâce à la rapidité du progrès économique, d'un des éléments essentiels, la durée ». Il ne s'est pas arrêté à la *loi de substitution*, si peu étudiée en France jusqu'ici et à laquelle nous avons fait une si grande part dans cet ouvrage³. « L'étatisation » ou la *Verstaatlichung* de certaines industries importantes lui paraît pouvoir être un des termes de l'évolution des syndicats.

Nous ne disons pas que cette appréhension soit vaine, étant donnée la légèreté de l'opinion publique et ses entraînements. Dans un temps où tant de gens, tout en se plaignant des monopoles existants, par exemple de ceux des allumettes et des téléphones, sollicitent la création de monopoles nouveaux, où l'on a vu soumettre, il y a trois ou quatre ans, au peuple suisse, qui le repoussa heureusement, un projet de monopole du commerce des grains en gros pour la fédération, et où une forte partie du Parlement allemand voudrait (1895), par la proposition de Kanitz, conférer à l'Empire le monopole du commerce des grains avec l'étranger, on ne peut répondre qu'un jour ou l'autre, sous le prétexte de coalitions entre les producteurs, l'État ne mettra pas les mains sur telle ou telle grande industrie.

Ce serait, en tout cas, un grand malheur, une cause d'affaiblissement social et de difficultés financières nouvelles. Les *trusts*, *pools*, *corners*, *kartells* sont en définitive peu redou-

¹ *Essai sur les ententes commerciales et industrielles, etc.*, par Charles Brouilhet (1895), pages 190 à 199.

² Voir notre *État moderne et ses fonctions*, notamment pages 76 à 92.

³ Se reporter au tome I^{er} de cet ouvrage, pages 86 à 88, 112 et 662, au tome II, pages 34 à 41.

tables; les troubles momentanés qu'ils peuvent susciter ont une médiocre importance auprès des innombrables bienfaits de la liberté commerciale et industrielle. La société, sans recourir à l'État, a mille moyens de se défendre contre ces abus.

CHAPITRE III

LE COMMERCE INTERNATIONAL. LIBRE ÉCHANGE ET PROTECTION

Antiquité et priorité du commerce international. — Sa nécessité d'une part ; sa fonction stimulante, de l'autre part. — Les formes primitives de ce commerce.

Importance relative du commerce intérieur et du commerce extérieur.

Les quatre grands avantages du commerce international.

Plus un pays est restreint comme territoire et comme population, plus la liberté commerciale internationale lui est utile.

Les objections faites à la pleine liberté commerciale. — Les arguments protectionnistes généraux.

Arguments protectionnistes spéciaux. — Les peuples neufs ou encore peu développés et les industries naissantes ; les peuples jusque-là protégés et les industries existantes.

Examen de la valeur respective des arguments pour et contre la liberté commerciale internationale.

Les traités de commerce. — Leurs avantages. — Les traités exclusifs.

— Les conventions différentielles. — Les unions et les ligues douanières.

De l'incidence générale des droits de douane. — Le régime des primes.

ANTIQUITÉ ET PRIORITÉ DU COMMERCE INTERNATIONAL. — SA NÉCESSITÉ, D'UNE PART, SA FONCTION STIMULANTE, DE L'AUTRE PART.

— LES FORMES PRIMITIVES DE CE COMMERCE. — De tout temps, il y a eu, chez les politiques de même que dans la foule, beaucoup de préjugés au sujet du commerce international.

On a vu plus haut, dans notre description des débuts de l'échange, que ce grand phénomène économique a commencé de s'établir et de se préciser, moins entre des individus d'un même groupe social ou ethnique, qu'entre des groupes sociaux ou ethniques différents. Au sein de chaque groupe spécial, la production était, en quelque sorte, commune ; elle avait un

caractère familial et la répartition s'effectuait, comme aujourd'hui au sein d'une famille, sans qu'il y eût de transactions ayant le caractère net et tranché de l'échange. Au contraire, entre les habitants des plateaux et ceux de la plaine, soumis, d'ordinaire, à des chefs différents et constituant des groupes sociaux distincts, entre les nomades et les sédentaires, des échanges réguliers s'effectuaient, comme encore aujourd'hui entre beaucoup de peuplades de l'Afrique et de l'Asie. La raison d'être de ces échanges, c'est que ces tribus morcelées, cantonnées dans des territoires étroits, manquaient de produits essentiels qu'avaient en excès des tribus voisines.

Nous avons dit que *l'échange a été collectif en quelque sorte avant d'être individuel; on peut ajouter, si ce mot n'est pas trop ambitieux, que le commerce international a, en quelque sorte, précédé le commerce intérieur*; les anciennes caravanes périodiques, dont il reste des traces de nos jours chez les populations primitives ou à demi-barbares, en fournissent la démonstration.

Si ce mot d'antériorité choque, on ne risque pas de se tromper en acceptant, tout au moins, celui de simultanéité.

Le commerce international est donc aussi ancien que le commerce intérieur; il a pris même plus tôt un grand développement. On peut dire que c'est le commerce international qui a vivifié et régularisé les transactions, qui a habitué les hommes de toutes classes, par un phénomène d'imitation, aux échanges fréquents, qui a perfectionné l'outillage et les procédés d'échange, qui a développé l'idée de trafic et la division du travail.

Ce n'est pas dans l'intérieur même d'un petit groupe que le commerce a commencé, pour s'étendre graduellement à un district restreint, puis à une province, ensuite à tout un État, et, enfin, par des étapes successives, au monde entier. Telle n'est pas la genèse du commerce.

Par l'intermédiaire de quelques groupes d'hommes, placés d'une façon très favorable et doués d'une activité et d'une ingéniosité que leur situation naturelle avait éveillées et

entretenu, les Phéniciens, par exemple, dans l'antiquité, ultérieurement les Grecs, il arrivait que diverses peuplades, qui n'avaient que des échanges très restreints chez elles, les Thraces, les habitants des rives du Pont-Euxin, et jusqu'à ceux dont le poète a dit :

Penitus toto divisos orbe Britannos,

ou bien encore les tribus de l'*Ultima Thule* (l'Islande), entretenaient un commerce actif avec des nations dont elles ignoraient le nom exact et qui habitaient les extrémités du monde alors connu.

Roscher a décrit, d'après Hérodote, quelques-unes des formes de ce commerce international primitif. Les Carthaginois ayant affaire aux habitants de la Lybie Occidentale, par exemple avec les tribus qui entourent aujourd'hui le cap Juby, poste récemment occupé par les Anglais, déposaient leurs marchandises sur le bord de la mer, allumaient un grand feu pour le faire savoir et retournaient à leurs vaisseaux. Les indigènes apparaissaient alors, prenaient les marchandises et posaient de l'or à côté, puis se retiraient à leur tour; les Carthaginois revenaient et, si la quantité d'or leur paraissait suffisante, ils la prenaient et quittaient la côte; si elle leur paraissait trop faible, ils montaient dans leurs vaisseaux et attendaient que les indigènes y eussent ajouté un complément. Ceux-ci le faisaient, en général, sachant que, au cas contraire, les Carthaginois ne seraient pas revenus¹. Ainsi, le commerce international, à cette période embryonnaire, pouvait s'effectuer sans aucun rapport ni contact personnel. On rapporte que sur les mêmes côtes, jusqu'en 1818, il se fit des échanges de cette sorte. Ce commerce muet, *Stummer Handel*, fut très répandu; on cite le cas des anciens Égyptiens en Abyssinie, des Hanséates en Livonie, même au commencement du XIX^e siècle, des commerçants russes avec les

¹ Roscher, *Nationalökonomik des Handels und Gewerbfleisses*, 2^e Auflage, pages 107 à 108.

peuplades du Nord-Ouest de la Sibérie, des Mexicains avec les Indiens du Rio del Norte.

Il est certain que nombre de tribus qui, vu leur organisation patriarcale, n'avaient pas de commerce intérieur à proprement parler, ont eu un commerce international assez actif et régulier.

Ce serait donc une erreur de considérer le commerce international comme le simple développement, l'extension tardive du commerce intérieur; dans beaucoup de cas, au contraire, il a suscité ce dernier.

Si le commerce international est numériquement, d'après les quantités, soit en poids, soit en valeurs, sur lesquelles il porte, moindre dans la plupart des pays que le commerce intérieur, il n'en résulte pas que le premier soit subordonné et moins important en réalité.

Aujourd'hui que les échanges à l'intérieur ont pris une grande activité, on oublie assez facilement que *le commerce international a eu une sorte de priorité et qu'il a été un initiateur.*

IMPORTANCE RELATIVE DU COMMERCE INTÉRIEUR ET DU COMMERCE EXTERIEUR. — Sauf chez les peuples très commerçants, comme les Anglais, on attribue une beaucoup plus grande importance au commerce intérieur. Un économiste récent va même jusqu'à donner ce titre à l'un de ses chapitres : « *Pourquoi on attache au commerce extérieur une importance exagérée* ¹, et c'est avec de simples chiffres qu'il prétend établir cette exagération : « Le commerce extérieur ne dépasse pas, dit-il, 9 à 10 milliards, tandis que le mouvement des échanges à l'intérieur, bien que beaucoup plus difficile à évaluer, ne saurait être évalué à moins de 40 ou 50 milliards. » L'auteur ajoute en note : « La somme totale des richesses produites en France ne peut être évaluée à moins de 20 milliards; or, comme chaque article passe au moins par deux ou trois mains différentes avant d'arriver au consommateur, le mouvement des échanges auxquels cette production donne lieu doit être évalué à une somme double

¹ *Principes d'économie politique*, par Gide, page 256.

ou triplé. » Il y a une première confusion dans ce passage : on ne peut mettre en face l'une de l'autre ces deux chiffres : 9 à 10 milliards de commerce extérieur pour la France et 40 ou 50 milliards de commerce intérieur, sous le prétexte que les 20 milliards de marchandises produites annuellement en France changent deux ou trois fois de main ; il est manifeste que les 9 ou 10 milliards du commerce extérieur que fait la France changent aussi deux ou trois fois de main avant d'arriver des ports dans les mains du consommateur français, s'il s'agit d'importation, ou des mains du producteur français sur le bateau qui les emporte, s'il s'agit d'exportations. Le changement de main est à peu près le même dans l'un et l'autre cas. Ce qu'on peut comparer, ce sont les valeurs des marchandises constituant la production intérieure, mettons 25 milliards, et les marchandises qui sont importées de l'étranger ou qui y sont exportées (nous disons l'une ou l'autre et non pas l'une et l'autre). On peut poser la question ainsi : la France consomme, au prix du gros, chez le producteur, environ 25 milliards de marchandises ; sur ces 25 milliards, 4 milliards environ lui arrivent de l'étranger ; soit le sixième à peine de sa consommation totale ; ses consommations provenant de l'étranger sont donc à ses consommations totales comme 1 est à 6 environ.

○ Ce serait, toutefois, une manifeste erreur que d'estimer de cette façon l'importance du commerce international. Il y a d'autres éléments dont il faut tenir compte.

○ LES QUATRE GRANDS AVANTAGES DU COMMERCE INTERNATIONAL.
— *Le commerce international a quatre avantages principaux : 1° Il fournit à chaque peuple des denrées que son territoire, par les circonstances de climat, de sol ou de sous-sol, est dans l'impossibilité absolue de produire et qui sont soit nécessaires, soit du moins très utiles à l'homme et à la société ; 2° il agit comme une assurance pour le cas où certaines conditions passagères auraient rendu insuffisant l'approvisionnement de denrées indispensables ou utiles que le pays produit normalement ; 3° il développe la division du travail dans des proportions notables, ce qui, au*

point de vue de la productivité et du prix de revient, a des effets précieux; 4^e il accroît la concurrence; il rend impossibles ou très précaires les coalitions de producteurs; il propage les meilleures méthodes industrielles et agricoles; il est un stimulant et un ferment des plus puissants dans tous les modes de l'activité humaine.

Voilà les avantages incontestables du commerce international; nous examinerons plus loin les critiques qu'on lui adresse.

Il serait superflu de s'étendre longuement sur ces quatre catégories d'avantages. Quelques mots au sujet de chacune suffiront.

Le premier de ces avantages ne peut être nié par personne. Il n'est pas un peuple civilisé qui ne consomme abondamment des denrées qu'il serait dans l'impossibilité absolue de produire, s'il ne les tirait du dehors; ainsi, pour la France, le coton, le jute, le café, le pétrole, le guano, l'indigo, l'or, le nickel, le quinquina, pour prendre des exemples de marchandises très différentes. Ici, l'impossibilité de production est absolue; dans d'autres cas, elle n'est que relative, en ce sens que l'on ne pourrait, sans d'énormes frais, arriver à se procurer sur notre sol une quantité suffisante de certaines marchandises que l'on tire de l'étranger à un prix très modéré: ainsi le cuivre, le mercure, le zinc, l'étain, les nitrates, le riz, les oranges ou citrons, etc. Il arrive parfois que le sol ou le sous-sol d'un pays se prête bien à fournir une certaine quantité d'une denrée déterminée, mais ne pourrait sans un énorme renchérissement produire la quantité supplémentaire qui y est consommée grâce au commerce étranger. Ainsi, nous avons quelques bonnes mines de plomb, de fer et de zinc; mais elles ne peuvent fournir que des quantités restreintes, la moitié, parfois le tiers ou le quart des quantités dont nous avons besoin. Si l'on voulait que la France produisît toute la quantité de ces métaux qu'elle consomme, il faudrait recourir à des mines de qualité très inférieure, et le prix de revient serait peut-être double ou triple de ce qu'il est

dans les bonnes mines françaises, les seules aujourd'hui exploitées.

Quand on s'arrête à ce premier avantage du commerce international, on voit combien il est futile et inexact d'apprécier l'importance de ce dernier simplement d'après le montant des valeurs qui le composent, ou d'après la seule valeur soit des importations, soit des exportations.

Il est, en effet, telle denrée nécessaire n'ayant aucun succédané, que nous nous procurons par le commerce international, pour une somme déterminée, supposons mille francs, et que nous ne pourrions obtenir à aucun prix sur notre propre sol, le quinquina, par exemple, c'est-à-dire la quinine; si ce produit venait à nous manquer, la perte serait quasi inévaluable¹. Il est d'autres produits que nous tirons du commerce international et que notre sol ne saurait fournir, mais qui ont des succédanés, c'est-à-dire des substituts dans des marchandises soit un peu analogues, quoique inférieures, soit, quoique différentes, concourant à la satisfaction du même besoin: ainsi le café, qui a pour succédané la chicorée et en quelque sorte toutes les autres boissons agréables et hygiéniques; le coton, dont le succédané est soit la laine, soit la toile; le pétrole qui a pour succédanés les huiles diverses d'éclairage; le jute, que le chanvre ou le lin peuvent plus ou moins remplacer.

Mais ce remplacement est en général incomplet et infiniment plus coûteux. Beaucoup de ces marchandises nous sont fournies par le commerce international au tiers ou à la moitié du prix que valent leurs succédanés, si imparfaits qu'ils soient. Voici, par exemple, le café: il a coûté dans le période de 1884-1893, en moyenne sur la place de Londres, pour les qualités de Rio, 66 shellings le centner, c'est-à-dire environ le quintal de 50 kilogrammes, ce qui le fait ressortir approximativement à 1 fr. 65 le kilogramme; or, le café est grevé par la douane française d'un droit de 1 fr. 53 par kilogramme; la chicorée,

¹ On dira peut-être que l'on pourrait élever le *cinchona* en serre, mais il est douteux qu'il conservât les mêmes vertus.

au contraire, son succédané, est indemne de tout droit. Néanmoins, l'ensemble de la population française préfère le café, quoiqu'il soit grevé d'un droit atteignant presque à sa valeur et que le produit concurrent soit indemne. Cela veut dire que la population française se procure, par le commerce international, une marchandise supérieure qui lui revient à moitié du prix de ce que lui coûterait la marchandise inférieure, destinée à la satisfaction du même besoin, si elle voulait la produire elle-même.

Voici le coton : le prix moyen, en 1893, en est de 4 pence $\frac{3}{8}$ la livre, pour la qualité courante, dite *middling uplands*, sur le marché de Londres, soit environ 1 fr. le kilogramme ; les laines anglaises de Lincoln, *halfhogs* qualité courante, valent dans la même année, 10 pence $\frac{1}{4}$ la livre, soit 2 fr. 10 environ le kilogramme ; la laine est supérieure au coton ; mais enfin, si celui-ci n'existait pas, il faudrait, dans beaucoup de cas, recourir à la laine, même à la laine fine pour le remplacer ; or, la laine commune coûte plus du double du coton et la laine fine trois ou quatre fois davantage. Si, d'autre part, on compare le coton à la toile de lin, qui, pour certains usages, le remplace, on arrive à un écart encore plus grand. Ainsi, par le commerce international, les pays européens se procurent une denrée, le coton, à moitié prix au moins de ce que leur coûterait l'un des succédanés de ce textile, si le coton ne pouvait être importé. Il n'en est pas autrement du jute (bon ordinaire) qui coûte, en 1893, 13 liv. sterl. (325 fr.) la tonne sur le marché de Londres, alors que le chanvre, qui a des usages analogues, s'y paie de 24 à 26 liv. (600 à 650 fr.), soit le double. Le pétrole vaut en 1893, sur la même place, 4 pence le gallon ou 4 litres 54, tandis que l'huile de lin, la moins chère des catégories d'huile cotées dans le tableau que nous avons sous les yeux, se paie 20 liv. sterl. $\frac{1}{2}$ (515 fr. environ) la tonne ou 51 centimes $\frac{1}{2}$ le kilogramme, ce qui revient à trois ou quatre fois plus cher ¹.

¹ Les prix qui figurent dans le texte pour les diverses marchandises

Ainsi, pour nombre de marchandises, on peut se procurer, par le commerce international, des articles qu'on ne produirait jamais directement, et qui reviennent à moitié moins cher ou même aux deux tiers moins cher que les marchandises plus ou moins similaires qui peuvent être produites dans le pays.

Le premier avantage du commerce international est donc énorme et dépasse de beaucoup ce que l'on pourrait induire des simples chiffres de la douane. Aussi, le tableau des importations et exportations est-il un insuffisant indicateur de l'importance réelle, humaine en quelque sorte, du commerce international.

Le second avantage offre la même évidence et se trouve en quelque sorte plus incommensurable encore que le premier. *Cette assurance réciproque que forment entre elles, par le commerce international, sans avoir à payer aucune prime, les différentes nations, pour réparer l'effet des accidents qui viendraient à réduire, chez l'une ou chez quelques-unes, la production de l'une des denrées essentielles qu'elles sont en état de se procurer normalement sur leur propre sol, est l'un des inappréciables bienfaits de la civilisation.* C'est à cette assurance que l'on doit de ne plus souffrir de famines, ni même de disettes. Le monde entier ne peut être affecté, dans la même année, par une mauvaise récolte; les différences de situation et de climat sont trop accentuées. En outre, depuis que la race civilisée a pris possession des antipodes et que les voies de transport se sont perfectionnées, l'écart entre les dates des récoltes a disparu. Dans chaque mois de l'année on sème du blé ou l'on récolte du blé sur un point quelconque du globe.

L'assurance que constitue le commerce international préserve les nations, en tant que consommatrices, non seulement de la plupart des mauvais effets des accidents annuels, sécheresse, excès d'humidité, mais elle atténue considérablement pour elles les con-

sont extraits d'un travail de M. A. Sauerbeck sur les prix depuis 1820 (*Bulletin de Statistique et de Législation comparée*, juin 1894, pages 650 et 651).

séquences de fléaux plus prolongés. Ainsi, pendant la période du phylloxera, en France, la population, prise dans sa masse, n'a pu conserver l'habitude de boire du vin, alors que la récolte, pendant une douzaine d'années consécutives, fut réduite de moitié, que grâce aux importations annuelles de 10 à 12 millions d'hectolitres de vins étrangers, italiens, espagnols et autres, et aux considérables importations de raisins secs avec lesquels on faisait une demi-douzaine, sinon plus, de millions d'hectolitres de vin à bon marché. Sans ce secours prolongé fourni par le commerce international, la moitié de la population française aurait perdu l'habitude de boire du vin¹.

Le troisième avantage, qui consiste dans le développement de la division du travail, laquelle, au lieu de s'arrêter aux deux premiers degrés, la division individuelle et la division provinciale, arrive au troisième degré, la division du travail international, est aussi de toute évidence.

Quoi qu'on fasse, même pour les produits auxquels toute la terre et tous les hommes peuvent être considérés comme aptes, leur aptitude est différente. Ainsi, l'on peut travailler le lin en France comme dans les autres pays; mais on a remarqué que l'humidité et la moiteur de l'air, en Irlande, favorisent beaucoup la manufacture de cet article, si bien que les toiles de cette contrée auraient une supériorité, due à une cause naturelle, sur celles de notre pays. Ailleurs, c'est la

¹ La production du vin en France, qui était de 50 à 60 millions d'hectolitres en moyenne annuellement et qui monta une année à 75 millions d'hectolitres avant le phylloxera, ne fut plus, en moyenne, que de 28,871,000 hectolitres dans les années 1883-1892; dans ces mêmes années, la moyenne de l'importation des vins étrangers fut de 10,360,700 hectolitres, alors qu'avant le phylloxera elle ne montait qu'à quelques dizaines de mille hectolitres. Si l'on considère la période la plus aiguë du phylloxera, celle des cinq années 1886-1890, la production moyenne fut seulement de 26,026,000 hectolitres, et l'importation moyenne de 11,390,000 hectolitres (*Bulletin de Statistique et de Législation comparée*, 1893, page 544). Il faut joindre aux chiffres ci-dessus au moins une demi-douzaine de millions d'hectolitres de vin faite annuellement avec les raisins secs importés dans les années où le phylloxera sévissait le plus.

pureté de l'eau qui confère un avantage pour certaines opérations industrielles, comme la teinture ou l'apprêtage.

Même pour les produits qui peuvent être élaborés dans des conditions d'absolue égalité en tout pays, la division internationale du travail n'est pas sans avantages sérieux. Que l'on se reporte au chapitre que nous avons consacré à ce grand phénomène, qui domine toute l'économie politique (tome I^{er}, pages 322 à 374), on y verra que la *division du travail ne tire pas seulement parti des différences d'aptitude naturelle entre les hommes, mais qu'elle finit par amener des différences d'aptitude acquise*. Une population qui, au lieu de disséminer ses efforts sur la totalité ou la presque totalité des articles dont elle a besoin, les concentre surtout sur un certain nombre de ces articles, y acquerra, alors même qu'elle ne l'aurait pas naturellement, un degré exceptionnel d'habileté et de virtuosité.

D'autre part, la division du travail ne peut être portée au point extrême où elle atteint le maximum d'effet, dans un état donné des connaissances techniques, que lorsque l'étendue du marché permet de constituer des ateliers très considérables, où le personnel soit distribué entre toutes les équipes voulues; il a été démontré (voir tome I^{er}, pages 357 à 364) qu'une réduction, même légère, de l'importance d'un atelier peut mettre dans la nécessité de supprimer deux ou trois des équipes, d'ailleurs, fort inégales; sur les cinquante ou cent, que telle industrie peut exiger pour que la production y soit aussi parfaite et aussi peu coûteuse que la théorie industrielle du moment le permet. La suppression de deux ou trois de ces équipes suffit pour faire perdre une partie du fruit de cette division du travail. Les marchés de 40, 50, même 60 ou 80 millions d'habitants, sont devenus aujourd'hui, à beaucoup d'égards, des marchés restreints. *En créant un marché universel, le libre échange tend donc à développer davantage la division du travail et, non seulement à mieux utiliser les aptitudes naturelles du sol et des hommes, mais aussi à susciter de nouvelles aptitudes acquises, et par conséquent à augmenter, pour l'humanité*

en général, la force de production et les moyens de consommation.

Sous ce régime d'un marché universel, il se produit certaines situations très caractéristiques. Ainsi, Stuart Mill a pu écrire, et sa démonstration est irréfutable, que, *sous le régime de libre échange, non seulement une nation a avantage à abandonner tous les genres de production où d'autres nations, en tenant compte des frais de transport, excellent plus qu'elle, mais qu'elle peut encore parfois trouver intérêt à se procurer, par voie d'achat à l'étranger, certains articles qu'elle produirait à meilleur marché que l'étranger ne les produit.* Il suffit, pour qu'il en soit ainsi, que la nation dont il s'agit excelle plus dans un autre genre de production que dans celui dont il est question; si cet autre genre de production est extensible, c'est-à-dire si l'on y peut encore consacrer des capitaux et des hommes, sans craindre que les marchandises ne trouvent pas d'écoulement, la nation a plus d'avantages à développer cette production qu'à se consacrer à une autre où elle est supérieure à l'étranger, mais d'une supériorité moindre que pour ce premier produit.

Supposons, par exemple, ce qui est une simple hypothèse, que l'Angleterre pût fabriquer des soieries à meilleur marché que la France, l'Allemagne ou la Suisse, elle pourrait avoir avantage, néanmoins, à s'abstenir de la fabrication des soieries et à acheter cet article dans les trois pays précités; pour cela, il suffirait que sa supériorité dans l'industrie du coton fût plus grande que sa supériorité dans l'industrie des soieries, qu'une somme donnée de capital et de forces humaines, consacrée à la filature et au tissage du coton, lui fournit un résultat plus considérable, c'est-à-dire une somme de valeurs échangeables plus forte que la même somme de capital et de forces humaines consacrée à la filature et au tissage de la soie. Dans ce cas, en supposant, bien entendu, ce qui est implicitement contenu dans la proposition qui précède, que le débouché des cotonnades fût largement extensible, l'Angleterre devrait se mettre à élargir la production de cet article et à

continuer à acheter ses soieries en France, en Suisse et en Allemagne.

Il est probable que, d'une façon concrète, certaines applications de cette règle se font, sans qu'on en ait conscience, dans le seul pays libre-échangiste qui soit actuellement au monde, à savoir l'Angleterre. Si la supériorité de ce pays est plus forte dans telle industrie que dans telle autre, quoique réelle encore dans cette dernière, cette supériorité permettra de payer de plus hauts salaires, de gagner de plus gros profits ou d'avoir plus de sécurité dans la première, ce qui fait qu'on s'y portera et qu'on négligera la seconde.

L'influence de la liberté commerciale internationale, en ce qui concerne le développement de la division du travail et de ses heureux effets sur le résultat de la production, amène cette conséquence : *c'est qu'un pays peut se procurer à l'étranger beaucoup d'articles, par voie d'échange, avec une bien moindre somme d'efforts, c'est-à-dire un moindre emploi de capital et de forces humaines, que s'il se consacrait directement à leur production en restreignant celle des articles pour lesquels il a une supériorité marquée.*

Le quatrième avantage du libre échange est, nous l'avons dit, le développement de la concurrence, le stimulant le plus efficace du progrès. Cet avantage aussi est considérable. Il est divers produits naturels et surtout nombre d'industries concentrées, comme la raffinerie de sucre ou de pétrole, la métallurgie, etc., où le nombre des producteurs est assez restreint, de sorte que les ententes entre eux sont faciles. Ces ententes s'opèrent, en général, aux dépens des consommateurs, des nouveaux concurrents et aussi aux dépens du perfectionnement matériel même des usines. Ces coalitions élèvent les prix et cherchent à écraser les producteurs nouveaux-venus par des baisses soudaines, suivies, après l'élimination de ceux-ci, de nouveaux relèvements. Les syndicats s'efforcent de contrôler le marché et, s'ils y parviennent rarement d'une manière absolue, ils y arrivent parfois partiellement. On voit alors nombre de maisons consentir à des prix

notablement plus faibles pour l'exportation que ne le sont leurs prix à l'intérieur; un faible écart se comprendrait peut-être, parce que l'exportation apporte une sorte de complément d'activité sur lequel on ne peut compter absolument et qui diminue les frais généraux, mais quelquefois l'écart est énorme. En tout cas, il peut y avoir là une cause perturbatrice. On peut se reporter à ce que nous avons dit plus haut des *trusts* ou syndicats de producteurs (voir pages 36 à 67). *La liberté commerciale internationale est le seul obstacle décisif à ces coalitions et à ces accaparements*¹.

Ce n'est pas en ce sens seulement que la concurrence internationale agit; elle exerce aussi une action sur les esprits, elle a une influence universelle. Sur tout marché fermé, si vaste qu'il paraisse, des habitudes de torpeur et d'indifférence se prennent. On néglige beaucoup plus ce qui se fait à l'étranger. Or, il est constant que parmi les 500 millions environ d'hommes civilisés, il surgira beaucoup plus d'inventions, de combinaisons nouvelles, de procédés utiles, d'améliorations de toutes sortes, que dans un groupe restreint de 40, 50, fût-ce même de 100 millions d'habitants. Le libre échange force tous les producteurs, à quelque nation qu'ils appartiennent, à se tenir au courant de tout ce qui se passe, au point de vue de leur article, dans ce demi-milliard d'hommes civilisés, d'appliquer dans le plus bref délai possible les nouvelles méthodes expérimentées et reconnues plus parfaites. Si le marché est restreint, au contraire, à 40, 50 ou même 100 millions d'hommes, chaque producteur voit bien encore les grandes découvertes qui se font en dehors de son pays, mais il néglige souvent d'étudier et surtout d'appliquer les combinaisons diverses, les procédés améliorés, les méthodes supérieures qui lui paraissent secondaires et qui exigeraient de lui soit des efforts intellectuels, soit des dépenses de premier établissement, en général ceux-là et celles-ci réunis. Or, ce renouvellement fréquent, presque constant, des

¹ On peut aussi consulter le tome I^{er} de cet ouvrage, au chapitre consacré à *la Concurrence*, pages 636 à 675.

procédés et des méthodes est pour beaucoup dans l'accroissement de puissance de la production.

La concurrence internationale tend à produire chez tous ceux qui y participent un état mental plus éveillé, plus élastique, plus disposé et plus apte au progrès. Cet état gagne, à la longue, non seulement tous les chefs de la production, mais toute la population.

PLUS UN PAYS EST RESTREINT COMME TERRITOIRE ET COMME POPULATION, PLUS LA LIBERTÉ COMMERCIALE INTERNATIONALE LUI EST UTILE. — Des développements qui précèdent, il résulte que les quatre avantages de la liberté commerciale et internationale sont d'autant plus sensibles qu'un pays est plus petit. Supposez la principauté de Monaco, ou, si vous préférez, le grand-duché de Luxembourg, la première avec sa dizaine de mille habitants, le deuxième avec 200,000 à 220,000, l'un avec quelques kilomètres carrés, l'autre avec deux à trois milliers, il est clair qu'il ne peut être question là de proscrire la liberté commerciale. Au contraire, certaines places avec un territoire étroit sont devenues très prospères en tant que ports francs ou à peu près, c'est-à-dire pratiquant une liberté commerciale quasi illimitée. Tel fut le cas de la plupart des villes commerçantes célèbres au moyen âge et au commencement des temps modernes : Venise, Gênes, les villes hanséatiques, et encore tout dernièrement Hambourg.

Si au lieu de territoires aussi étroits, on considère quelques-uns des États encore autonomes en Europe : le Danemark, la Suède et la Norvège, la Suisse, la Belgique, le Portugal, pour ne pas parler des États balkaniques, il est clair que tous ces pays ayant des territoires de quelques milliers seulement ou de quelques dizaines de milliers de kilomètres carrés (la Suède et la Norvège exceptées) et des populations de 2 à 6 millions d'âmes ne peuvent prospérer sans une liberté commerciale relativement étendue. *Il y a, en effet, très peu de variété des productions dans ces petits États ; par l'étroitesse et l'uniformité de climat, de sol, ils manquent d'un bon nombre de matières premières ; la division du travail ne peut qu'y être très embryon-*

naires si la nation prétend se disperser sur une foule de productions différentes. Aussi la plupart de ces petits pays pratiquent-ils, d'instinct, une liberté commerciale assez étendue; ainsi le Danemark, la Belgique, la Suisse, la Suède. Quoique dans ces derniers temps, la Suisse ait cédé, en partie, à l'épidémie du protectionnisme qui a envahi l'Europe et le monde civilisé, elle lui a fait moins de concessions que les pays voisins à plus vaste territoire et plus forte population. Quant au Portugal, c'est pitié de le voir tomber dans un protectionnisme étroit, à moins que ce ne soit simplement une tactique pour procurer au trésor de fortes rentrées, sans qu'il en résulte effectivement la création de beaucoup d'industries artificielles dans le pays. Dans ces conditions spéciales le régime protectionniste n'est qu'un masque pour la perception de très gros impôts, et les effets qu'en ressent le pays sont ceux de très lourdes taxes plutôt que d'une direction artificielle donnée à la production.

Les contrées à très vaste territoire mais à faible population, comme la République Argentine, le Brésil, les colonies anglaises d'Amérique et d'Océanie, sont dans un cas un peu différent, mais qui se rapproche du précédent. L'énormité du territoire au Brésil, dans la République Argentine, en Australie (surtout dans la supposition pour cette dernière que les colonies qui s'y trouvent formeraient un tout) permettrait une assez grande variété des productions et des ressources naturelles. Mais la faiblesse de la population, 4 ou 5 millions pour la plupart, le Brésil seul en ayant 15 à 16, dont une forte partie de noirs ou d'Indiens, interdit toute division du travail poussée un peu loin, si l'on prétend se disperser en un nombre notable d'industries. Ainsi, une liberté commerciale étendue est tout aussi bien une nécessité pour ces grands pays à faible densité de population que pour les petits pays. Si quelque'une de ces contrées, comme la République Argentine, établit des droits énormes sur la généralité des produits étrangers, elle tombe dans le cas du Portugal, cité plus haut. Si tel autre, comme le Brésil dans ces derniers temps, suscite des industries factices à l'aide de subventions du Trésor ou de garan-

ties d'intérêts, les hauts droits de douane ne suffisant pas à les faire naître ou à les maintenir, son cas est plus grave; il épuise le Trésor public, en même temps qu'il donne une mauvaise direction aux capitaux et aux travailleurs.

Quand il s'agit d'immenses pays, ayant à la fois des millions de kilomètres carrés de territoire et une énorme population, 65 millions, 100 millions, 120 millions d'habitants, les restrictions à la liberté commerciale, tout en ayant des inconvénients, en ont de moindres cependant. Par leur immensité le territoire des États-Unis et celui de la Russie avec ses prolongements, sans discontinuité, en Asie centrale et en Sibérie, celui aussi de la Chine, le jour où elle saura et voudra l'utiliser, comportent une bien plus grande variété de ressources, qui vient de la diversité des sols et de celle des climats. La population étant beaucoup plus considérable, d'autre part, peut se prêter à une division du travail poussée plus loin que dans un pays moins peuplé; le marché est plus étendu. Toute considération prise de l'état de développement des populations, la Russie souffrirait moins, surtout à la longue, d'un régime protectionniste rigoureux, que la Roumanie, par exemple, et les États-Unis en pâtiraient moins que l'Allemagne et la France.

Celle-ci, qui nous intéresse le plus, ne possède, il ne faut pas l'oublier, qu'un petit territoire et ne constitue, malgré sa richesse acquise, qu'un petit marché. En dépit de ses colonies qu'il faudra un siècle pour mettre en valeur, à supposer qu'on y apporte de la persévérance, la France est en train de devenir un petit peuple, par comparaison à ces immenses agglomérations: les États-Unis qui ont aujourd'hui environ 70 millions d'habitants et qui en compteront 100 au milieu du siècle prochain, la Russie qui en compte 115 ou 120 et qui en possèdera alors 200; la Chine, qui n'en a pas moins de 300 à 350, et l'Angleterre qui, avec celles de ses dépendances non pourvues de gouvernements parlementaires, en compte aussi près de 300 millions.

Comme territoire, avec ses 528,000 kilomètres carrés de

superficie (car ses colonies ont été à peine effleurées et ne seront pendant un quart de siècle au moins, dans leur ensemble, qu'une charge ¹), la France, quoique fort bien située et bien dotée de la nature, n'a pas une variété de productions suffisante pour pouvoir constituer un organisme économique un peu exclusif: elle manque de la plupart des matières premières: coton, jute, pétrole, indigo, substances tinctoriales; elle est pauvre en gisements métalliques, cuivre, plomb; ses richesses houillères ne sont pas de premier ordre et la plus grande partie s'en trouve cantonnée à l'extrémité du pays.

Les 38 à 39 millions de Français dont le nombre ne s'accroît plus, et parmi lesquels la masse ayant de la culture d'esprit et possédant de l'aisance tient une place beaucoup plus considérable que dans n'importe quelle autre nation, ne se prêtent pas à une division du travail très étendue, surtout si l'on veut disperser ce mince contingent d'hommes sur toutes ou presque toutes les industries qui satisfont aux besoins de la société. D'autre part, précisément à cause de leur raffinement et de leur aisance, les Français se laissent rebuter par les tâches physiques rudes, par les besognes avilissantes, de sorte qu'ils se retirent de nombre d'occupations, même sur leur sol, travaux qu'ils laissent exécuter, dans les salines, dans les huileries, dans les raffineries, dans les terrassements, par des Belges et des Italiens.

Ainsi, une contrée de l'étroitesse de territoire, de la faiblesse de population, de la culture intellectuelle et de l'aisance acquise qui caractérisent la France, souffrira beaucoup plus que les États-Unis et même que la Russie, de la privation des quatre avantages qui, ainsi que nous l'avons décrit plus haut (pages 72 à 82), résultent de la liberté commerciale internationale.

D'une façon analogue, quoique dans une mesure parfois un peu moindre, les autres peuples moyens du continent européen,

¹ Il ne s'ensuit pas que nous blâmions l'établissement de colonies, mais c'est une œuvre de très longue haleine. Voir notre *Colonisation chez les Peuples modernes*, 4^e édition, et plus loin (tome IV) le chapitre que nous consacrons à la colonisation.

l'Allemagne, l'Autriche-Hongrie, l'Italie, l'Espagne, ne peuvent constituer chacun un organisme économique à peu près autonome. L'étroitesse de leur territoire et de leur population ne s'y prête pas. Ainsi, *de vieux et moyens peuples, quelle que soit à beaucoup d'égards leur supériorité sur les autres nations civilisées, n'ont pas dans leur territoire propre et leur population propre les éléments d'un organisme économique moderne à peu près indépendant; c'est à peine s'ils pourraient y prétendre, encore avec beaucoup de réserves, par leur union entre eux.*

LES OBJECTIONS FAITES A LA PLEINE LIBERTÉ COMMERCIALE. — LES ARGUMENTS PROTECTIONNISTES GÉNÉRAUX. — Malgré les quatre incontestables avantages que nous avons décrits plus haut et qui résultent de la liberté commerciale internationale, ce système est encore très vivement attaqué. Il l'est par des arguments politiques et par des arguments économiques. Nous allons nous occuper d'abord de ceux-ci.

L'argument le plus général qui est employé contre le libre échange est que ce régime vise le bien-être et la richesse de l'humanité dans son ensemble, ou, tout au moins, de la totalité des peuples civilisés, non le bien-être et la richesse d'un groupe social particulier, d'une nation, d'une patrie; or, il se peut que la richesse et la force d'un de ces vastes groupes que nous appelons patrie ou nation soient sous certains rapports en antagonisme avec la richesse et la force de l'ensemble de l'humanité. De même que chez un peuple particulier, certaines personnes peuvent souffrir des progrès qui sont utiles à l'ensemble des citoyens, ainsi il est possible que certains peuples pâtissent de causes qui sont bienfaisantes pour l'ensemble de la civilisation. L'on ne peut, cependant, en l'état actuel de l'humanité, demander à un peuple de sacrifier ses intérêts propres à ceux du genre humain. L'économie politique, comme l'indique la seconde partie de son nom, doit avoir cure, ajoute-t-on, non seulement des intérêts de l'univers, mais de ceux de chaque peuple en particulier.

La « doctrine cosmopolite », indiquée par Adam Smith, pour l'univers en général, et pour l'Angleterre spécialement,

quels qu'en soient les bienfaits incontestables pour le monde entier et pour la Grande-Bretagne, pourrait prévenir ou arrêter le développement de telle ou telle nation; telle est la conception sur laquelle repose le protectionnisme.

Aussi arrive-t-on à faire un choix entre les différentes natures de commerce que l'on peut nouer avec l'étranger. On admet, en général, comme incontestablement avantageux, le commerce qui importe du dehors les denrées utiles que le sol est dans l'impossibilité absolue ou quasi absolue de produire, quinquina, café, cacao, coton, pétrole, etc.; encore, cependant, fait-on à la liberté du commerce, relativement à ces denrées, deux restrictions: certaines, comme le pétrole, tout en ne pouvant pas être produites sur le sol de tous les pays, font cependant une concurrence déprimante à des produits nationaux destinés au même objet, par exemple aux huiles végétales diverses, d'où il serait utile de grever ces importations de certaines taxes afin que cette concurrence ne devint pas accablante pour les dits produits nationaux; en second lieu, la plupart de ces denrées qui viennent du dehors et qui ne peuvent être produites dans le pays, café, cacao, thé, etc., se prêtent à une taxation très aisée, dont le contribuable, c'est-à-dire l'acheteur intérieur, ne s'aperçoit guère, et qui est très productive pour l'État. Il serait déraisonnable, dit-on, d'abandonner cette branche de produits. Sous cette double réserve, tous les peuples admettent que l'on fasse venir du dehors les denrées utiles qu'on ne peut produire dans le pays.

Tous admettent, de même, le second avantage que nous avons indiqué pour le commerce international, à savoir qu'il sert d'assurance aux différents pays, au cas où, par suite de circonstances accidentelles quelconques, leur production propre des denrées utiles à leur consommation viendrait à tomber au-dessous de la quantité qui leur est nécessaire. Seulement, au lieu de recourir au système de l'assurance préventive, en laissant libre en tout temps le commerce avec l'étranger pour cette catégorie d'objets, certains préfèrent interdire

plus ou moins complètement ce commerce en temps normal, et ne le rendre libre qu'au cas où le déficit de la récolte intérieure de cette nature de denrées (blé, par exemple, et céréales diverses), est effectivement constaté. Ils croient arriver ainsi au même résultat ou à un résultat analogue.

Quant à toutes les autres denrées ou marchandises que le pays peut produire, et dont la production annuelle n'est pas susceptible de variations considérables, du chef de circonstances extérieures, comme les intempéries, les protectionnistes tiennent qu'il est bon de ne pas les importer de l'étranger et que l'on doit ou les prohiber, ou les astreindre à des taxes telles que la production intérieure ne soit pas sérieusement inquiétée par leur concurrence.

Cette concurrence extérieure, en effet, que nous avons considérée comme un stimulant utile, les protectionnistes la représentent comme déprimante, étouffante même, pour les industries nationales de certains pays.

Quant aux bienfaits de la division internationale du travail, ils n'en ont cure en général, sinon en ce qui concerne la première catégorie d'objets utiles, celle dont la nature localise absolument la production. Ils tiennent que l'organisme économique d'un peuple doit être aussi complet que possible et aussi indépendant que les circonstances le permettent du reste de l'univers; ils ne considèrent pas que la dispersion des efforts et des capitaux d'un peuple, surtout d'un petit ou d'un moyen peuple (de 40 à 50 millions d'habitants, par exemple), sur tout l'ensemble infini des industries humaines, ne lui permet d'en organiser presque aucune d'une façon parfaite, et que la plupart ne le sont, sous ce régime de dissémination à outrance, que de la manière la plus défectueuse.

Il y a, d'ailleurs, beaucoup de degrés dans ce protectionnisme, depuis le protectionnisme mitigé qui laisse la plus grande partie des articles étrangers intaxée, jusqu'au protectionnisme absolument prohibitif.

Si l'on ne prenait pas des précautions sérieuses pour protéger, contre une concurrence extérieure triomphante, les in-

dustries existant ou naissant dans le pays, ajoutent les partisans de ce système, il pourrait se faire qu'elles succombassent et disparussent l'une après l'autre, sans compensation aucune. Il se peut, en effet, qu'un peuple soit inférieur à peu près en tout à certains autres peuples, ou n'ait de supériorité que dans quelques industries susceptibles de peu d'extension, les articles de Paris, par exemple, les soieries; avec la liberté commerciale internationale, ce peuple verrait succomber l'une après l'autre toutes ses manufactures, ses productions agricoles également. Il n'y aurait plus de travail dans le pays, puisque dans toutes les principales branches de production, le travailleur national produirait moins, par hypothèse, que le travailleur étranger, et serait éliminé par l'importation libre des produits de ce dernier. La population dépourvue de travail n'aurait plus qu'à émigrer. Elle se trouverait peut-être mieux dans le pays où elle se porterait; mais, en attendant, la patrie serait ruinée, dépeuplée ou du moins très affaiblie. Il en adviendrait de même des capitaux. Voilà pourquoi il importe, dit cette doctrine, de protéger le travail national, afin que les travailleurs, d'une part, les capitaux de l'autre, ne soient pas réduits à l'émigration. Et voilà comment la doctrine cosmopolite de la liberté des échanges internationaux, suivant Adam Smith, tout en étant utile à l'humanité en général, dont elle utiliserait mieux les forces, pourrait être, dit-on, nuisible à telle ou telle patrie particulière.

ARGUMENTS PROTECTIONNISTES SPÉCIAUX. — LES PEUPLES NEUFS OU ENCORE PEU DÉVELOPPÉS ET LES INDUSTRIES NAISSANTES; LES PEUPLES JUSQUE-LA PROTÉGÉS ET LES INDUSTRIES EXISTANTES. — Les arguments généraux qui précèdent ont été étayés par des arguments plus spéciaux s'appliquant à telle ou telle phase du développement économique des peuples.

Un homme d'intelligence subtile et pénétrante, l'Allemand List, les a le premier coordonnés dans son livre qui eut du retentissement sous ce titre : *Système national d'économie politique*. Suivant lui, il faut qu'un peuple constitue un organisme économique complet ou quasi complet; il ne peut s'agir de

diviser les nations en nations agricoles, nations industrielles et nations commerçantes. L'agriculture elle-même languit quand elle n'est pas soutenue par l'industrie et le commerce. Un peuple important doit avoir l'ambition de devenir à la fois agriculteur, industriel et commerçant. Il n'est majeur que lorsqu'il y est parvenu. Pour accomplir cette évolution, il lui faut, toutefois, des lisières, proportionnées à sa force et à ses progrès, sinon il butterait dès ses premiers pas, tomberait et ne se relèverait plus. Pour qu'il puisse arriver à développer chez lui les industries principales, la filature et le tissage, les ateliers métallurgiques par exemple, entre bien d'autres, il ne faut pas que ces productions naissantes, encore à l'état d'enfance, de faiblesse et de tâtonnement chez lui, soient livrées à la pleine concurrence des industries tout à fait adultes et en plein essor des peuples qui occupent, par leur ancienneté et leurs succès, le premier rang dans la carrière industrielle. Ces industries seraient étouffées au berceau. Il faut donc les protéger par des droits de douane qui atténuent la concurrence étrangère, sans la supprimer complètement, qui proportionnent cette concurrence extérieure aux forces des industries nationales et lui laissent ce qu'elle a de stimulant, en lui enlevant ce qu'elle aurait de déprimant et d'étouffant. Certainement, avec ce régime, la nation sera plus chèrement et plus incomplètement pourvue, dans le présent, de différents articles qui lui sont utiles ; c'est là un mal, mais ce mal est de nature passagère, décroissante d'ailleurs, et sera compensé par un grand bien le jour où le pays, grâce à ces sacrifices, aura constitué des industries solides qui pourront supporter la lutte avec celles de l'étranger, soit en l'absence de tous droits protecteurs, soit à l'abri de droits protecteurs très modérés. D'après List, le régime protectionniste ne doit pas être universel ; on n'en a nul besoin pour les produits agricoles ; l'économiste allemand, s'il revenait au monde aujourd'hui, changerait peut-être d'avis ; les matières premières doivent être reçues en franchise ; la protection ne doit même pas s'appliquer à tous les produits manufacturés, mais seu-

lement à ceux qui constituent les industries principales qu'il est nécessaire, selon l'auteur, que chaque peuple important possède sur son territoire. Ces droits protecteurs doivent être, en outre, des droits décroissants, puisqu'il ne s'agit pas d'endormir et d'engourdir l'industrie, mais au contraire de la susciter et de l'aiguillonner. C'est le système du régime douanier éducateur ¹.

Il est très séduisant, il flatte l'amour-propre national et paraît compatible avec la raison. Nous l'apprécierons plus loin. Il est souvent invoqué, mais on ne s'y conforme guère exactement; car *cette modération et cette décroissance graduelle dans la protection sont malaisées à observer.*

Dans ces dernières années, ce système a été repris, avec quelques arguments nouveaux, par un économiste américain, professeur à une des grandes universités des États-Unis, M. Simon N. Patten. Dans un petit livre intitulé *La base économique de la protection* ², il soutient la même thèse que List, sans guère se référer à lui et avec une verve tout américaine. Quelques-uns de ses arguments, cependant, sont assez faibles, beaucoup plus que ceux de List. « Il ne croit pas, dit-il, à la théorie qu'il n'y a qu'un système d'économie politique, dont les doctrines tiennent bon pour chaque nation ». Autant voudrait dire qu'il ne croit pas à l'économie politique, car, si elle est une science, ses arguments valent en Amérique aussi bien qu'en Europe. C'est le même raisonnement que faisaient les Argentins quand ils se lançaient dans le papier monnaie à outrance. M. Patten aurait mieux fait d'écrire qu'il faut distinguer, en économie politique, la science et l'art : la science qui constate des enchainements de phénomènes, et l'art qui donne des

¹ Voir l'ouvrage de List, *Système National d'économie politique*, traduction de Richelot, 1851.

² *The Economic basis of protection*, by Simon N. Patten, professor of political Economy, Warthon School of Finance and Economy, University of Pennsylvania, Philadelphia, 1890. Ce petit livre, malgré son titre, ne traite pas uniquement du libre échange et de la protection, il s'occupe aussi de la théorie de Ricardo sur la rente pour laquelle il conclut à peu près comme nous.

préceptes pour atteindre un résultat que l'on se propose; la science qui est une, et l'art qui est divers, quoiqu'il ne doive jamais perdre de vue la science; mais il peut tenir compte de considérations nombreuses étrangères au domaine propre de chaque science particulière.

M. Patten écrit encore : « Nous ne devons pas accepter l'idéal de la civilisation européenne comme le plus approprié aux conditions de l'Amérique. Nous avons surtout besoin d'un nouvel idéal qui soit conforme aux phénomènes industriels qui sont proéminents en Amérique. Il est très important que nous ayons dans l'esprit que l'idéal sortant des conditions américaines présentes doit être en harmonie avec l'état dynamique de la société américaine ». C'est là le grand point pour l'auteur. Nous avons déjà examiné ce reproche que l'économie politique d'Adam Smith s'applique à une société ayant atteint en quelque sorte sa constitution définitive et non pas à une société en cours d'évolution, et d'évolution rapide comme la société américaine. « Sous ce rapport, reprend M. Patten, notre idéal doit former un contraste aigu avec l'idéal statique qu'invoquent la plupart des libre-échangistes. Les anciennes doctrines d'économie politique sont toujours nées de la conception d'une société statique où les divers éléments seraient complètement harmonisés et atteindraient ainsi le plus haut état de civilisation. L'idéal que je désire recommander (*emphasis*), au contraire, repose sur les conditions dynamiques changeantes qui sont nécessaires à un peuple pour accomplir son évolution vers l'état social le plus élevé possible. La théorie dynamique du progrès social est toute différente de la théorie statique d'un état industriel assis (*A static theory of a passive industrial state*).... Si nous devons avoir une société statique ou une société dynamique, c'est le point central de la discussion du tarif ¹. »

On pourrait répondre à M. Patten que, pas plus en Europe qu'en Amérique, on ne rencontre de société purement sta-

¹ Patten, *op. cit.*, pages 8 et 9.

tique; toutes sont en mouvement et en cours d'évolution; ce travail d'évolution peut être plus rapide en Amérique qu'en Europe, la contrée étant beaucoup plus jeune, moins exploitée et se composant d'éléments plus hétérogènes et moins fondus; mais il n'y a là qu'une différence de degré, non de nature.

Nous ne nous arrêtons guère aux arguments que M. Patten tire du climat spécial de l'Amérique: « Je soutiens que le peuple américain n'est pas ajusté actuellement à son milieu économique... Notre agriculture doit être dissemblable de celle de l'Europe, parce que notre climat et notre sol sont différents... Ses hivers ne sont pas aussi froids que les nôtres, ni ses étés aussi chauds. Il en résulte que les Européens peuvent se vêtir convenablement d'une façon qui est complètement impropre aux conditions américaines. En fait, les Américains doivent s'ajuster à un climat tropical en été et à un climat arctique en hiver, et en fin de compte la nécessité les forcera à modifier leurs vêtements d'une manière qui les rendra tout à fait différents de ceux des Européens ¹. » M. Patten paraît ici confondre les règles techniques de la production et les règles générales économiques, qui sont tout à fait différentes des premières. (Voir, sur cette distinction, tome I^{er} de cet ouvrage, page 14.) Ensuite, les Américains ne sont pas, pour le climat, dans une situation aussi particulière qu'il le croit, car les Russes et les Chinois se trouvent dans un cas à peu près analogue.

On doit s'arrêter davantage aux réflexions suivantes de l'auteur: « Montrer que le libre-échange a réussi en Angleterre ne prouve pas qu'il nous serait profitable. Avant ce temps, il n'y avait aucune nation adonnée au libre-échange et toutes les contrées civilisées avaient besoin d'un marché universel (*needed a world's market*). Nous gagnons tous à ce que des organismes économiques nationaux variés soient mis en contact sur beaucoup de points. Cela était impossible aussi longtemps que chaque nation suivait une politique restrictive.

¹ Patten, *op. cit.*, page 12.

L'Angleterre a été la première nation à ouvrir au monde un marché universel (*a world's market*), et, comme conséquence, non seulement toute l'Angleterre est devenue plus prospère, mais toutes les autres nations ont acquis un avantage du chef des marchés libres de l'Angleterre. Le monde, maintenant, a un marché de ce genre. Un second marché de cette nature n'aurait pas sur le développement de l'industrie toute l'influence qu'a eue l'ouverture des marchés anglais. Une nation peut faire un grand gain en se mettant en contact avec les autres civilisations et en devenant un marché pour leur surplus ; mais une seconde nation trouverait le champ occupé. Nous pouvons espérer, au plus, partager ce commerce avec l'Angleterre et, peut-être, offrir des prix plus bas que l'Angleterre (*undersell*), de telle façon que nous absorbions tout ce commerce pour nous-mêmes. Le simple remplacement de l'Angleterre par l'Amérique, s'il devait être avantageux pour certaines classes particulières en Amérique, ne serait pas un gain pour le monde entier. Le progrès du monde dépend maintenant beaucoup plus du développement des ressources intérieures que du commerce extérieur. Nous avons besoin d'un développement systématique de toutes ces possibilités de travail (*opportunities for labour*) dont chaque contrée a été douée par la nature. Nous devons faire un meilleur emploi de toutes nos ressources naturelles si le monde doit atteindre à un état industriel plus élevé. » Il y a une certaine finesse dans ces aperçus ; l'auteur fait ensuite la différence, que nous avons souvent signalée, entre les petites et les grandes nations, mais en usant de ce rapprochement dans le sens restrictif pour les grands États, tandis que nous nous en servons surtout pour porter les petits et les moyens États à une politique économique libérale. « Le progrès, dit-il, doit venir du développement des grandes nations continentales, riches en ressources naturelles. De petites nations, dépourvues de beaucoup de ces ressources naturelles qui sont nécessaires à un développement national, sont obligées de s'en remettre au commerce pour se procurer ces marchandises qui leur man-

quent. Pour une nation de ce genre, les profits du commerce peuvent être considérés, à un haut degré, comme le critérium de la prospérité nationale; mais de grandes nations continentales doivent regarder de plus près aux ressources réelles de la prospérité nationale pour obtenir ce *criterium*. Elles doivent chercher le succès dans le développement de leurs ressources naturelles ¹.

Nous avons tenu à présenter dans leur texte même les observations principales de l'économiste de l'Université de Pensylvanie, pour que l'on y saisit toute la pensée américaine. Avec plus de nuances et de subtilités, moins de cohésion et de précision, c'est à peu près le système de List, celui du régime éducatif. Il est, cependant, plus restrictif que l'économiste allemand; car celui-ci ne considère les droits de douane, du moins élevés, que comme transitoires; tandis que l'économiste américain reste dans le vague à ce sujet, se contentant d'écrire: «Après seulement que toutes les capacités de la terre (*possibilities of land*) auront été sérieusement explorées (*investigated*) et que les qualités industrielles du peuple auront été soigneusement examinées, on pourra découvrir quelle politique nationale apportera la plus grande prospérité industrielle.»

M. Patten use aussi d'un argument que l'on voit souvent reproduit sur le continent, celui de l'écart entre les prix de détail et les prix de gros: «Là où les producteurs et les consommateurs, dit-il, traitent directement les uns avec les autres, une production bon marché se traduit par des marchandises bon marché. Accroissez les frais de la distribution des marchandises, ou que de forts monopoles s'interposent entre les producteurs et les consommateurs, alors la production bon marché peut aller de pair avec de hauts prix pour les consommateurs. Dans ces conditions, l'accroissement du bon marché de la production ne procure pas un bénéfice proportionnel aux consommateurs.» Une telle réflexion étonne dans

¹ Patten, *Economic basis of protection*, pages 14 et 15.

le pays des *trusts* et des *corners*, etc., qui, comme on l'a vu plus haut (pages 35 à 67), ne peuvent être efficacement contenus que par une liberté commerciale internationale très étendue.

Les arguments que nous avons reproduits jusqu'ici contre le libre-échange, tant de la part de List que de M. Patten, émanent d'hommes qui considèrent une société au point de vue dynamique, c'est-à-dire en cours d'évolution; nous allons maintenant signaler des arguments émanant d'hommes qui, au contraire, se placent au point de vue d'une société statique, c'est-à-dire assise, parvenue déjà à un état industriel développé qu'elle a atteint à l'abri de droits protecteurs ou de prohibitions. Si l'on y introduit le libre-échange ou si l'on y substitue à un régime de droits élevés des droits très modiques, écrit le feu duc de Broglie, dans un ouvrage posthume assez subtil, aussitôt il y a une masse de capitaux perdus et nombre de facultés humaines péniblement acquises deviennent inutilisables. Toutes ces usines, tout ce matériel, qui avaient été constitués sous un régime prohibitionniste ou hautement protecteur et qui représentent peut-être plusieurs milliards, ne pouvant produire à aussi bon marché que certains pays étrangers, mieux doués naturellement, soit pour le charbon, soit pour les matières premières, vont être obligés de se fermer : ce sera un immense capital perdu; de même toutes ces facultés humaines, cette connaissance qu'avaient d'un métier des groupes d'ouvriers, de la filature de coton, par exemple, ou de celle du lin, ou de la construction des machines, ou de celle des navires, vont se trouver frappées de paralysie, si ces industries, par hypothèse, ne peuvent pas supporter la concurrence étrangère à laquelle on les soumet. On dira que capitaux et ouvriers pourront trouver d'autres emplois; mais d'abord ce ne seront pas les mêmes capitaux, car ceux immobilisés en usines de filature, en hauts-fourneaux, etc., ne pourront être utilisés pour des articles de Paris, des vins de Champagne, de la lingerie, etc. Il faudra créer des capitaux nouveaux; quant aux ouvriers, ceux des industries qui disparaîtront du pays auront perdu tout le bénéfice de leur appren-

tissage professionnel et de leurs connaissances acquises; un ouvrier de haut-fourneau, ou un fileur de lin ou de coton, ne peut se transformer aisément en gantier, passementier, etc. Tels sont les arguments du duc Victor de Broglie. Après avoir ainsi exposé les idées des adversaires ou des critiques de la liberté commerciale internationale et tout en réservant encore divers autres arguments plus secondaires, que nous examinerons plus loin, il importe de juger le débat.

EXAMEN DE LA VALEUR RESPECTIVE DES ARGUMENTS POUR ET CONTRE LA LIBERTÉ COMMERCIALE INTERNATIONALE. — Il convient d'abord de bien poser les termes de la question. On a considéré longtemps et beaucoup de personnes considèrent, même parmi les économistes, que le libre-échange est une sorte de dogme de l'économie politique. Cette conception est tout à fait erronée. En premier lieu, *l'économie politique est une science et par conséquent n'a pas de dogmes*, ainsi qu'il a été démontré plus haut (voir tome I^{er}, pages 33 à 39). En second lieu, le libre-échange est une de ces questions complexes et d'application, sur lesquelles la science peut jeter de la clarté, mais qu'il ne dépend pas d'elle seule de résoudre. C'est ici qu'il convient de rappeler la distinction entre la science et l'art, la science qui constate des enchainements de phénomènes et l'art qui donne des préceptes pour des cas particuliers.

Ce qu'enseigne la science, c'est que l'extension du marché, de la division du travail et de la concurrence procure une forte augmentation de la productivité humaine, et que ces trois conditions influent en même temps sur la régularité de la production; de là dérivent les divers avantages, que nous avons décrits plus haut (pages 71 à 82), que la liberté commerciale internationale assure à l'ensemble des nations qui s'y rangent, en considérant le groupe entier, et non chacun des éléments spéciaux de ce groupe.

Voilà toutes les indications, les seules, que fournisse la science à proprement parler. Quand il s'agit de passer à l'application, il faut tenir le plus grand compte de ces indications générales, ne pas oublier que toute restriction du marché

amène une restriction de la division du travail et de la concurrence, par conséquent un amoindrissement de la productivité du travail et du stimulant de l'activité humaine. Mais ces indications générales, si capitales qu'elles soient, ne sont pas les seules qui doivent occuper l'esprit.

La question se pose de savoir si, dans le vaste ensemble des nations, quelques-unes ne pourraient pas pâtir, en tant que nations, d'une liberté commerciale internationale illimitée, alors même que le groupe entier, considéré en bloc, y gagnerait. La réponse à cette question ne peut être péremptoire.

On sait ce qui est advenu, dans l'intérieur d'un même pays, de la suppression des douanes intérieures, de la pleine liberté d'aller et de venir, et de la facilité et du bon marché des communications. L'ensemble du pays y a considérablement gagné : l'extension du marché, de la division du travail et de la concurrence a profité énormément à l'ensemble de la population et presque, sinon absolument, à chaque individu dans cet ensemble. Mais on peut arguer qu'il est des localités, des villes, des arrondissements et même des départements, qui, non pas peut-être en tant que collections d'individus, mais en tant que groupements administratifs, y ont perdu au point de vue de leur importance, de leur activité, de l'ensemble de la richesse même peut-être. Les industries ont quitté les endroits peu favorisés pour aller dans ceux qui l'étaient le plus; l'activité s'est déplacée; il n'y a plus eu dans nombre de districts ni moulins à blé, ni tanneries, ni huileries, ni fabriques de souliers, ni confections de vêtements. Quoique la population de la France se soit accrue depuis cinquante ans, il y a bien quinze ou vingt départements au moins dont la population a considérablement décrû, dont l'industrie s'est retirée, qui ont moins de terres en culture aujourd'hui qu'autrefois, et qui, non pas au point de vue du bien-être individuel (le nombre des individus ayant diminué), mais au point de vue de l'ensemble de l'arrondissement ou du département, ont éprouvé une déchéance.

Ces faits n'ont qu'une médiocre importance dans l'intérieur d'une même nation qui forme un tout ; il ne tire pas à grave conséquence que la population s'y agglomère dans telles localités ou dans tels départements plutôt que dans tels autres. Mais si le même phénomène allait se produire lorsque le monde entier serait placé sous le régime d'une liberté commerciale illimitée, si telle nation, assimilable par rapport à ce vaste ensemble à ce qu'est un département aujourd'hui pour une nation, allait voir sa population, son industrie et son agriculture se restreindre au profit de telle ou telle autre nation, l'accroissement de prospérité du groupe des peuples civilisés considéré dans son ensemble, ou même de chaque individu dans ce même groupe, compenserait-il la réduction de population, d'industrie ou de culture de la nation dont il s'agit ? Il n'échappe à personne qu'il y a là un problème d'une certaine gravité.

Certes, il ne saurait se produire d'une nation à d'autres un phénomène d'exode aussi intense et aussi continu que celui qui s'effectue, sous le régime de la liberté intérieure, d'une localité, d'un arrondissement ou d'un département pauvre, vers une localité, un arrondissement ou un département riche. Dans le premier cas, les habitudes nationales, les différences de langues et de mœurs feraient beaucoup plus obstacle à ce mouvement ; mais ce ne serait pas un obstacle insurmontable, du moins avec le temps. L'expérience prouve que bien des cultivateurs et des ouvriers d'Europe peuvent abandonner leur pays d'origine pour des pays qui sont actuellement, sinon définitivement, mieux doués au point de vue de certaines productions ou qu'ils supposent être mieux doués.

On peut répondre aux observations qui viennent d'être faites que jamais un vaste pays n'est tellement dénué de la nature que, même sous un régime de libre-échange international illimité, il ne trouvât en lui-même et dans son sol des ressources pour des industries rémunératrices. Cela est exact ; mais supposons que, dans telle contrée, les grandes industries élémentaires, comme la filature, les hauts-fourneaux et

d'autres, ne puissent pas résister à la concurrence illimitée de l'étranger, qu'il en soit de même, dans certaines régions, pour la production du blé et que diverses terres sortent de culture, ce qui a été le cas en Angleterre depuis vingt ans, trouvera-t-on une compensation suffisante dans le développement de certaines autres industries raffinées, celle des articles de luxe, par exemple? Il se pourrait que l'on obtint ainsi la même valeur de production, mais nullement la même quantité de travail, que les deux ou trois milliards qui étaient répartis, comme prix de travail, entre des ouvriers fileurs de coton ou occupés dans de hauts-fourneaux ou produisant du blé sur des terres médiocres, fussent distribués à raison de prix de journées deux ou trois fois plus considérables entre des ouvriers moins nombreux occupés par surcroît aux articles de luxe; mais en supposant que ceux-là achetassent au dehors la plus grande partie de leurs objets de consommation, blé, viande même, vêtements, il est certain que, si le résultat était le même quant aux valeurs produites, il ne serait nullement le même quant au pays considéré comme nation, c'est-à-dire comme un groupe qui a intérêt à rester nombreux.

Des conséquences comme celles que nous venons d'indiquer ne pourraient, selon toutes les vraisemblances, se manifester rapidement et sans atténuation. Elles ne sont pas, cependant, impossibles.

Dé là vient que *le libre-échange absolu peut parfaitement avoir été utile à une nation et ne l'être pas nécessairement à toutes; mais, toutes doivent s'efforcer, néanmoins, de s'assurer, autant que les circonstances le permettent, les précieux avantages qui résultent d'un grand marché universel, de la division internationale du travail et de la concurrence internationale.*

La mesure dans laquelle on doit adapter ces différentes conditions à la situation actuelle de chaque pays relève de l'art; mais on la doit déterminer avec beaucoup de largeur d'esprit et même une certaine hardiesse.

Quant au système de List, on ne peut dire qu'il soit absolument déraisonnable, ni non plus qu'il soit complètement

démontré ; mais il est difficile à observer. L'expérience économique, même sous le régime de la pleine liberté commerciale, les industries finissent par se répandre des pays où elles sont le plus anciennement établies et le plus prospères dans les pays où elles ne se trouvaient pas à l'origine, mais qui leur offrent des circonstances favorables. Pour prendre toujours l'exemple d'une contrée où règne la liberté commerciale intérieure illimitée, on a vu depuis vingt ans l'industrie métallurgique et le travail des métaux glisser en partie du nord de la France ou du centre vers le Midi. D'énormes usines métallurgiques se sont constituées, par exemple, dans les Landes, quelques-unes aussi dans le Midi méditerranéen. Aux États-Unis, le même mouvement s'est effectué. Sous le régime du libre-échange international, on assisterait presque certainement à des expansions de ce genre, à la faveur surtout des différences de salaires, seulement avec quelque lenteur et uniquement pour les pays offrant des avantages incontestables, parce que les industries ont besoin de causes très déterminantes pour préférer des pays où il n'existe pas de manufactures à ceux où il en existe depuis longtemps. Y a-t-il avantage à hâter ce mouvement ? Cela peut être, dans certains cas, par des raisons plutôt politiques qu'économiques, un important pays continental, dans l'état actuel du monde, c'est-à-dire d'hostilité armée des différentes nations, pouvant avoir intérêt à posséder dans une certaine mesure les industries principales, comme les hauts-fourneaux, ateliers de construction, chantiers pour la marine et à entretenir également une marine marchande. Ce sont alors des considérations en quelque sorte extra-économiques, à savoir ayant un autre objet que le seul développement de la richesse et du bien-être, qui peuvent déterminer cette politique d'encouragements ; mais celle-ci doit être très sagace et très modérée, si l'on ne veut pas qu'elle entame sérieusement la richesse du pays et qu'elle tourne à l'assouplissement.

Il est clair que le *libre-échange absolu suppose un état de paix et de concorde entre les différentes nations du monde, en*

même temps qu'il travaille à le produire ; mais tant que l'hostilité reste flagrante entre les grands pays, il ne peut être question de libre-échange absolu, et l'on ne peut que s'y acheminer par des étapes successives.

Les remarques du feu duc Victor de Broglie, au sujet des sociétés déjà anciennes et ayant une industrie développée à l'abri de droits protecteurs élevés, ne sont pas sans une certaine portée, mais elles sont loin d'avoir une portée décisive et absolue. Autrement, sous le prétexte soit de droits acquis, soit d'éviter la déperdition momentanée de richesse qui résulterait de l'abandon d'établissements constitués, on se mettrait dans l'impossibilité d'accomplir jamais une réforme quelconque ; *l'on perpétuerait indéfiniment un état de choses défectueux, et l'on perdrait beaucoup plus à la longue en le conservant qu'on n'eût perdu en sacrifiant un certain nombre de capitaux mal engagés et de demi-facultés acquises.* Les observations du feu duc de Broglie ne peuvent être prises en considération qu'au point de vue des tempéraments à apporter dans le changement de régime et de la période de transition à ménager ; mais tout en graduant les étapes vers la liberté commerciale, il ne faut pas, non plus, faire dans cette direction des pas tellement timides et si espacés qu'on reste toujours à une énorme distance du but.

A un autre point de vue, le libre-échange absolu n'est guère possible pour les importantes nations continentales dans la période présente du monde : ces nations ont besoin de ressources, elles recourent à des contributions indirectes à l'intérieur ; celles-ci, qui diffèrent beaucoup suivant la nature des pays et leur degré de charges, exigent en partie, pour corrélation, des taxes douanières sur les produits similaires. On ne pourrait supprimer la douane qu'en supprimant les contributions indirectes à l'intérieur, et nous avons montré ailleurs que cette suppression, chez les nations qui ont de grandes charges, ne serait ni aisée, ni même avantageuse¹.

¹ Voir notre *Traité de la Science des Finances*, tome 1^{er}, pages 221 à 287, et également le dernier chapitre du présent ouvrage.

D'autre part, il est certaines denrées dont un pays important dans l'état présent du monde, ne peut risquer l'affaiblissement considérable de production sans une certaine témérité. Tel est le cas pour la culture du blé en France, dans la période de grand avilissement du prix de ce produit depuis 15 ans. Le blé étant tombé de 20 fr. le quintal métrique à 10 fr., il n'est pas certain que, même avec une baisse énorme et la disparition dans certains cas de la rente de la terre, la production dans le pays n'en eût pas diminué d'un tiers ou de moitié. On ne peut affronter une crise semblable. Aussi, l'établissement de certains droits modérés sur le blé, tout au moins à titre de transition, était-il admissible; et s'il était insensé de porter ces droits à 7 fr. les 100 kilogs, un droit de 3 ou 4 fr. par exemple, n'eût pas été exposé à des objections sérieuses, surtout à titre transitoire. Il ne faut pas néanmoins se dissimuler tout l'avantage qui résulte pour un pays comme l'Angleterre, d'avoir son approvisionnement de blé à 10 ou 11 fr. les 100 kilogs, au lieu de 17 ou 18 fr. ¹

En résumé, *ce que l'art économique, s'inspirant lui-même de la science économique, recommande aux nations continentales importantes, dans l'état présent du monde, c'est d'avoir un système douanier libéral et de tendre de plus en plus à la facilité des rapports internationaux; ce précepte ne s'entend pas de la suppression des droits de douane, mais de leur modération, de leur concentration sur le moins d'objets possibles.* Il faut que les douanes laissent entrer un grand nombre d'objets en franchise, tout ce que l'on appelle d'abord matières premières ou matières brutes, c'est-à-dire les substances minérales, textiles, tinctoriales, les huiles, etc.,

Disons que, si l'Angleterre n'a pas de droits sur le blé, ni sur la généralité des denrées alimentaires, elle accorde, néanmoins, en fait une petite protection à son agriculture, par la prohibition, depuis 20 ans, sous prétexte d'épizootie, de l'importation du bétail de France et de nombre de pays d'Europe. En réalité, l'Angleterre sait parfaitement que l'épizootie ne sévit pas en permanence en France et sur le continent; mais elle est ainsi agréable aux agriculteurs du genre de M. Chaplin, protectionniste déclaré, qui fut récemment ministre. Cette prohibition, pour la cause alléguée, du bétail français est une pure hypocrisie britannique.

qui fournissent le premier objet de toute fabrication ; de même les engrais et bien d'autres articles analogues ; il convient, en outre, que le pays ne cherche pas à susciter sur son sol des industries qui, manifestement, ne peuvent y prendre de fortes racines et qui resteront toujours rachitiques et artificielles ; si quelques exceptions peuvent être faites pour quelques industries se rattachant très étroitement à la défense nationale, il y faut apporter beaucoup de discernement et de mesure. Un pays ne doit nullement chercher à tout produire. Il faut, au contraire, qu'il tienne un grand compte de la division internationale du travail et des bénéfices énormes qu'elle procure directement ou indirectement. Aussi, bien loin qu'il suffise, pour l'établissement de droits de douane, de démontrer qu'il existe ou qu'il peut exister quelques manufactures de tel ou tel article dans le pays, il convient de ne pas encourager les manufactures qui voudraient ainsi se constituer pour des objets auxquels le pays a manifestement peu d'aptitude.

Avec un régime de ce genre, il est certain qu'une nation ne pourra pas arriver à se transformer en un marché universel, comme l'est actuellement l'Angleterre ; cette situation avantageuse ne peut être obtenue que par le libre-échange absolu, de la part d'une nation exceptionnellement bien douée ; mais tout au moins, toute nation pratiquant ce régime douanier libéral restera associée, dans une large mesure, aux bénéfices qui résultent d'un marché universel établi par une autre, d'une large division du travail international et d'une sérieuse concurrence entre les diverses contrées du globe.

Si, au contraire, une nation prétend entretenir sur son sol toutes les industries, elle perd immédiatement de très grands avantages.

Il faut toujours faire certains sacrifices pour un état de choses plus parfait que celui que l'on possède. Même la nation la plus manifestement heureuse dans la production, l'Angleterre, se voit, par le régime de liberté commerciale qu'elle a adopté, privée de certaines industries importantes. Ainsi, elle n'a pas du tout de sucreries, ni de raffineries, elle n'a, pour

ainsi dire, pas d'industrie de la soie ; beaucoup de branches de production très raffinées, où les Français excellent, ne sont nullement développées dans la Grande-Bretagne, non qu'il ne fût possible aux Anglais d'y réussir, mais leur régime de plein libre-échange fait qu'ils se portent, de préférence, sur les branches de production où leur succès est plus assuré.

LES RELATIONS COMMERCIALES INTERNATIONALES. — LES TARIFS DITS AUTONOMES ; LEURS INCONVÉNIENTS. — Les peuples du continent européen ne pouvant guère, dans les circonstances présentes, appliquer le libre-échange absolu et, d'autre part, ayant tout intérêt à participer, dans la plus large mesure possible, aux avantages du grand marché universel, de la division internationale du travail et de la concurrence entre les nations, ont à choisir entre deux régimes : celui que l'on appelle les tarifs autonomes et celui des traités de commerce.

Le premier consiste en ce qu'une nation détermine son tarif de douane, sans se concerter aucunement avec les nations voisines, ou même deux tarifs de douane, l'un modéré ou réputé tel, dit *tarif minimum*, l'autre plus élevé et dénommé *tarif maximum*. Elle applique le premier aux marchandises des nations qui ne grèvent que de droits modérés ses propres articles, et elle applique l'autre, le tarif *maximum*, en général à peu près prohibitif, ou du moins très restrictif, aux contrées qui grèvent ses propres articles de droits élevés.

Ce système des tarifs dits autonomes supprime entre les diverses nations les pourparlers détaillés pour la fixation, d'un commun accord, des droits de douane de chacune d'elles sur les marchandises de l'autre. Il est censé assurer mieux l'indépendance de chaque nation, réserver ainsi davantage l'avenir en permettant de retoucher le tarif dès que l'on en éprouve le besoin.

C'est le régime qui a prévalu récemment en France et qui règne aux États-Unis d'Amérique. En réalité, *le régime des tarifs autonomes est un régime brutal et antisocial, qui, de toute nécessité, est beaucoup moins libéral et plus instable que le régime des traités de commerce, élaborés entre les différentes*

nations après une discussion attentive des divers droits, pour une période déterminée, huit ou dix ans par exemple.

Les traités de commerce constituent le juste milieu entre le libre échange absolu et la garde jalouse, étroite du marché intérieur. Aussi les libre-échangistes purs, ceux de l'école qui florissait de 1840 à 1850, les ont-ils, en général, regardés d'un mauvais œil, comme une sorte de marchandage indigne d'une nation éclairée. D'après eux, un pays aurait toujours avantage à importer au meilleur marché possible le plus de marchandises possible, quel que dût être le sort de son exportation. Il n'aurait jamais à beaucoup se préoccuper de celle-ci¹.

Cette conception n'est pas d'une vérité complète. Certes, sous le régime du libre-échange absolu, une nation pourrait théoriquement importer sans s'inquiéter de ce qu'elle exporte. Les produits s'achetant, dit-on, avec des produits, l'importation tendrait sans cesse à se proportionner à l'exportation. Cette formule n'est plus aujourd'hui aussi vraie qu'autrefois, parce que, ainsi qu'on le verra plus loin, les relations économiques entre les peuples, du moins entre les peuples civilisés, ne se bornent plus à échanger des marchandises; il y intervient d'autres éléments très importants d'ordre financier, immigration ou émigration de capitaux privés, emprunts publics internationaux, etc.

Quand même l'importation et l'exportation se détermineraient toujours mutuellement, ce qui est vrai en principe, mais ce qui peut subir dans la pratique, du chef de la complexité des rapports internationaux, diverses atténuations ou corrections, il n'en résulterait pas qu'une nation ne dût nullement se préoccuper de ses exportations. Un des mérites constants des Anglais, tant comme individus que comme nation, c'est, au contraire, d'apporter un très vif et persévérant souci à la

¹ Quand Michel Chevalier, le véritable auteur du célèbre traité de 1860 entre la France et l'Angleterre, voulut amener le gouvernement anglais à conclure ce grand acte, il eut beaucoup de peine à y faire consentir les hommes d'État britanniques, notamment Cobden, qui résistait et regardait presque un acte de ce genre comme suranné.

recherche de tous les marchés d'exportation, de s'efforcer toujours de s'en assurer de nouveaux par des traités, par les informations de leurs consuls, la protection à donner à leurs nationaux, etc. Ils savent, sans doute, que *le meilleur moyen d'exporter chez un peuple est de commencer par importer les marchandises de ce peuple ; cela est vrai surtout du commerce avec les peuples primitifs*. Mais ils ne s'en tiennent pas à l'application de cette simple maxime, si utile soit-elle.

A plus forte raison, quand le monde entier est hérissé de droits de douane élevés, une nation qui veut profiter le plus possible des avantages de la division internationale du travail, ne doit pas seulement ouvrir ses portes, mais aussi s'efforcer de faire que les autres entrebâillent au moins les leurs. Sinon, la division du travail international serait entravée, puisque la nation qui aurait le plus d'avantage à se consacrer à la production de certaines catégories de marchandises s'en verrait empêchée par l'impossibilité de placer à l'étranger, à cause des douanes prohibitives, son excédent de production de ces articles au delà de sa propre consommation. Il est donc très légitime, très utile à l'ensemble du monde, qu'une nation s'efforce de combiner avec les autres nations un régime de douanes qui permette d'établir de larges courants réciproques d'échanges. Ce prétendu marchandage n'a rien de dégradant, ni d'antiscientifique ou d'antiprogressif. Il suffit que les parties qui concluent ces arrangements soient bien pénétrées de l'idée qu'il *ne s'agit pas de développer les exportations et de restreindre les importations, mais d'accroître les unes et les autres simultanément, de façon à rendre de plus en plus étendue la division internationale du travail*.

LES TRAITÉS DE COMMERCE. — LEURS AVANTAGES. — LES TRAITÉS EXCLUSIFS. — LES CONVENTIONS DIFFÉRENTIELLES. — LES UNIONS ET LES LIGUES DOUANIÈRES. — Les traités de commerce sont l'instrument le plus efficace du rapprochement commercial entre les nations. De tout temps il y a eu des conventions de ce genre, inspirées, il est vrai, par des motifs très divers, soit des desseins politiques, soit les fausses conceptions du système

mercantile dont il sera question plus loin, soit des idées économiques plus ou moins scientifiques et exactes.

Ces traités remontent à l'antiquité la plus reculée : Roscher en cite entre les Hébreux et les Phéniciens, les Moabites, les Ammonites, entre les Athéniens et le roi du Bosphore, entre Rome et Carthage, dans les années 348 et 306 avant Jésus-Christ, entre Justinien et l'Éthiopie, et un certain nombre d'autres encore¹.

Ces traités avaient d'ordinaire pour objet d'assurer aux commerçants de chacun des États contractants la liberté de résider, d'aller, quelquefois de posséder, d'exercer leur culte, de conserver leurs coutumes, sur le territoire de l'autre. Ils concernaient ainsi les personnes plutôt que les choses ; ils se rapprochaient, sous certains rapports, des traités que les puissances européennes ont faits dans le courant de ce siècle, avec certains pays asiatiques, la Chine et le Japon, par exemple, avec la prépotence et l'arrogance de l'Europe moderne en moins.

Quelquefois aussi ces anciens traités de commerce, dont il serait aisé de faire une très longue nomenclature, fixaient des *maxima* de droits ou d'impôts, soit sur les marchandises à l'importation ou à l'exportation, soit sur les personnes. D'autres fois, ils définissaient des sphères réservées au commerce de l'une ou de l'autre nation contractante : ainsi le traité de 306 avant Jésus-Christ entre Rome et Carthage qui réservait à celle-ci le commerce exclusif de la Sardaigne et de l'Afrique. Parfois ils accordaient un traitement de faveur aux nationaux de l'un des pays contractants par rapport à tous les autres peuples : ainsi le traité entre le roi du Bosphore et les Athéniens, d'après des plaidoyers d'Isocrate et de Démosthène, exemptait ces derniers du droit de sortie de 1/30^e sur les céréales bosphoriennes, clause qui se rapprochait de celle du fameux traité de Méthuen entre l'Angleterre et le Portugal au

¹ Roscher, *Nationalökonomik der Handels und Gewerbfleisses*, pages 190 et 194.

xviii^e siècle et des traités conclus depuis 1890 entre les États-Unis et divers pays de l'Amérique du Sud.

Au Moyen Âge les traités de commerce furent très nombreux ; ils avaient, en général, un caractère exclusif, en ce sens qu'ils se préoccupaient de faire une situation privilégiée aux commerçants d'une nation par rapport à ceux de toutes les autres ; ils se rattachaient à des alliances politiques : tel, un traité conclu entre Venise et l'Empire latin de Constantinople, par lequel aucun sujet d'un pays en guerre avec Venise ne devait pouvoir résider dans l'Empire et les Vénitiens devaient jouir seuls de la franchise d'impôts sur le territoire byzantin, en même temps que partager avec les Pisans le droit de naviguer sur la Mer Noire ; tel encore, le traité de 1490 entre Florence et l'Angleterre, par lequel l'Angleterre promet de faire passer par Pise toute la laine qu'elle destine à l'Italie, sauf une petite quantité pour Venise, et à ne pas se servir d'intermédiaires étrangers, et par lequel, d'autre part, les Florentins s'engagent à ne recevoir la laine anglaise que par bâtiments anglais. Les temps modernes se ressentirent de la même inspiration. Le célèbre traité de commerce entre la France et la Turquie, en 1604, qui établit, pour si longtemps, la prépondérance française dans la Méditerranée orientale, reposait sur les mêmes principes, mi-partie économiques, mi-partie politiques. Un acte qui a, au plus haut degré, ce caractère est la convention passée entre l'archiduc Charles et l'Angleterre pendant la guerre de succession d'Espagne : une commission de nationaux des deux pays, Espagne et Angleterre, devait, dit l'historien Ranke, déterminer les droits à percevoir sur les marchandises anglaises, et le commerce de l'Amérique devait être confié à une compagnie anglo-espagnole, les Français en étant exclus.

Le xviii^e siècle, époque où les conceptions économiques étaient faussées par ce que l'on a appelé le système mercantile, c'est-à-dire le désir d'attirer dans le pays la plus grande quantité possible de métaux précieux, et où, d'autre part, on s'imaginait que « le profit de l'un est le dommage de l'autre »,

qu'il n'y a pas égalité dans l'échange, est rempli de *traités de commerce exclusifs*, c'est-à-dire non pas seulement faits pour développer les échanges entre les deux contractants, mais encore dirigés contre autrui. On considérait alors le commerce international, non pas comme un champ indéfiniment extensible où chacun pouvait se faire sa part sans nuire à autrui, mais comme une sorte de domaine restreint, qu'on devait accaparer pour soi en en chassant les autres.

Une convention de ce genre qui résume tout l'esprit du temps est le célèbre traité de Méthuen (ainsi appelé du nom du négociateur), entre le Portugal et l'Angleterre, en 1703. Les clauses de cet acte fameux consistaient en ce que le Portugal retirait ses prohibitions des marchandises anglaises, rétablissait sur elles les droits antérieurs de 15 p. 100 à la valeur, et l'Angleterre, par contre, s'obligeait à taxer les vins portugais toujours au tiers de moins que les vins français. Ce traité fut regardé comme un chef-d'œuvre de politique commerciale; on prétendit qu'il avait *subalternisé* le Portugal à l'Angleterre, en même temps qu'il déversait sur ce dernier pays l'or du Brésil. Pombal, le remuant ministre portugais de la seconde moitié du XVIII^e siècle, s'écriait, en 1759 : « Par une stupidité sans exemple, nous vous avons permis de nous vêtir... L'Angleterre nous dépouille tous les ans, par son industrie, du produit de nos mines (du Brésil)... Une rigoureuse défense de l'exportation de l'or du Portugal pourrait ruiner l'Angleterre¹. » C'étaient là les déclamations plutôt que les raisonnements du ministre portugais. D'autre part, singularité qui se retrouve presque toujours dans les appréciations en pareille matière, Adam Smith et, après lui, Mac Culloch soutiennent que le traité de Méthuen fut plus favorable au Portugal qu'à l'Angleterre. Ces jugements sont partiels. Le Portugal avait renchéri postérieurement sur le traité, en abaissant à 3 p. 100 les droits qu'il pouvait maintenir à 15. Le

¹ On a vu plus haut, tome III, pages 197 et 274-275, que la production de l'or au Brésil devint très considérable, relativement aux périodes antérieures, vers le milieu du XVIII^e siècle.

commerce entre les deux pays et les relations de personnes devinrent très actifs. Sans qu'il soit vrai que le Portugal se fût transformé en une colonie anglaise, il est certain que l'élément anglais eut une influence notable sur son développement : mais, précisément, ce développement indique que le Portugal tira grand profit de ses relations étroites, intimes, avec un pays plus industriel et plus entreprenant. Si, encore en 1890, avant la débâcle financière du Portugal, due à une série inouïe de fautes de ses gouvernants, la livre sterling était la monnaie courante à Lisbonne, reçue dans les boutiques, aux chemins de fer, dans les tramways, comme nous l'avons constaté *de visu*, il est certain que, sans l'action permanente de nombre de commerçants anglais résidant dans le pays, jamais ni Lisbonne, ni Porto, ni les districts environnants n'eussent pris autant d'essor. *Dans les relations habituelles et prolongées entre un peuple riche et un peuple pauvre, ce dernier a bien des chances de beaucoup gagner, directement et indirectement, s'il a un peu de sagesse.*

Quoique la plupart des traités de commerce du Moyen Age et des débuts des temps modernes aient reposé, en général, sur un *principe exclusif* et qu'ils se soient proposé la *subalternisation* d'un peuple peu développé à un autre qui l'était davantage, on y apercevait de temps en temps des tendances meilleures et plus justes.

Ainsi un article qui s'y introduisit parfois et qui tendit à y devenir de plus en plus fréquent, est celui qui est aujourd'hui célèbre sous le nom de *clause de la nation la plus favorisée*. Cela s'entend de ce que tout avantage ultérieurement consenti par l'un des deux contractants à une tierce puissance doit être, *de plano* et sans qu'il soit besoin de convention nouvelle, conféré à l'autre contractant. Quoique contraire au *principe exclusif* qui dominait la plupart des traités de commerce anciens, cette clause triompha et se glissa dans un nombre croissant de conventions commerciales internationales. Ce furent les petits pays industriels et libéraux, les Flandres, la Hollande, Florence encore antérieurement, qui la pratiquèrent et la

revendiquèrent le plus. Entre le Portugal et l'Angleterre en 1642, entre la Hollande et l'Espagne à la paix d'Utrecht, entre l'Espagne et le Portugal en 1713, entre la Toscane et l'Espagne en 1731, entre l'Angleterre et l'Espagne en 1734, cet engagement d'accorder à l'autre contractant le traitement de la nation la plus favorisée intervient.

Il faut dire que, si l'on se contente de cette clause générale, sans que des traités de commerce avec des tarifs détaillés entre telle puissance et une ou plusieurs autres viennent lui donner un corps, on a une clause en quelque sorte presque vide; le traitement de la nation la plus favorisée existe bien, mais comme il dépend de chaque contractant de changer sans cesse le traitement qu'il fait aux autres nations, on retombe dans l'inconvénient des tarifs dits autonomes, perpétuellement modifiables par celui qui les a faits.

Néanmoins, cette clause indique toujours un progrès, parce qu'elle proscrie l'exclusivisme, les ententes à deux contre le reste de l'univers.

Aussi fut-elle reçue, au début, dans certains cas, avec une grande hostilité par les nations accapareuses; dans son discours du Trône du 2 février 1727, à propos du traité de commerce hispano-autrichien de 1725, qui plaçait les sujets de la Maison d'Autriche, dans l'Amérique espagnole, sur le même pied que les Anglais et les Hollandais, Georges I^{er} qualifiait cette mesure « d'attentat aux intérêts les plus chers de l'Angleterre¹ ».

Sur les traités de commerce des xvii^e, xviii^e et commencement du xix^e siècle, que conclurent les divers gouvernements de France, depuis Henri IV notamment, avec les Hollandais, les Anglais et autres peuples, un ancien directeur des douanes, M. Amé, a donné les renseignements les plus topiques. *Le traité de commerce a toujours été, en Europe du moins, l'instrument d'allègement des droits de douane prohibitifs ou excessifs, le frein à la marée montante des prétentions*

¹ Roscher, *Nationalökonomik des Handels und Gewerbfleisses*, page 193.

particulières toujours inassouvies, la garantie d'une certaine stabilité dans le régime économique ¹.

Les traités de commerce doivent être conclus en vue d'obtenir les quatre grands avantages de l'échange international que nous avons décrits plus haut (pages 71 à 81), en ménageant certaines transitions ou certaines industries dont on espère le développement ou que l'on juge absolument indispensables au pays en tant que nation, c'est-à-dire que corps formant une unité politique. Ils doivent s'occuper autant des exportations que des importations, du transit, de la navigation, des marques de fabrique, de la propriété littéraire et artistique, de la situation des personnes. Il est indispensable qu'ils ne s'en tiennent pas à des clauses générales, mais qu'ils stipulent des tarifs détaillés et annexés, hors desquels on ne pourra en établir aucun autre. Ils doivent être conclus pour une période d'une durée raisonnable afin de donner de la sécurité aux transactions et, d'un autre côté, afin que, si les circonstances se modifient gravement, comme à la suite d'une guerre où l'un des pays se trouverait engagé ², ils pussent être modifiés. Une durée de dix ans paraît la plus convenable. La clause de la nation la plus favorisée doit en faire partie.

Le traité de 1860, conclu entre la France et l'Angleterre à l'instigation de Michel Chevalier, fournit l'un des meilleurs types des traités de commerce.

Les traités les plus recommandables sont ceux qui ont pour

¹ Voir Amé: *Études sur les tarifs de douanes et sur les Traités de commerce*, 2 vol., ni-8.

² On a souvent objecté le cas de guerre où l'une des nations pourrait se trouver engagée et à la suite de laquelle elle pourrait souffrir, pour se procurer des ressources, de tarifs trop libéraux établis par des traités. L'exemple de la France, qui s'est si rapidement relevée de 1871 à 1877, sans que rien ait été changé, aux traités de commerce existants, prouve qu'il n'y a pas là de grande entrave. Les articles susceptibles des plus fortes taxations à la douane, comme le café, le sucre, la cacao, le tabac, etc., ne figurent pas, d'ordinaire, dans les traités de commerce. Enfin, au pis aller, on pourrait stipuler que si l'un des pays était engagé dans une guerre, il recouvrerait sa liberté de taxation, soit absolument, soit dans des proportions déterminées et sur des articles désignés.

objet d'assurer, d'après un principe libéral et sans faveur spéciale à telle ou telle nation, les importations et les exportations entre un peuple et les différents peuples de l'univers.

Dans ces derniers temps, toutefois, on a vu revivre des conventions commerciales internationales reposant sur un principe d'exclusion, c'est-à-dire consistant en des faveurs faites à un ou plusieurs peuples aux dépens des autres peuples. Nous ne parlons pas ici de certaines clauses, d'une application, d'ailleurs, très difficile, dites *traitement de voisinage*, par lesquelles quelques pays accueillent à des droits réduits, relativement à ceux que supportent les articles similaires des autres nations, les denrées produites dans une zone déterminée d'un pays voisin. Ainsi, l'Autriche accorde des faveurs particulières aux vins de Lombardie et de Vénétie, ce qui lui vaut beaucoup de réclamations de la part de la France, dont les vins supportent des droits plus élevés. Ici, il n'y a, en quelque sorte, qu'un vestige du passé.

Mais certaines nations, en premier lieu les États-Unis d'Amérique, préconisent un système de conventions commerciales analogues au traité de Méthuen entre l'Angleterre et le Portugal, dont il a été question plus haut. Ces conventions stipuleraient entre les pays contractants des droits qui seraient toujours, dans une certaine proportion, 25 p. 100 par exemple, au-dessous des droits frappant les marchandises similaires de la généralité des autres pays. Une série de traités de ce genre a été conclue depuis quatre ans entre les États-Unis et divers États américains ou colonies européennes en Amérique, notamment le Brésil et Cuba. La clause principale du traité avec le Brésil est que ce pays aura sur les produits manufacturiers de l'Amérique du Nord des droits toujours inférieurs de 25 p. 100 à ceux qui grèveraient les articles similaires des nations européennes. Par contre, les États-Unis font des avantages au sucre et au café du Brésil. Le but avoué du gouvernement de Washington est de conclure des traités de ce genre avec tous les pays d'Amérique sans exception. C'est une pensée non moins politique qu'économique. Il s'agirait

de restreindre graduellement le commerce européen sur le continent américain et, d'autre part, de subalterniser en quelque sorte les peuples de l'Amérique centrale et de l'Amérique du Sud aux États-Unis¹.

Ce genre de conventions ne peut être jugé uniquement au point de vue économique. A ce point de vue, ce régime aurait toujours, sur l'état de choses antérieurement existant aux États-Unis, l'avantage de développer la division du travail international et d'étendre le débouché des marchandises américaines, par conséquent d'en perfectionner la production. Mais il serait inférieur à une extension générale de la liberté commerciale entre les États-Unis et l'ensemble de toutes les autres nations sans exception. En ce qui concerne l'Amérique centrale et l'Amérique du Sud, quoique ouvrant aux produits de ces pays un champ plus étendu pour leur sucre, leur café et divers de leurs produits bruts, ces conventions auraient des effets fâcheux : socialement, moralement, non moins qu'économiquement. Elles les subalterniseraient aux États-Unis, en diminuant leurs rapports avec les nations d'Europe, lesquelles, par la multiplicité même et la diversité de leurs langues, de leurs mœurs, de leurs idées, ne constitueraient jamais une influence aussi uniforme et aussi intense, et permettraient aux éléments indigènes dans le Sud et le Centre américain, de se développer beaucoup mieux suivant leurs tendances propres. Le monde, qui a tout à gagner à la diversité, ne saurait se féliciter de ce que les deux parties du grand continent américain fussent placées sous une seule direction morale et sociale.

Il a été souvent question d'une sorte de fédération douanière du même genre, qui s'expliquerait beaucoup mieux, entre l'Angleterre et l'ensemble de ses colonies. La Grande-Bretagne a résisté jusqu'ici à ce mouvement parce que, avec raison, le libre-échange pur et simple, en ce qui concerne la métropole, lui paraît préférable.

Ce ne sont pas là des *unions douanières* à proprement par-

¹ Nous avons détourné, dans l'*Économiste français*, les pays sud Américains et centre Américains de se subordonner ainsi aux États-Unis.

ler, parce que ce mot s'entendrait de la suppression des droits de douane entre les divers États; mais ce sont des ligues douanières. Il n'est pas impossible que ces ligues quoique, par leur principe exclusif, par leur constitution en vue de la lutte, elles prêtent à la critique, n'aient devant elles un certain avenir. Nous avons démontré que plus un État est petit, comme territoire et comme population, plus le régime protecteur lui est préjudiciable. Or, toutes les nations de l'Europe continentale, la Russie mise à part, sont de petites nations. Il est possible que, poussées par la ligue douanière des deux Amériques, si celle-ci venait à se constituer et aussi peut-être par la ligue douanière impériale britannique, au cas où cette dernière verrait également le jour, il vint à se former une ligue douanière du continent européen, comprenant la France, la Belgique, la Hollande, l'Allemagne, l'Autriche-Hongrie, les États des Balkans, l'Italie, la Suisse, l'Espagne, le Portugal et les États scandinaves, s'ils y voulaient adhérer¹. Cette ligue comprenant ainsi 250 millions d'habitants environ, offrirait un marché très étendu; elle aurait l'inconvénient de manquer de diversité de climats, contrairement à la ligue douanière éventuelle des deux Amériques, et à la ligue impériale britannique; on n'y remédierait qu'en partie en y faisant entrer les colonies africaines, asiatiques et océaniques des nations de l'Europe occidentale.

Si ces groupements prenaient plutôt le caractère d'*unions* que celui de *ligues*, c'est-à-dire s'ils se préoccupaient plus d'étendre le marché des peuples les composant, que de diminuer les échanges avec les autres peuples, ils pourraient ne pas avoir de mauvais effets. Les droits de douane subsisteraient entre les différentes nations composant chaque groupement, mais fort atténués; d'autre part, ils ne devraient pas

¹ Divers projets en ce sens ont déjà été proposés : par nous-même d'une façon partielle (voir notre *Traité de la Science des finances*, 1^{re} édition, 1876, tome 1^{er}, livre II, chapitre XIII, et les éditions postérieures), par M. de Molinari, et plus récemment par divers écrivains autrichiens ou allemands. Il sera peut-être nécessaire d'en venir là.

être relevés, et plutôt même diminués à l'égard des autres nations, tout en demeurant un peu supérieurs aux droits perçus dans l'intérieur de chaque groupement.

Dans l'impossibilité où se trouveront de petites nations de 40, 50 ou 60 millions d'âmes et de 500,000 ou 600,000 kilomètres carrés d'étendue de maintenir un régime hautement protecteur, en conservant une suffisante division du travail, et avec l'hésitation qu'éprouvent la plupart des peuples du continent européen à s'ouvrir largement à la concurrence anglaise ou américaine, la constitution de pareils groupements n'est pas impossible, dans un laps d'un quart de siècle ou d'un demi-siècle. Il faudrait, toutefois, que, vis-à-vis des autres grands groupements analogues dans les deux mondes, chacune de ces unions pratiquât une politique commerciale libérale, ce qui serait peut-être malaisé, l'infatuation pouvant naître de l'importance même de la population groupée. Aussi, si chaque peuple d'Europe avait la sagesse d'adopter spontanément une politique commerciale libérale avec tous les autres peuples, ce serait à la fois plus simple et plus avantageux.

L'une des conséquences favorables, cependant, qui pourrait ressortir d'un groupement douanier continental européen, ce serait d'affermir la paix. Il est certain, malgré des critiques récentes, que le commerce porte à la paix. L'Angleterre s'est montrée, jusqu'en 1815, la nation la plus belliqueuse du monde; en 1834, elle est encore retombée dans ce vieux péché d'habitude. Mais, depuis quarante ans, le développement de son commerce international l'a rendue la nation la plus pacifique qui soit.

DE L'INCIDENCE GÉNÉRALE DES DROITS DE DOUANE. — LE RÉGIME DES PRIMES. — En parlant de l'incidence des droits de douane, nous entendons nous demander non pas sur quelles catégories de nationaux ils retombent, mais bien s'ils pèsent sur les habitants du pays où ils sont établis ou bien soit en totalité, soit en partie, sur les producteurs étrangers des marchandises ainsi grevées.

Cette question est plutôt l'objet en général d'affirmations

précipitées que de débats. Les protectionnistes, d'ordinaire, soutiennent que les droits de douane sont payés par l'exportation étrangère : les libre-échangistes déclarent qu'ils sont toujours à la charge du consommateur national. Cette dernière opinion est beaucoup plus proche de la vérité ; mais on ne peut pas dire qu'elle y soit toujours conforme.

L'opinion que les droits de douane sont à la charge de l'étranger a été formulée, de la manière la plus tranchante, dans un discours de M. Lawrence, contrôleur du trésor aux États-Unis, en 1882 : « Par notre tarif douanier, disait ce fonctionnaire, nous informons le manufacturier étranger qu'il peut écouler ses produits chez nous, mais qu'il lui faut payer ce privilège... Il est ainsi forcé de réduire ses prix et ses profits et de contribuer à la formation de ce revenu qui nous permet d'acquitter notre dette publique et de servir des pensions à nos soldats mutilés ou blessés pendant la guerre civile. Ceci est de la justice distributive, puisque de la sorte nous forçons l'Angleterre et la France de prendre leur part des dépenses d'une rébellion qu'elles avaient méchamment encouragée¹. »

S'il était au pouvoir d'un pays de mettre ainsi à contribution les étrangers, les droits de douane auraient, au point de vue financier, une vertu merveilleuse ; d'autre part, ils n'auraient pas l'effet qu'en attendent les protectionnistes et qui est précisément de faire hausser le prix des marchandises dans le pays ; mais les choses sont loin d'aller en général comme le pensait M. Lawrence.

Il a été amplement démontré pour diverses denrées, pour le blé notamment par M. E. Levasseur et divers autres, que les prix en France, sur nos places d'importation, ont été presque toujours supérieurs aux prix de Londres et d'Anvers exactement de la quotité des droits de douane. D'après la publication du Ministère de l'Agriculture, à la date du 17 août 1894, les

¹ Ce passage est cité par l'*Économiste français*, 1^{er} volume de 1882, page 441.