

BIBLIOTHÈQUE INTERNATIONALE D'ÉCONOMIE POLITIQUE

publiée sous la direction de Alfred Bonnet

PRINCIPES
D'ÉCONOMIE POLITIQUE

PAR

ALFRED MARSHALL

PROFESSEUR D'ÉCONOMIE POLITIQUE A L'UNIVERSITÉ DE CAMBRIDGE

TOME PREMIER

Traduit par **F. SAUVAIRE-JOURDAN**

Professeur d'économie politique et de science financière
à la Faculté de droit de l'Université de Bordeaux

Natura non facit saltum.

PARIS (5^e)

V. GIARD & E. BRIÈRE

LIBRAIRES-ÉDITEURS

16, RUE SOUFFLOT ET 12, RUE TOULLIER

1906

4^{ème} édition, 1898 [1890]

PRÉFACE DE LA PREMIÈRE ÉDITION

Les conditions économiques changent constamment, et chaque génération envisage les problèmes de son temps d'une façon qui lui est propre. En Angleterre, ainsi que sur le Continent et en Amérique, on poursuit à l'heure actuelle les études économiques avec plus d'ardeur que jamais ; mais toute cette activité a simplement montré, de la façon la plus claire, que la science économique est, et doit être, d'un développement lent et continu. En considérant l'œuvre de la génération actuelle on pouvait croire, tout d'abord, qu'une partie de ce qu'elle a de meilleur se trouvait en antagonisme avec l'œuvre des anciens économistes ; mais lorsqu'il se fut écoulé assez de temps pour qu'elle fût mise à sa vraie place, et pour que ses angles brusques aient été émoussés, on s'aperçut qu'elle ne créait pas de véritable solution de continuité dans le développement de la science. Les nouvelles théories ont complété les anciennes, elles les ont étendues, développées, et parfois corrigées ; elles leur ont donné souvent un autre aspect en insistant d'une façon différente sur les divers points ; mais elles les ont très rarement renversées.

Le présent ouvrage est une tentative faite pour présenter dans une forme moderne les vieilles théories, en s'aidant de l'œuvre nouvelle qu'a produite notre époque, et en se référant aux problèmes nouveaux qui s'y posent. Son but général est indiqué dans le Livre I ; à la fin de ce Livre est donné un bref aperçu des principaux objets des recherches économiques, et des principaux résultats pratiques auxquels ces recherches abou-

tissent. Conformément aux traditions anglaises, il y est entendu que le rôle de la science est de réunir, de grouper et d'analyser les faits économiques et d'utiliser les connaissances, tirées ainsi de l'observation et de l'expérience, pour déterminer ce que doivent être les effets immédiats et les effets postérieurs des divers groupes de causes ; il est entendu aussi que les lois économiques expriment des tendances formulées dans le mode indicatif, et non des préceptes éthiques dans le mode impératif. Les lois et les raisonnements économiques constituent simplement une partie des matériaux, que la conscience et le sens commun ont à utiliser, pour résoudre les problèmes pratiques, et pour établir les règles qui peuvent servir de guide dans la vie.

Mais les forces éthiques sont au nombre de celles dont les économistes ont à tenir compte. On a bien, il est vrai, fait des efforts pour construire une science abstraite en considérant les actions d'un « homme économique », qui ne serait soumis à aucune influence éthique, et qui rechercherait son avantage pécuniaire avec sagesse et énergie, mais mécaniquement et égoïstement. Ces efforts n'ont pas réussi ; ils n'ont même pas été poussés complètement, car jamais on n'a considéré l'homme économique comme parfaitement égoïste. Personne ne sait, mieux que l'homme économique, endurer la peine et la privation, dans le but non égoïste de pourvoir aux besoins de sa famille ; on a toujours tacitement admis que les motifs qui normalement le guident, comprennent les affections de famille. S'il en est ainsi, pourquoi n'y comprendrait-on pas aussi d'autres motifs altruistes, dont l'action est assez uniforme dans une même classe, à une même époque, et dans le même lieu, pour qu'on puisse les ramener à une règle générale ? Il ne semble pas y avoir de bonne raison pour les exclure. Aussi, dans le présent ouvrage, nous considérons comme action normale celle que l'on peut attendre, dans certaines conditions, des membres d'un groupe industriel ; parmi les motifs dont l'action est régulière, aucun n'a été exclu pour cette raison qu'il serait altruiste. Si l'ouvrage

a quelque caractère spécial, on peut peut-être dire qu'il se trouve dans l'importance qui y est donnée à cette application, ainsi qu'à d'autres, du principe de continuité.

Il n'y est pas seulement appliqué à la qualité éthique des motifs par lesquels un homme peut être guidé dans le choix des fins qu'il poursuit, mais aussi à la sagacité, à l'énergie et à la hardiesse avec laquelle il les poursuit. C'est ainsi que nous insistons sur le fait qu'il existe une gradation continue depuis les actes d'un homme d'affaires, basés sur des calculs réfléchis et d'une portée lointaine, et exécutés avec vigueur et habileté, jusqu'à ceux des gens ordinaires qui n'ont ni le pouvoir, ni la volonté, de diriger leurs intérêts à la manière des hommes d'affaires. Avoir une disposition normale à l'épargne, une disposition normale à supporter une certaine peine pour une certaine rémunération pécuniaire, ou une aptitude normale à chercher les marchés les meilleurs pour acheter et pour vendre, ou à chercher l'occupation la plus avantageuse pour soi-même ou pour un de ses enfants : — toutes ces phrases, et d'autres semblables, ont besoin de se référer aux membres d'une classe particulière de gens, dans un lieu et dans un temps donnés. Mais, une fois cela entendu, la théorie de la valeur normale est applicable aux actes de gens vivant en dehors des affaires, tout aussi bien, quoique avec une moindre précision de détail, qu'à ceux du marchand ou du banquier.

De même qu'il n'y a pas de ligne bien marquée de division entre une conduite qui est normale et celle qui doit être provisoirement négligée comme anormale, de même il n'y en a pas non plus entre les valeurs normales d'une part, et, d'autre part, les valeurs « courantes », ou « de marché », ou « occasionnelles ». Ces dernières sont les valeurs sur lesquelles les accidents du moment exercent une influence prépondérante ; alors que les valeurs normales sont celles qui seraient en définitive réalisées, si les conditions économiques considérées avaient le temps de produire leur complet effet sans être troublées. Mais il n'y a pas d'abîme infranchissable entre elles ; il y a une gra-

dation continue des unes aux autres. Les valeurs que nous pouvons regarder comme normales, si nous pensons aux changements qui se produisent d'heure en heure dans une bourse des marchandises, sont seulement des valeurs courantes si l'on considère toute une année : et des valeurs qui sont normales lorsqu'on envisage le cours d'une année, ne sont que des valeurs courantes si l'on considère l'histoire d'un siècle. Car l'élément de temps, qui est le centre des principales difficultés de presque tous les problèmes économiques, est lui-même continu : la Nature ne connaît pas de division absolue entre longues périodes de temps et périodes courtes ; mais on passe des unes aux autres par des degrés imperceptibles, et ce qui est une période courte pour un problème, se trouve être une période longue pour un autre.

C'est ainsi, par exemple, que la plus grande partie de la distinction, mais non pas, cependant, toute la distinction, entre la rente et l'intérêt du capital, repose sur la longueur de la période que nous avons en vue. Ce qui est légitimement considéré comme un intérêt pour un capital « libre » ou « flottant », ou pour des capitaux nouvellement placés, gagne à être traité comme une sorte de rente — une quasi-rente, dirons-nous ci-dessous — pour des capitaux placés depuis longtemps. De même il n'y a pas de ligne nette de démarcation entre des capitaux flottants et des capitaux qui ont été immobilisés dans une branche particulière de production, ni entre capitaux nouvellement placés et capitaux placés depuis longtemps ; on passe d'un groupe à l'autre graduellement. De même encore la rente du sol ne se présente pas comme une chose distincte par elle-même, mais comme l'espèce principale d'un genre étendu ; quoique elle présente, il est vrai, des particularités propres qui sont, en théorie, comme dans la pratique, d'une importance vitale.

De même, quoiqu'il y ait une ligne bien nette de séparation entre l'homme lui-même et les instruments dont il se sert, et quoique l'offre et la demande de travail humain, avec les efforts et les sacrifices que celui-ci exige, offrent des particularités qui

leur soient propres et que ne présentent pas l'offre et la demande des biens matériels : néanmoins, après tout, ces biens matériels sont eux-mêmes généralement le résultat du travail de l'homme ; la théorie de la valeur du travail, et celle de la valeur des choses faites par lui, ne peuvent pas être séparées : elles sont les parties d'un tout, et, bien que les différences qui existent entre elles pour les détails soient grandes, elles se ramènent pour la plupart, lorsqu'on les examine, à des différences de degré, plutôt que de nature. De même que, en dépit des grandes différences de forme entre les oiseaux et les quadrupèdes, une idée fondamentale se retrouve à travers toutes leurs formes : de même, la théorie générale de l'équilibre de la demande et de l'offre est une idée fondamentale, qui se retrouve à travers les diverses parties du problème central de la Distribution et de l'Echange (1).

Une autre application du principe de continuité est celle qui concerne l'emploi des termes. On a toujours été tenté de classer les biens économiques en des groupes nettement définis, à l'égard desquels un certain nombre de propositions brèves et tranchantes puissent être exprimées, afin de satisfaire à la fois le besoin que les étudiants ont d'une précision logique, et la faveur que la masse montre aux dogmes qui ont l'air d'être profonds, tout en étant pourtant d'un maniement aisé. Mais il semble qu'on ait eu tort de céder à cette tentation, et de tracer des lignes artificielles de démarcation là où la Nature n'en avait marqué aucune. Plus une théorie économique est simple et absolue, plus est grande la confusion qu'elle entraîne lorsqu'on essaye de l'appliquer à la pratique, si les divisions auxquelles elle se réfère ne se trouvent pas dans la vie réelle. Il n'y a pas

(1) Dans l'ouvrage *Economics of Industry* publié par ma femme et par moi en 1879, nous avons tenté de montrer la nature de cette unité fondamentale. Nous y donnions, avant la théorie de la distribution, un bref aperçu provisoire des relations de l'offre et de la demande ; puis le même procédé de raisonnement général y était appliqué successivement à la rémunération du travail, à l'intérêt du capital et au profit de l'entrepreneur. Mais l'idée générale de ce plan n'y avait pas été indiquée assez clairement ; sur le conseil du professeur Nicholson, j'ai insisté davantage sur elle dans le présent ouvrage.

dans la réalité de division nette entre les choses qui sont et celles qui ne sont pas des capitaux, ni entre les choses nécessaires à la vie et celles qui ne le sont pas, ni encore entre un travail productif et celui qui ne l'est pas.

La notion de continuité en ce qui concerne l'évolution est commune à toutes les écoles économiques modernes, qu'elles subissent surtout l'influence de la biologie, à la suite d'Herbert Spencer, ou celle de l'histoire et de la philosophie, que l'on trouve dans la *Philosophie de l'Histoire* de Hegel et dans les études éthico-historiques parues récemment sur le continent et ailleurs. Ce sont les deux influences qui ont agi, plus que toute autre, sur le fonds des idées exprimées dans cet ouvrage ; mais, quant à leur forme, ces idées ont été surtout influencées par la conception mathématique de l'idée de continuité telle qu'elle se trouve dans l'ouvrage de Cournot, *Principes mathématiques de la théorie des richesses*. Il a enseigné qu'il est nécessaire de se mettre en face de la difficulté que nous avons à considérer les divers éléments d'un problème économique comme n'étant pas déterminés l'un par l'autre dans une chaîne de causation, A déterminant B, B déterminant C, et ainsi de suite, mais comme se déterminant tous mutuellement les uns les autres. L'action de la nature est complexe ; on ne gagne finalement rien à prétendre qu'elle soit simple, et à tenter de la décrire dans une série de propositions élémentaires.

Sous l'influence de Cournot, et, à un moindre degré, de de Thünen, j'ai été amené à attacher une grande importance à ce fait que nos observations de la nature, dans le monde moral, comme dans le monde physique, portent bien moins sur des quantités totales (*aggregate quantities*), que sur des variations de quantités (*increments of quantities*), et que, en particulier, la demande d'une chose est une fonction continue, dont la différentielle limite (*increment marginal*) (1), en supposant une posi-

(1) L'expression de différentielle « limite » (*inorement « marginal »*) est en harmonie avec les méthodes de pensée de de Thünen et m'a été suggérée par lui, quoiqu'il ne s'en serve pas en réalité. Elle a été, depuis quel-

tion d'équilibre stable, est égale à la différentielle (*increment*) correspondante du coût de production de cette chose. Il n'est pas facile d'arriver à une idée claire et complète de la continuité à ce point de vue sans l'aide des mathématiques, ou des diagrammes. L'emploi de ces derniers n'exige pas de connaissances spéciales, et ils expriment souvent les conditions de la vie économique plus exactement, comme aussi plus aisément, que ne le font les sciences mathématiques; aussi ont-ils été employés comme moyens supplémentaires d'illustration dans les notes de cet ouvrage. Les démonstrations du texte ne reposent jamais sur eux, et ils peuvent être négligés; mais l'expérience semble montrer qu'ils permettent de saisir plusieurs principes importants mieux qu'on ne peut le faire autrement.

La principale utilité des mathématiques pures dans les questions économiques semble être d'aider les gens à noter rapidement, brièvement et exactement, leurs pensées pour leur propre usage; ainsi que de leur donner la certitude qu'ils ont assez, et pas trop, de prémisses pour leurs conclusions (c'est-à-dire que leurs équations sont en nombre ni plus, ni moins grand que leurs inconnues). Mais lorsqu'il faut employer beaucoup de signes, cela devient très pénible pour tout autre que pour l'auteur lui-même. Le génie de Cournot insuffle une nouvelle activité intellectuelle à tout homme qui entre en contact avec lui, et les mathématiciens de sa force peuvent, en employant leurs armes favorites, se diriger jusqu'au centre de quelques uns des plus difficiles problèmes de la théorie économique, dont les bords seuls ont été jusqu'à présent effleurés; pourtant on peut se demander si c'est pour un lecteur un bon emploi de son temps que de lire d'interminables transcriptions de théories éco-

que temps, employée couramment par les économistes autrichiens, sur l'initiative du professeur Wieser, et elle a été adoptée par M. Wicksteed. Lorsque l'ouvrage de Jevons parut, j'adoptai son mot « final »; mais j'ai été peu à peu convaincu que « marginal » est meilleur.

Dans la première édition, cette note impliquait à tort que l'on trouve dans de Thünen la trace de l'expression, aussi bien que de l'idée de *increment marginal*.

nomiques en calculs mathématiques qui n'ont pas été faits par lui. Quelques-unes des applications du langage mathématique, qui m'ont paru les plus utiles pour mon usage personnel, ont été néanmoins ajoutées, à titre d'exemples, dans un appendice (1).

J'ai à exprimer ma reconnaissance pour l'aide que plusieurs personnes m'ont donnée dans la préparation de ce volume pour l'impression. Ma femme m'a aidé et conseillé à tout instant pour le manuscrit et pour les épreuves, et je dois beaucoup à ses indi-

(1) Beaucoup des diagrammes de cet ouvrage ont déjà été imprimés, et je saisis cette occasion pour donner leur histoire. M. Henry Cunningham, qui suivait mes cours en 1873, me voyant ennuyé de ne pouvoir dessiner une série d'hyperboles rectangulaires, inventa pour cela un bel et original instrument. Il fut présenté à la *Cambridge Philosophical Society* en 1873, et, pour expliquer son emploi, je lus une étude (résumée dans les comptes rendus, partie XV, pp. 318-9) dans laquelle je décrivais, à peu près comme je le fais ci-dessous, livre V, chap. v et viii (chap. xi et xiii de la quatrième édition), la théorie des diverses positions que prennent les valeurs d'équilibre et les valeurs de monopole. Pendant les années 1875-1877, je menai presque à bonne fin le projet d'un traité sur *The Theory of Foreign Trade, with some allied problems relating to the doctrine of Laissez-Faire* (De la théorie du commerce étranger, et de quelques problèmes voisins touchant la doctrine du « Laissez faire »). La première partie de ce traité s'adressait à tous les lecteurs, tandis que la seconde avait un caractère technique ; presque tous les diagrammes qui sont maintenant au livre V, ch. v, vii et viii (ch. xi, xii, xiii de la quatrième édition) s'y trouvaient, rattachés au problème des effets de la protection douanière sur le maximum de satisfaction sociale ; il y en avait d'autres, relatifs au commerce étranger. Mais, en 1877, je me mis à travailler à mon ouvrage *Economics of Industry* ; ensuite je fus atteint d'une maladie qui a presque interrompu mes études pendant plusieurs années. Pendant ce temps, le manuscrit du premier traité, que j'avais eu en vue, restait inemployé. C'est de lui que parle le professeur Sidgwick dans la préface de son livre *Political Economy*. Avec mon consentement, il choisit quatre chapitres (ne se suivant pas) de la seconde partie, et les imprima pour être distribués sans être mis dans le commerce. Ces quatre chapitres contenaient la plus grande partie de la substance du livre V, ch. v et vii, mais non du ch. viii (ch. xi et xii, mais non ch. xiii de la quatrième édition) du présent ouvrage, et en outre deux chapitres traitant de l'équilibre du commerce étranger. Ils ont été envoyés à beaucoup d'économistes en Angleterre et sur le Continent : c'est d'eux que Jevons parle dans la préface à la seconde édition de sa *Theory* (p. XLV) ; plusieurs de leurs diagrammes sur le commerce étranger ont été reproduits, avec d'aimables remerciements, par le professeur Pantaleoni dans ses *Principii di Economia Pura* (récemment traduits en anglais).

cations, à sa sollicitude et à son jugement. M. J. N. Keynes et M. L. L. Price ont lu toutes les épreuves, et ne me les ont jamais renvoyées sans les avoir beaucoup corrigées ; M. Arthur Berry et M. A. W. Flux m'ont été d'un grand secours pour l'appendice mathématique ; enfin mon père, M. W. H. B. Hall et M. C. J. Clay m'ont aidé sur quelques points particuliers.

Juillet 1890.

EXTRAIT DE LA PRÉFACE DE LA QUATRIÈME ÉDITION

Les changements apportés à cette édition sont de peu d'importance...

L'emploi fréquent de la phrase « équilibre de la demande et de l'offre », dans les livres V et VI, a fait croire à certains lecteurs que les problèmes économiques sont traités dans cet ouvrage d'après la méthode de la mécanique. Il est vrai que leurs analogies avec la mécanique sont bien plus simples que celles qu'ils offrent avec la biologie, aussi rendent-elles plus de services aux premiers échelons de l'analyse économique. Mais l'introduction historique et les discussions que contient le livre I^{er} sur l'objet et la méthode de notre science, ont eu principalement pour but d'insister sur le caractère essentiellement organique des grands problèmes dont nous cherchons à nous approcher. La même idée se retrouve dans beaucoup de passages du livre IV, et même dans quelques-uns des livres V et VI ; quelques passages nouveaux ont été ajoutés à cette édition pour insister davantage encore sur elle...

Bailliol Croft, Cambridge,

Septembre 1898.

NOTE DU TRADUCTEUR

L'ouvrage que nous présentons au public français porte en anglais le titre de *Principles of Economics*. M. Alfred Marshall n'en a encore publié que le premier volume. Il a eu quatre éditions : 1890, 1891, 1895, 1898. La traduction française est faite sur le texte de la quatrième édition, en tenant compte d'un grand nombre de corrections manuscrites, qui ont été envoyées par l'auteur ; elle comprendra deux tomes.



PRINCIPES D'ÉCONOMIE POLITIQUE

LIVRE PREMIER

Aperçu préliminaire.

CHAPITRE PREMIER

INTRODUCTION

§ 1. — L'*Economie politique* ou *Economique* est une étude de l'humanité dans les affaires ordinaires de la vie ; elle examine la partie de la vie individuelle et sociale qui a plus particulièrement trait à l'acquisition et à l'usage des choses matérielles nécessaires au bien-être.

Elle est donc, d'un côté, une étude de la richesse ; de l'autre, et c'est le plus important, elle est une partie de l'étude de l'homme. Car le caractère de l'homme a été moulé par son travail de chaque jour et par les ressources matérielles qu'il en tire, plus que par toute autre influence, si ce n'est celle des idéals religieux ; et les deux grands facteurs de l'histoire du monde ont été le facteur religieux et le facteur économique. Ça et là l'ardeur de l'esprit militaire ou de l'esprit artistique [ont, pendant quelque temps, prédominé : mais les influences religieuses et les influences économiques n'ont jamais, même momentanément, cessé de figurer au premier rang ; elles ont presque toujours été plus

importantes que toutes les autres influences ensemble. Les mobiles religieux sont plus intenses que les mobiles économiques ; mais leur action directe s'étend rarement sur une aussi grande partie de la vie. Le travail par lequel une personne gagne son pain remplit en effet sa pensée pendant les heures où son esprit a le plus d'activité ; c'est alors que le caractère de chacun se forme d'après la façon dont il utilise ses facultés dans son travail, d'après les pensées et les sentiments que ce travail lui suggère, et d'après les relations qu'il a avec ceux qui y sont associés, par lesquels il est employé ou qu'il emploie.

Très souvent l'influence exercée sur le caractère d'une personne par le montant de son revenu est à peine moindre, si même elle l'est, que l'influence exercée par la façon dont elle le gagne. Il peut y avoir une médiocre différence au point de vue de la plénitude de vie (*fulness of life*) entre une famille dont le revenu annuel est de 1.000 £ et une famille où il est de 5.000 £ ; mais la différence est très grande suivant que le revenu est de 30 £ ou de 150 £ : car avec 150 £ une famille possède, et avec 30 £ elle ne possède pas les conditions matérielles nécessaires à une vie complète.

Il est vrai que dans la religion, dans les affections de famille et dans l'amitié, le pauvre lui-même peut trouver un but pour beaucoup de facultés qui sont la source du bonheur le plus élevé. Mais les conditions de vie qui entourent l'extrême pauvreté, surtout dans les lieux où la population est dense, tendent à affaiblir les facultés les plus hautes. Ceux qui ont été appelés le « résidu de nos grandes villes » sont peu à même de connaître l'amitié ; ils ignorent les charmes et la paix de la vie de famille ; ils connaissent très peu son union même ; et la religion bien souvent n'arrive pas à les atteindre. Sans doute leur fâcheux état physique, intellectuel et moral, est en partie dû à d'autres causes qu'à la pauvreté ; mais celle-ci en est la cause principale.

Et à côté de ce résidu, il y a un nombre immense de

gens, soit dans les villes, soit à la campagne, qui n'ont qu'une nourriture, des vêtements et des logements insuffisants ; dont l'instruction est arrêtée de bonne heure pour qu'ils puissent se mettre à travailler et à gagner quelque salaire ; qui sont occupés pendant de longues heures à peiner jusqu'à l'épuisement avec des corps imparfaitement nourris, et qui n'ont ainsi aucune chance de pouvoir développer en eux les plus hautes facultés de l'esprit. Leur existence n'est sans doute pas nécessairement malsaine ni malheureuse. Réconfortés par leur amour pour Dieu et pour les hommes, doués peut-être même d'une délicatesse naturelle de sentiments, ils peuvent mener une existence bien moins incomplète que celle de beaucoup d'hommes qui jouissent de plus de bien-être matériel. Cependant, à cause de tout cela, leur pauvreté est pour eux un grand mal et presque sans compensation. Alors même qu'ils sont bien portants, leur fatigue va souvent jusqu'à la souffrance, tandis que leurs plaisirs sont peu nombreux ; et lorsque la maladie survient, les maux causés par la pauvreté sont alors décuplés. Si un esprit porté à la résignation peut beaucoup pour leur faire accepter ces maux, il est d'autres maux pour lesquels il ne saurait en être ainsi. Excédés de travail et insuffisamment instruits, las et accablés de soucis, sans repos et sans loisir, ils n'ont aucune chance de tirer parti de leurs facultés.

Ainsi donc, quoique quelques-uns des maux qui accompagnent ordinairement la pauvreté ne soient pas ses conséquences nécessaires ; pourtant, dans un sens large, il est vrai de dire que « le malheur des pauvres est dans leur pauvreté ». Etudier les causes de la pauvreté c'est donc étudier les causes de la déchéance dont souffre une grande partie de l'humanité.

§ 2. — Aristote regardait l'esclavage comme étant voulu par la nature ; et les esclaves pensaient probablement de même dans l'antiquité. La dignité de l'homme fut procla-

mée par la religion chrétienne ; elle a été affirmée avec une force croissante pendant les cent dernières années, mais c'est seulement à la suite du progrès de l'éducation dans ces derniers temps que nous avons enfin commencé à sentir l'entière importance de cette idée. Nous nous mettons enfin sérieusement à rechercher s'il est nécessaire qu'il existe des « basses classes » : c'est-à-dire s'il est nécessaire qu'un grand nombre d'hommes soient condamnés depuis leur naissance à un travail pénible dans le but de procurer à d'autres les choses nécessaires à une vie raffinée et cultivée, pendant qu'eux-mêmes sont empêchés par leur pauvreté et par leur labeur de prendre leur part de ces raffinements et de cette culture.

L'espoir que la pauvreté et l'ignorance puissent graduellement disparaître, trouve certes un grand appui dans les constants progrès des classes ouvrières au cours du siècle actuel. La machine à vapeur a déchargé les ouvriers de beaucoup de travaux épuisants et dégradants ; les salaires ont haussé ; l'instruction s'est développée et devient plus générale ; les chemins de fer et l'imprimerie ont permis aux membres du même métier, dispersés sur les différents points du pays, de communiquer aisément ensemble, de former et d'exécuter des plans d'action étendus et portant loin ; en même temps, la demande croissante de travailleurs intelligents a si rapidement fait augmenter le nombre des ouvriers qualifiés, que leur nombre dépasse maintenant celui des ouvriers non-qualifiés. Un grand nombre d'ouvriers qualifiés ont cessé d'appartenir aux « basses classes », dans le sens où cette expression était employée tout d'abord ; et quelques-uns d'entre eux mènent déjà une vie plus raffinée et plus noble que celle de la plupart des gens des hautes classes eux-mêmes il y a cent ans.

Ce progrès a contribué plus que toute autre chose à donner un intérêt pratique à la question de savoir s'il est réellement impossible que tous les hommes puissent venir

au monde avec chance de mener une existence cultivée, à l'abri des souffrances de la pauvreté et de l'influence déprimante qu'exerce un travail mécanique excessif. Cette question est au premier plan parmi les préoccupations de plus en plus graves de notre époque.

La science économique ne peut pas y répondre complètement ; car la réponse dépend en partie des capacités morales et politiques de la nature humaine ; et, en ces matières, l'économiste n'a pas de lumières particulières ; il doit faire comme les autres, et deviner du mieux qu'il peut. Mais la réponse dépend dans une grande mesure de faits et d'inductions qui sont du domaine de l'économique ; et c'est là ce qui donne aux études économiques leur principal et leur plus haut intérêt.

§ 3. — On pourrait penser qu'une science, qui traite de questions si vitales pour le bien-être de l'humanité, a dû attirer à toute époque l'attention des meilleurs penseurs, et qu'elle est maintenant bien près de la maturité. Mais le fait est que le nombre des économistes scientifiques a toujours été petit relativement aux difficultés de l'œuvre à accomplir ; et la science économique est encore presque à son enfance. Une des causes de ce fait est que l'on n'a pas toujours compris l'intérêt que présente l'économique pour le bien-être de l'homme au sens le plus noble. Une science qui a pour objet la richesse, répugne souvent à première vue à beaucoup d'hommes d'étude ; car ceux qui font le plus avancer la connaissance se soucient généralement peu de la possession de la richesse pour elle-même.

Mais une cause plus importante de ce retard est que beaucoup des conditions de la vie industrielle, et beaucoup des modes de production, de distribution et de consommation, dont la science économique moderne s'occupe, ne sont eux-mêmes que de date récente. Il est vrai que les changements essentiels ne sont pas, à certains égards, aussi grands que les changements survenus dans la forme exté-

rieure ; et qu'une partie, beaucoup plus grande qu'il ne semble au premier abord, des théories économiques modernes, peut s'appliquer aux conditions dans lesquelles vivent les populations arriérées. Mais cette unité essentielle qui se retrouve sous la grande variété des formes n'est pas aisée à découvrir ; et les changements de forme ont eu cet effet que les écrivains, à toute époque, ont moins profité qu'ils ne l'auraient fait sans cela de l'œuvre de leurs prédécesseurs.

Les conditions économiques de l'époque moderne, quoique plus complexes, sont à bien des égards mieux définies que celles des temps plus anciens. Les affaires (*business*) sont plus nettement séparées du reste ; les droits des individus, soit entre eux, soit à l'égard de la communauté, sont plus nettement précisés ; et, surtout, en se débarrassant de l'influence de la coutume, en développant les libres initiatives, l'habitude de regarder constamment en avant et un inlassable esprit d'entreprise, notre époque a mieux précisé et mieux mis en relief les causes qui régissent la valeur relative des différentes choses et des différentes espèces de travail.

§ 4. — On dit souvent que les formes modernes de la vie économique se distinguent des formes anciennes en ce que la concurrence y joue un plus grand rôle. Mais cette idée n'est pas absolument exacte. Ce que signifie strictement la concurrence, c'est, semble-t-il, la lutte de deux personnes renchérissant l'une sur l'autre pour la vente ou l'achat d'un objet. Ce genre de lutte est sans doute à la fois plus intense et plus répandu qu'il ne l'était ; mais il n'est qu'une conséquence secondaire, et on peut presque dire accidentelle, des caractères fondamentaux de la vie industrielle moderne.

Il n'y a pas de mot qui exprime ces caractères d'une façon exacte. Ce sont, comme nous le verrons tout à l'heure : une certaine indépendance et une certaine habitude de

choisir soi-même sa propre voie, une certaine confiance en soi ; de la réflexion et pourtant de la promptitude dans les décisions et dans les jugements, l'habitude de se préoccuper de l'avenir et de se tracer sa voie d'après des buts lointains. Ces caractères peuvent amener et souvent amènent les gens à entrer en compétition les uns avec les autres ; mais, d'un autre côté, ils peuvent tendre, et précisément à l'heure actuelle ils tendent, dans le sens de la coopération et de la mise en commun d'une foule de bonnes et de mauvaises fortunes. Ces tendances vers la propriété collective et l'action collective sont tout à fait différentes de celles des époques anciennes, parce qu'elles ne sont pas le résultat de la coutume, ni d'une inclination passive à s'associer avec ses voisins, mais d'un libre choix par lequel chaque individu a pris cette ligne de conduite parce que, après mûre réflexion, elle lui semble la plus propre à lui faire atteindre ses fins, fins égoïstes ou fins désintéressées.

Le mot « compétition » est en mauvaise odeur, et il implique un certain égoïsme et une certaine indifférence pour le bien-être d'autrui. Il est vrai qu'il y a moins d'égoïsme réfléchi dans les formes anciennes d'industrie qu'il n'y en a dans les formes modernes ; mais il y avait aussi moins de désintéressement voulu. C'est la réflexion, et non pas l'égoïsme, qui est la caractéristique de l'époque moderne.

Par exemple, si la coutume dans une société primitive étend les limites de la famille, et prescrit envers les voisins certaines obligations qui tombent en désuétude dans une civilisation postérieure, elle prescrit aussi une attitude d'hostilité à l'égard des étrangers. Dans la société moderne les obligations qu'imposent les affections de famille deviennent plus étroites, mais elles sont concentrées sur une sphère plus petite ; et les voisins sont mis presque sur le même pied que les étrangers. Les uns et les autres sont traités avec moins de justice et de loyauté que ne le sont les voisins chez

un peuple primitif, mais avec beaucoup plus de justice et de loyauté que les étrangers. Ainsi ce sont les liens du voisinage seuls qui se sont relâchés ; les liens de famille sont, à bien des égards, plus forts qu'autrefois, les affections de famille inspirent beaucoup plus de sacrifice et plus de dévouement ; et la sympathie pour ceux qui nous sont étrangers est la source de plus en plus importante d'une sorte de désintéressement voulu qui n'a jamais existé avant l'époque moderne. L'Angleterre est le pays par excellence de la concurrence, cependant aucun autre ne consacre une aussi grande partie de son revenu à des emplois charitables ; et il a dépensé vingt millions pour donner la liberté aux esclaves des Indes occidentales.

A toute époque, des poètes et des réformateurs sociaux ont essayé, par des contes enchanteurs sur les vertus des héros d'autrefois, d'enflammer le peuple de leur temps pour une vie plus noble. Mais ni l'histoire, ni l'observation contemporaine des peuples arriérés, lorsqu'on les étudie soigneusement, ne viennent à l'appui de l'idée que l'homme soit aujourd'hui plus dur et plus méchant qu'autrefois, ou qu'il ait jamais été plus disposé que maintenant à sacrifier son propre bonheur pour la satisfaction des autres dans des cas où la coutume et la loi l'ont laissé libre de choisir. Chez des peuples dont les facultés intellectuelles semblent ne s'être développées dans aucune autre direction et où l'on ne trouve personne possédant la puissance créatrice de l'homme d'affaires moderne, on voit beaucoup de gens montrer une sagacité perverse à exploiter dans un marché leurs voisins eux-mêmes. Il n'y a pas de commerçants qui soient moins scrupuleux à tirer bénéfice des besoins d'un malheureux que les marchands de blé et les usuriers de l'Orient.

L'époque moderne a sans aucun doute fourni de nouvelles tentations d'être malhonnête en affaires. Les progrès de la science ont fait découvrir de nouvelles façons de don-

ner aux choses une apparence autre que la réalité ; ils ont rendu possibles beaucoup de formes nouvelles de falsification. Le producteur est maintenant beaucoup plus éloigné du dernier consommateur ; et ses méfaits ne reçoivent pas le châtement sévère et prompt qui tombé sur la tête d'une personne obligée de vivre et de mourir dans le village où elle est née, lorsqu'elle fait quelque vilain tour à l'un de ses voisins. Les occasions de friponnerie sont certainement plus nombreuses qu'elles ne l'étaient ; mais il n'y a pas de raison de penser que les gens profitent de ces occasions proportionnellement plus qu'ils ne le faisaient autrefois.

Au contraire, les méthodes commerciales modernes impliquent d'un côté des habitudes de confiance entière et, de l'autre côté, une faculté de résister aux tentations malhonnêtes, qui n'existent pas chez un peuple arriéré. Des exemples de loyauté simple et de confiance personnelle se rencontrent dans toutes les civilisations ; mais ceux qui ont essayé de lancer dans des pays arriérés des affaires de type moderne, constatent qu'ils peuvent rarement compter sur la population indigène pour remplir les postes de confiance. On y trouve même plus facilement des hommes pour un travail demandant une grande habileté et de grandes aptitudes intellectuelles que pour les travaux exigeant de la moralité et de la fermeté dans le caractère. La falsification et la fraude commerciales dominaient au Moyen Age d'une façon tout à fait surprenante, si nous considérons la difficulté qu'il y avait alors de tromper sans être découvert.

Le mot « compétition » ne convient donc pas bien pour désigner les caractéristiques de la vie industrielle moderne. Nous avons besoin d'un mot qui n'implique aucune particularité morale, bonne ou mauvaise, mais qui indique le fait incontesté que la vie commerciale et industrielle moderne est caractérisée par des habitudes de plus grande confiance en soi-même, par plus de prévoyance, par une conduite plus réfléchie et plus libre. Il n'y a pas de mot

qui convienne entièrement ; mais l'expression de *Liberté de l'industrie et du travail*, ou, plus brièvement, *Liberté économique*, met sur la bonne voie et peut être employée faute d'une meilleure. Naturellement, cette réflexion et cette liberté dans la conduite de la vie peuvent mener à renoncer partiellement à la liberté individuelle lorsque la coopération ou l'association semble être la meilleure voie pour atteindre le but désiré. La question de savoir dans quelle mesure ces formes d'association volontairement acceptées peuvent détruire la liberté dans laquelle elles ont leur source, et la question aussi de savoir dans quelle mesure elles sont conformes à l'intérêt général, sont des questions qui retiendront beaucoup notre attention vers la fin de ce traité.

§ 5. — Nous rencontrerons dans cet aperçu préliminaire un autre mot dont le sens est incertain. « Le mot *valeur*, dit Adam Smith, a deux sens différents : parfois il exprime l'utilité d'un objet et, d'autres fois, il exprime le pouvoir d'achat que la possession de cet objet confère à l'égard des autres biens ». Mais l'expérience a montré qu'il n'est pas bon d'employer le mot dans le premier sens.

La valeur, c'est-à-dire la valeur d'échange, d'une chose par rapport à une autre dans un lieu et dans un temps donnés, est le montant de cette seconde chose que l'on peut obtenir dans ce lieu et à ce moment en échange de la première. Ainsi l'expression de valeur est relative, et exprime la relation entre deux choses dans un lieu et à un moment particuliers. Les pays civilisés adoptent généralement l'or, ou l'argent, ou tous les deux à la fois, comme monnaie. Au lieu d'exprimer les valeurs du plomb, de l'étain, du bois, du blé et d'autres choses, par rapport les unes aux autres, nous les exprimons d'abord par rapport à la monnaie ; et nous donnons le nom de prix à la valeur de chaque chose ainsi exprimée (1).

(1) Pour plus ample étude de ce sujet, voir livre II, ch. II, § 6.

On trouvera esquissées dans les chapitres II et III quelques-unes des transformations les plus importantes qui se sont produites dans le développement de la vie économique ; cette esquisse indique l'évolution de l'industrie depuis les civilisations primitives jusqu'à notre époque ; elle peut ainsi contribuer à rendre plus vivantes les analyses qui suivent. Ce n'est pas un résumé de l'histoire économique. Pareillement, le chapitre IV indique le chemin par lequel la pensée économique a passé, particulièrement depuis un siècle et demi ; mais il ne touche qu'aux points qui ont quelque importance pour l'intelligence des idées actuelles. Le but principal de ces trois chapitres est d'insister sur cette idée que l'économique est une science de la vie, et qu'elle est voisine de la biologie plutôt que de la mécanique. La même idée se retrouve aux chapitres V et VI ; j'y discute brièvement le point de vue auquel l'économique se place pour aborder son sujet ; j'y expose son but, ses limites et ses relations avec d'autres branches d'étude. Ces cinq chapitres sont ainsi une introduction au reste de l'ouvrage. Mais il est difficile de bien comprendre toute la portée d'une introduction à une science si l'on n'est pas déjà un peu familiarisé avec les matières dont cette science traite. Les lecteurs qui ne sont pas au courant (mais non les autres) feront donc bien de renvoyer à plus tard la lecture des chapitres II, III, IV du livre I, ainsi que celle des chapitres V, §§ 1 et 2, VI, §§ 1-5, et de toutes les notes appartenant à ces chapitres.

CHAPITRE II

LES PROGRÈS DE LA LIBERTÉ DE L'INDUSTRIE ET DU TRAVAIL

§ 1. — Les causes immédiates des principaux événements de l'histoire se trouvent dans la conduite des individus. Pourtant, dans la plupart des conditions qui ont rendu ces événements possibles, il est facile de découvrir l'influence exercée par des institutions venues du passé, par des particularités de race et par la nature physique. Les particularités de race sont d'ailleurs elles-mêmes le résultat de causes individuelles et physiques ayant agi à une époque plus ou moins reculée. Souvent une race vigoureuse a dû sa naissance aussi bien que son nom, à quelque ancêtre d'une grande force physique et morale. Les mœurs auxquelles une race doit sa force dans la paix et dans la guerre sont souvent dues à la sagesse d'un petit nombre de grands penseurs qui ont interprété et développé ses coutumes et ses lois, soit par des préceptes formels, soit par une influence lente et presque imperceptible. Mais rien de tout cela n'est d'un profit durable, si la vigueur d'une race n'est pas favorisée par le climat : les produits naturels, le sol, l'eau, le ciel, déterminent les caractères que possède l'œuvre d'une race et donnent une nuance particulière à ses institutions sociales et politiques.

Ces différences n'apparaissent pas clairement tant que l'homme est encore sauvage. Quelque insuffisants et peu

sûrs que soient nos renseignements sur les habitudes des tribus sauvages, nous en savons assez pour pouvoir affirmer qu'elles montrent une étrange uniformité dans les caractères généraux, accompagnée d'une grande variété dans les détails. Quel que soit leur climat et quels que soient leurs ancêtres, nous voyons les sauvages vivre sous l'empire de la coutume et de l'impulsion ; presque jamais ils ne s'engagent d'eux-mêmes dans des voies nouvelles ; jamais ils ne songent à l'avenir éloigné, et rarement même ils se préoccupent de l'avenir immédiat ; capricieux, en dépit de leur asservissement à la coutume, dominés par la fantaisie du moment, acceptant parfois les fatigues les plus pénibles, mais incapables de s'astreindre longtemps à un travail régulier, ils se soustraient autant que possible aux tâches difficiles et ennuyeuses ; celles qui ne peuvent pas être évitées sont accomplies par le travail forcé des femmes.

C'est lorsqu'on passe de la vie sauvage aux premières formes de la civilisation que l'influence du milieu physique se fait le plus vivement sentir. Ce fait est en partie dû à ce que l'histoire primitive est pauvre, et ne nous apprend que peu de choses sur les événements particuliers et sur les influences individuelles qui ont, au début, guidé et dirigé le cours de l'évolution chez un peuple, dans le sens du progrès ou dans celui du recul. Mais la raison principale en est que dans cette période de début le pouvoir de l'homme sur la nature est faible, et qu'il ne peut rien faire sans son aide généreuse. La nature n'a marqué sur la surface de la terre qu'un petit nombre de lieux qui soient particulièrement favorables aux premiers efforts faits par l'homme pour s'élever au-dessus de l'état sauvage ; aussi le premier développement de l'agriculture et des arts industriels a-t-il été dirigé et dominé par les conditions physiques de ces régions favorisées (1).

(1) Pour la question générale de l'influence directe et indirecte

La civilisation la plus rudimentaire elle-même est impossible si les efforts de l'homme ne sont pas plus que suffisants pour lui procurer les choses indispensables à sa vie ; quelque superflu est en outre nécessaire pour permettre cet effort intellectuel d'où sort le progrès. Aussi, presque toutes les civilisations anciennes sont-elles nées sous des climats chauds où il faut peu de chose pour vivre et où la nature donne des rendements abondants, même avec une culture grossière. Elles se sont souvent formées auprès d'un grand fleuve qui donnait de l'humidité au sol et qui fournissait un moyen de communication aisé. Les maîtres de ces civilisations appartiennent généralement à une race venue depuis peu d'un pays lointain au climat plus froid, ou de régions montagneuses situées dans le voisinage ; car un climat chaud détruit l'énergie, et la force qui permet à ces maîtres de dominer est presque toujours due au climat plus tempéré de leur pays d'origine. Pendant quelques générations ils conservent dans leurs nouvelles demeures beaucoup de leur énergie, vivant dans le luxe avec les produits du travail des populations soumises ; ils trouvent l'emploi de leurs aptitudes dans les métiers de chefs, de soldats et de prêtres. D'abord ignorants, ils apprennent rapidement tout ce que leurs sujets peuvent leur enseigner, et ne tardent pas à les dépasser. Mais à cette période de la civilisation c'est presque seulement chez les chefs que l'on trouve les qualités d'initiative intellectuelle ; elles ne se rencontrent presque jamais chez ceux qui supportent le poids du travail de production.

La raison de ce fait est que le climat qui rend possible une civilisation primitive la condamne aussi à la fai-

qu'exerce le milieu physique sur les caractères de race, en déterminant la nature des occupations dominantes, voir KNIES, *Politische Oekonomie* ; HEGEL, *Philosophie de l'histoire* ; BUCKLE, *History of Civilization*. Comparer aussi ARISTOTE, *Politique*, et MONTESQUIEU, *Esprit des lois*.

blesse (1). Dans les climats plus froids, la nature fournit une atmosphère fortifiante. Bien que, tout d'abord, l'homme ait à y soutenir une lutte pénible, pourtant, à mesure que ses connaissances et ses richesses s'accroissent, il est en état de se procurer largement de quoi se nourrir et se vêtir chaudement. Plus tard il se construit ces grands et solides bâtiments qui sont les plus coûteuses parmi les choses nécessaires à une vie cultivée, dans les régions où la rigueur de la température oblige à abriter sous un toit presque tous les travaux domestiques et presque toutes les réunions qu'exigent les rapports sociaux. Au contraire, lorsqu'il n'est pas donné spontanément par la nature, on ne peut pas du tout se procurer l'air frais et fortifiant qui est nécessaire à la plénitude de la vie (2). L'ouvrier peut bien se livrer sous un soleil tropical à un dur labeur physique ; l'artisan peut y avoir des instincts artistiques ; le sage, l'homme d'Etat ou le banquier peuvent s'y montrer habiles et ingénieux ; mais une température élevée fait que tout travail pénible et continu est impossible lorsqu'il demande en même temps une haute activité intellectuelle.

Sous l'influence combinée du climat et du luxe, la classe maîtresse perd graduellement sa force ; le nombre de ceux qui, parmi elle, sont capables de grandes choses devient

(1) Montesquieu dit d'une manière originale (livre XIV, ch. II) que la force plus grande donnée par un climat froid produit entre autres effets : « plus de connaissance de sa supériorité, c'est-à-dire moins de désirs de vengeance ; plus d'opinion de sa sûreté, c'est-à-dire plus de franchise, moins de soupçons, de politique et de ruses ». Ces qualités sont éminemment favorables au progrès économique.

(2) Il faudrait modifier un peu ceci, mais un peu seulement, si F. Galton arrivait à démontrer qu'un petit groupe d'hommes exerçant la domination dans un pays chaud, comme par exemple les Anglais dans l'Inde, peuvent maintenir leur vigueur intacte pendant plusieurs générations en usant abondamment de la glace artificielle, ou de l'air comprimé qui produit par sa dilatation une action réfrigérante. Voyez son discours présidentiel au *Anthropological Institute*, en 1887.

de plus en plus petit : et à la fin elle est renversée par une race plus forte venue très probablement d'un climat plus froid. Parfois les maîtres anciens forment une caste intermédiaire entre ceux qu'ils ont jusqu'alors dominés et les maîtres nouveaux ; mais le plus souvent ils disparaissent dans la masse.

Une pareille civilisation présente souvent beaucoup d'intérêt pour l'historien philosophe. La vie y est tout entière remplie presque inconsciemment par un petit nombre d'idées simples qui sont entrelacées de façon à produire quelque chose de semblable à cette agréable harmonie de tons qui fait le charme des tapis d'Orient. Il y a beaucoup de profit à rechercher l'origine de ces idées. Elle se trouve dans l'influence combinée de la race, du milieu physique, de la religion, de la philosophie et de la poésie, dans les péripéties des luttes guerrières et dans l'action directrice de quelques fortes individualités. Tout cela est également instructif pour l'économiste pour bien des raisons, mais ne jette pas une lumière très directe sur les mobiles qui sont le champ particulier de ses études. En effet, dans les civilisations de ce genre les hommes les plus capables méprisent le travail ; il n'y a ni travailleurs entreprenants et libres dans leurs initiatives, ni capitalistes audacieux ; le travail industriel, tenu en mépris, obéit à la coutume ; il tient même à la coutume comme à la seule barrière qui le protège de la tyrannie et de l'arbitraire.

La coutume n'est certainement en grande partie pas autre chose qu'une forme cristallisée d'oppression et de répression. Mais un corps de coutumes qui ne servirait pas à autre chose qu'à opprimer les faibles ne pourrait pas longtemps subsister. Les forts s'appuient sur les faibles, leur propre force ne peut pas les soutenir sans cet appui ; et s'ils organisent des institutions sociales qui oppriment les faibles gratuitement et sans mesure, ils se détruisent par là eux-mêmes. Par conséquent, tout corps de coutumes

qui dure, contient des dispositions protectrices pour garantir les faibles contre les formes les plus extrêmes d'exploitation (1).

En fait, lorsque l'esprit d'entreprise est peu développé et qu'il n'y a pas place pour une concurrence effective, la coutume est une barrière nécessaire pour défendre les gens non seulement contre ceux qui sont plus forts qu'eux-mêmes, mais encore contre leurs voisins placés au même rang qu'eux dans la vie. Si le forgeron du village ne peut vendre ses socs de charrue qu'aux gens du village, et si ceux-ci ne peuvent acheter leurs socs à personne autre qu'à lui, il est de l'intérêt de tous que le prix soit fixé par la coutume à un taux modéré. Par là, la coutume devient sacrée ; et à cette première phase rien ne vient faire rompre avec l'habitude primitive de considérer tout innovateur comme un impie et comme un ennemi. Aussi l'influence des causes économiques n'apparaît pas à l'extérieur. Elles agissent sûrement et lentement ; mais c'est après des générations, et non après des années, qu'elles produisent leur effet : leur action est si subtile qu'elle échappe tout à fait à l'observation ; et elle est bien difficile à apercevoir, sauf pour ceux qui ont appris à la distinguer en examinant l'action plus apparente et plus rapide exercée dans les temps modernes par des causes semblables (2).

(1) Cf. BAGEHOT, *Physics and Politics*, ainsi que les écrits d'Herbert Spencer et de Maine.

(2) Ainsi le « taux modéré » auquel la coutume fixe le prix d'un soc de charrue se trouvera être, si on l'analyse, le prix qui, à la longue, donne au forgeron une rémunération à peu près égale (en tenant compte de tous les avantages et de tous les bénéfices dont il jouit) à celle que reçoivent ses voisins qui font un travail d'une difficulté équivalente. Ou, en d'autres termes, ce sera le prix que sous le régime de la liberté du travail, avec des communications faciles et une concurrence effective, nous appellerions un taux normal de paiement. Si les circonstances viennent à changer et que le gain des forgerons, en y comprenant tous les bénéfices indirects, s'abaisse au-dessous ou s'élève au-dessus de ce taux, il se

§ 2. — Dans les civilisations primitives, cette action de la coutume est en partie une cause, et en partie une conséquence, des limitations que l'on y impose aux droits individuels de propriété. Pour toute espèce de propriété, mais particulièrement pour la propriété du sol, les droits de l'individu y ont généralement leur source dans les droits appartenant aux gens de la maison et de la famille au sens le plus étroit du mot ; ils sont limités par eux, et leur sont de toute façon subordonnés. Les droits des gens de la maison sont, de la même manière, subordonnés aux droits appartenant aux gens du village ; celui-ci n'est souvent, selon une fiction traditionnelle, sinon en fait, qu'une famille étendue et développée. Les questions de politique ont toujours été l'objet d'une grande attention de la part des historiens ; et ils ont mis en relief l'influence que les formes de gouvernement ont exercée sur le développement de l'industrie et du commerce. Mais ils n'ont pas assez fait attention à l'influence qu'a exercée la forme collective de la propriété.

Il est bien vrai qu'aux époques primitives de civilisation, peu de gens devaient désirer abandonner les pratiques qui prévalaient autour d'eux. Même si les droits des individus sur leurs biens personnels avaient été nettement et complètement précisés, personne n'aurait voulu s'exposer à la colère avec laquelle les voisins auraient regardé toute innovation, et au ridicule dont aurait été atteint quiconque aurait voulu se poser comme plus sage que ses ancêtres. Mais bien des petits changements devaient se présenter à l'esprit des plus hardis ; et s'ils avaient été libres de tenter leurs expériences à leur propre compte, des changements se seraient produits peu à peu et par degrés imperceptibles,

produira presque toujours un changement dans la coutume qui l'y ramènera, changement dont souvent on ne s'apercevra pas et qui, généralement, ne sera pas accompagné d'un changement extérieur. Mais nous reviendrons sur ce point plus tard.

jusqu'à ce que la pratique eût été assez transformée pour brouiller les grandes lignes des règles coutumières, et pour donner une sérieuse liberté aux initiatives individuelles. Mais, alors que chaque chef de groupe n'était considéré que comme un associé principal et comme administrateur des biens de la famille, la plus petite tentative pour s'écarter des routines ancestrales rencontrait l'opposition de gens qui avaient le droit d'être consultés pour tous les détails.

De plus, à l'arrière-plan, derrière la résistance de la famille, se trouvait celle des chefs de village. Bien que chaque famille eut, pendant un temps, l'usage exclusif des terres cultivées par elle, pourtant beaucoup d'opérations étaient généralement exécutées en commun, de sorte que chacun avait à faire les mêmes choses que les autres au même moment. Chaque champ, lorsqu'il retombait en jachère, rentrait dans les pâturages communs ; et toutes les terres du village étaient, de temps en temps, soumises à de nouvelles répartitions (1). Le village avait donc un droit évident à empêcher toute innovation, car elle pouvait gêner son organisation de la culture collective ; et elle pouvait, en définitive, diminuer la valeur du sol, et nuire ainsi aux autres lorsque le moment serait venu d'une nouvelle réparti-

(1) Dans le système du Mark germanique, sous sa forme typique, une petite partie des terres, les terrains d'habitations, étaient mis à part d'une manière permanente, et chaque famille en possédait une portion en jouissance perpétuelle. Une seconde partie, les terres cultivables, étaient divisées en trois grands champs, de chacun desquels chaque famille recevait généralement plusieurs parcelles dispersées. Chaque année deux d'entre eux étaient cultivés et l'autre laissé en jachère. La troisième partie des terres, la plus considérable, était utilisée en commun, comme pâturage, par tout le village ; et il en était de même du champ en jachère dans les terres arables. Dans certains cas les terres arables étaient de temps en temps abandonnées à la pâture, et de nouvelles terres destinées à être mises en culture étaient prises dans les terres communes, et cela donnait lieu à une nouvelle répartition. Ainsi donc, la façon dont chaque famille cultivait sa terre intéressait en bien ou en mal tous les membres du village.

tion. En conséquence, il se forma souvent un réseau complexe de règles par lesquelles chaque cultivateur était si étroitement lié qu'il était empêché de suivre ses idées et d'agir à sa guise même pour les détails les plus insignifiants (1). Il est probable que c'est là la plus importante de toutes les causes qui ont retardé le développement de l'esprit d'entreprise dans le genre humain. Notons que la propriété collective était en harmonie avec cet esprit de quiétisme qui règne dans beaucoup de religions orientales, et que sa longue survivance parmi les Hindous a été en partie due aux habitudes d'apathie qui sont enseignées par leurs livres religieux.

Il est probable que l'on a exagéré l'influence de la coutume sur les prix, sur les salaires et sur la rente ; et qu'en même temps on n'a pas assez tenu compte de son influence sur les formes de production et sur l'organisation économique générale de la société. Dans le premier cas, ses effets sont manifestes mais ils ne se cumulent pas les uns avec les autres ; dans le second cas, ils ne sont pas évidents, mais ils sont cumulatifs. Or, c'est une règle à peu près générale, universelle, que lorsque les effets d'une cause, même médiocres à un moment donné, agissent constamment dans la même direction, leur influence est bien plus grande qu'on ne pourrait le croire au premier abord.

Mais quelque grande qu'ait été l'influence de la coutume dans les civilisations antiques, l'esprit d'entreprise était très développé chez les Grecs et chez les Romains. Aussi est-il très intéressant de rechercher pourquoi ils ont si peu aperçu le côté social des problèmes économiques qui nous intéresse tant, et pourquoi ils s'en sont si peu occupés.

§ 3. — Des études récentes en biologie et en philologie

(1) Comparer la description que le duc d'Argyll donne de la façon dont était cultivé Runrig dans *Unseen Foundations of Society*, ch. ix.

ont discrédité beaucoup d'idées que l'on croyait bien établies touchant l'histoire primitive de la civilisation. Mais il ne semble pas y avoir de raisons de douter que presque tous les peuples qui ont fait avancer la civilisation aient été des Aryens qui, par vagues successives, se sont répandus sur l'Europe et sur l'Asie, abandonnant les pays de glace et de neige où étaient leurs primitives demeures. Quelques-uns allèrent de bonne heure loin dans le sud ; de bonne heure ils étendirent leur domination sur d'autres peuples ; de bonne heure aussi ils perdirent leur vigueur sous l'influence du luxe et du climat. Mais d'autres virent leur vigueur aller en augmentant au cours de plusieurs siècles sous l'influence fortifiante d'un climat vif et de luttes continuelles ; un groupe de ceux-ci, venant du Danube vers le sud, se fixa enfin dans un pays montagneux où un grand nombre de ports s'ouvraient sur la mer Méditerranée. Chaque port était séparé de ses voisins par des montagnes, et la mer y tournait les esprits vers les pensées les plus suggestives et vers tout l'inconnu du monde. Les Grecs eurent en peu de temps fait le tour de presque tout ce qui, autour d'eux, valait le mieux la peine d'être connu, dans le domaine de la pensée ou du sentiment, comme dans celui de l'action ou du rêve. La Perse, l'Assyrie, la Phénicie, la Judée et l'Égypte, se trouvaient à l'extrémité orientale de cette grande mer qui unit l'Asie, l'Afrique et l'Europe ; et l'Inde n'était pas loin.

L'impulsion qui a donné l'éveil à la liberté de la pensée et de l'action est venue de la mer. Le siège de la plupart des civilisations primitives s'était trouvé dans des bassins de grands fleuves, dont les plaines bien arrosées étaient rarement visitées par la famine ; car dans un climat où la chaleur ne fait jamais défaut, la fertilité du sol varie presque en raison directe avec son humidité. Ces fleuves offraient aussi des moyens aisés de communication qui favorisèrent les formes simples du commerce et de la division

du travail et n'empêchèrent pas les mouvements des grandes armées sur lesquelles s'appuyait la force despotique des gouvernements. Il est vrai que les Phéniciens vécurent sur la mer. Cette grande race sémitique rendit d'importants services en préparant la voie aux libres relations entre peuples, et en répandant la connaissance de l'écriture, de l'arithmétique, des poids et mesures : mais ils consacèrent la plus grande partie de leurs forces au commerce et à l'industrie. Il était réservé aux Grecs grâce à leurs sympathies géniales et à leur esprit alerte de respirer à pleins poumons le souffle de la liberté sur les mers, et de s'assimiler ce qu'il y avait de meilleur et de plus élevé dans les pensées et dans l'art du Vieux Monde.

Leurs innombrables établissements dans l'Asie Mineure, dans la grande Grèce et enfin dans l'Hellade proprement dite, contribuèrent à développer leur propre idéal sous l'influence des pensées nouvelles qui se révélèrent à eux. Par ces établissements les Grecs entretenirent de constantes relations entre eux et avec ceux qui détenaient les clefs de l'antique savoir ; ils profitèrent de l'expérience des uns et des autres, mais sans être entravés par aucune autorité. Chez eux les hommes d'énergie et d'initiative, au lieu d'être écrasés par le poids d'usages traditionnels, furent encouragés à fonder de nouvelles colonies et à créer sans contrainte des idées nouvelles.

Leur climat les dispensait de tout travail épuisant ; ils laissaient à leurs esclaves les corvées pénibles et s'abandonnaient au libre jeu de leur fantaisie. Logement, vêtement et chauffage coûtaient peu ; leur ciel doux les invitait à vivre dehors, rendant ainsi aisées et peu coûteuses les ententes en vue de fins sociales ou politiques. Et pourtant les froides brises de la Méditerranée rafraîchissaient si bien leur vigueur que, pendant bien des générations, ils conservèrent le ressort et l'élasticité qu'ils avaient apportés

de leurs pays du Nord. Dans ces conditions, il se développa en eux un sentiment de la beauté sous toutes ses formes, une fantaisie subtile et une originalité spéculative, une énergie politique et une disposition à subordonner l'individu à l'Etat, que le monde n'a jamais plus connus au même degré depuis lors (1).

Les Grecs furent plus modernes à bien des égards que les peuples de l'Europe du Moyen Age ; à certains points de vue, ils furent même en avance sur notre temps. Mais ils n'atteignirent pas à la conception de la dignité de l'homme en tant qu'homme ; ils considéraient l'esclavage comme imposé par la Nature ; ils toléraient l'agriculture, mais regardaient toutes les autres industries comme dégradantes ; et ils n'ont pas du tout, ou très peu, connu certains problèmes économiques qui sont à notre époque d'un intérêt si attachant (2).

Ils n'ont jamais eu à souffrir de l'extrême pauvreté. Le sol et la mer, le soleil et le ciel, s'étaient réunis pour leur permettre de se procurer aisément les choses nécessaires à une vie complète. Leurs esclaves eux-mêmes avaient de nombreuses occasions de s'élever à la civilisation. En aurait-il été autrement, d'ailleurs, que rien dans le tempérament des Grecs, et rien dans ce que le monde avait appris jusqu'alors, ne les aurait portés à s'en inquiéter beaucoup. L'excellence

(1) Comparer NEUMANN et PARTSCH, *Physikalische Geographie von Griechenland*, ch. I, et GROTE, *History of Greece*, part. II, ch. I.

(2) Voir ci-dessus, p: 4-5. Ainsi Platon lui-même dit : « La nature n'a fait ni cordonniers, ni forgerons ; de telles occupations dégradent ceux qui s'y adonnent, misérables mercenaires exclus par leur situation même de tout droit politique » (*Lois*, XII). Et Aristote ajoute : « Dans la République parfaite, les citoyens... doivent s'abstenir de toute profession mécanique ou commerciale, travaux dégradés et contraires à la vertu » (*Politique*, VII, 8, voir aussi III, 5). Ces citations donnent le ton de la pensée grecque à l'égard du travail. Mais comme il y avait peu de fortunes indépendantes, surtout dans les premiers temps de la Grèce, beaucoup de penseurs y furent obligés de prendre un métier.

de la pensée grecque fit que, parmi les principaux penseurs des siècles postérieurs, beaucoup s'en sont servi comme d'une pierre de touche pour apprécier toute recherche nouvelle : et la malveillance avec laquelle l'esprit académique a souvent regardé l'étude de l'économie est en grande mesure due à l'éloignement que les Grecs ont éprouvé pour les soucis absorbants et le travail pénible de la vie des affaires.

On peut encore tirer une autre leçon de la rapide décadence de la Grèce. Elle a été due à l'absence de ce sérieux et de cette fermeté dans les desseins qu'aucun peuple n'a jamais conservés longtemps sans la discipline d'un travail régulier. Socialement et intellectuellement, ils furent libres ; mais ils n'ont pas appris à faire un bon usage de leur liberté ; ils n'étaient pas maîtres d'eux-mêmes, ni résolus et fermes dans leurs projets. Ils possédaient tous la rapidité de conception et l'aptitude à comprendre les idées nouvelles qui sont des éléments de l'esprit d'entreprise dans les affaires ; mais ils n'avaient pas la fermeté dans les projets et l'endurance patiente qu'il demande aussi. La douceur du climat affaiblit peu à peu leur énergie physique ; ils ont manqué de cette sauvegarde que la vigueur de caractère trouve dans une ténacité ferme et persévérante au travail ; et ils finirent par tomber dans la frivolité.

§ 4. — La civilisation, se transportant encore plus vers l'ouest, eut ensuite son centre à Rome. Les Romains ont été une grande armée plutôt qu'un grand peuple. Ils ressemblaient aux Grecs en ce qu'ils abandonnaient le plus possible les affaires aux esclaves ; mais, à bien d'autres égards, ils différaient d'eux. Ne sachant pas, comme les Athéniens, donner à la vie son plein épanouissement, ne sachant pas, comme eux, laisser, avec la joie de la jeunesse, libre essor à toutes leurs facultés, et développer leur propre idiosyncrasie, les Romains montrèrent les qualités qui caractérisent l'homme mûr : la ferme volonté, la résolution

de fer, la faculté de se donner entièrement à des buts sérieux et bien définis (1).

Singulièrement dégagés des liens de la coutume, ils organisèrent leur propre vie avec un esprit de décision réfléchi qui ne s'était jamais vu auparavant. Ils étaient forts et hardis, tenaces dans leurs projets, féconds en ressources, d'habitudes rangées et d'un jugement clairvoyant, et, bien qu'ils aient donné leurs préférences à la guerre et à la politique, ils ont ainsi fait constamment usage de toutes les facultés qu'exige la vie des affaires.

Le principe de l'association n'était pas sans jouer un rôle chez eux. Les unions de métiers avaient quelque vigueur, en dépit du petit nombre d'artisans jouissant de la liberté. Les procédés d'entente en vue de faire le commerce, et les procédés de production en grand dans l'industrie manufacturière à l'aide du travail servile, pour lesquels la Grèce avait été l'élève de l'Orient, prirent une nouvelle force une fois importés à Rome. Les facultés et le tempérament des Romains les rendaient particulièrement aptes à administrer des sociétés par actions. Malgré l'absence de toute classe moyenne, un petit nombre d'hommes très riches, purent, avec l'aide d'esclaves bien dressés et d'af-

(1) Cette opposition fondamentale entre le tempérament des Grecs et celui des Romains a été exposée clairement par Hegel dans sa *Philosophie de l'histoire*. « Nous pouvons dire des Grecs dans la première forme de leur liberté qu'ils n'avaient pas de conscience ; l'habitude de vivre pour leur pays sans analyse et sans réflexion était chez eux le principe dominant... La subjectivité mena le monde grec à la ruine » ; et l'harmonieuse poésie des Grecs fit place à « la vie prosaïque des Romains », qui était pleine d'objectivité et d'un « attachement dur et sec à certains buts voulus ». Roscher a apprécié avec générosité, bien qu'avec discernement, les services rendus par Hegel à l'histoire de l'économie politique (*Geschichte der National-Oekonomie in Deutschland*, § 188). Voir aussi dans l'*Histoire* de Mommsen les chapitres sur la religion, qui semblent avoir été influencés par Hegel ; voir aussi KAUTZ, *Entwicklung der National-Oekonomie*, liv. I.

franchis, se lancer dans de grandes entreprises sur terre et sur mer, dans leur pays et au loin. Ils ont fait détester le capital; mais l'ont rendu puissant et fécond; ils ont développé avec une grande énergie les institutions de crédit; grâce en partie à l'unité du pouvoir impérial et à la grande extension de la langue latine, il y eut à bien des égards, au temps de l'empire romain, dans le monde civilisé, plus de liberté de commerce et de circulation qu'il n'y en a même à l'heure actuelle.

Lorsque nous nous rappelons, alors, quel immense centre de richesse fut Rome; combien prodigieuses furent les fortunes de certains Romains (elles n'ont été dépassées que de nos jours); combien immenses étaient l'étendue de ses entreprises militaires et de son administration, l'importance des mesures qu'elles exigeaient et les rouages de son commerce: nous ne pouvons pas nous étonner que beaucoup d'écrivains aient trouvé une grande ressemblance entre les problèmes économiques de notre époque et ceux qui se posaient à Rome. Mais la ressemblance est superficielle et trompeuse. Elle porte sur les formes extérieures, et non sur la substance vivante de la vie nationale. Elle ne fait pas que les Romains aient admis cette idée de la dignité de la vie des gens du peuple qui, à notre époque, donne à la science économique son plus haut intérêt (1).

Dans la Rome ancienne, l'industrie et le commerce n'avaient pas la puissance de vie à laquelle ils sont arrivés plus tard. Les marchandises importées étaient acquises par la force; elles n'étaient pas achetées avec le travail d'ou-

(1) Voir ci-dessus ch. 1, § 2. La méprise est, dans une certaine mesure, due à l'influence de Roscher, pourtant pénétrant et avisé d'ordinaire. Il prenait plaisir à signaler des analogies entre les problèmes de l'antiquité et ceux de notre temps; et quoique il ait indiqué aussi des différences, pourtant le ton général de ses écrits a induit en erreur. Voir une bonne critique sur ce point dans KNIES, *Politische Oekonomie vom geschichtlichen Standpunkte*, particulièrement p. 391 de la seconde édition.

vriers habiles comme ceux qui ont fait la gloire de certaines villes célèbres : Venise, Florence ou Bruges. Le commerce et l'industrie étaient cultivés presque uniquement en vue des bénéfices pécuniaires à en tirer ; et l'éclat d'une vie consacrée aux affaires était peu apprécié par l'opinion publique, comme cela ressort des règles légales, appliquées dans la pratique (1), qui interdisaient aux Sénateurs toute entreprise, sauf les entreprises agricoles. Les chevaliers s'enrichirent en affermant les impôts, en pillant les provinces, et, dans les derniers temps, en exploitant la faveur personnelle des Empereurs ; ils ne priaient guère cet esprit de probité et de travail qui est nécessaire pour établir un grand commerce dans un pays. A la longue toute initiative privée fut étouffée par l'ombre toujours grandissante de l'Etat (2).

Mais quoique les Romains aient peu contribué directe-

(1) FRIEDLAENDER, *Sittengeschichte Roms*, p. 225. Mommsen va jusqu'à dire (*Histoire*, livre IV, ch. XI) : « Sur les métiers et sur les manufactures de l'industrie il n'y a rien à dire, sinon que la nation italienne à cet égard persévéra dans une inaction touchant à la barbarie... Le seul côté brillant de l'Economie privée des Romains fut le prêt d'argent et le commerce ». Beaucoup de passages de Cairnes, *Slave Power*, ressemblent à des versions modernes de l'*Histoire* de Mommsen. Même dans les villes, le sort du Romain libre mais pauvre ressemblait à celui du métis dans les Etats à esclaves du Sud des Etats-Unis. *Latifundia perdidere Italiam* ; mais c'était des grands domaines semblables à ceux de ces Etats du Sud, non à ceux de l'Angleterre. L'état de faiblesse dans lequel se trouvait le travailleur libre à Rome est décrit dans LIEBENAM, *Geschichte des römischen Vereinswesens*.

(2) Un côté de cette question est examiné par Schmoller dans sa brève mais excellente étude sur les Compagnies commerciales de l'Antiquité. Après avoir montré comment des groupes commerçants dont tous les membres appartiennent à la même famille peuvent prospérer, même parmi les peuples primitifs, il prouve (*Jahrbuch für Gesetzgebung*, xvi, pp. 740-2) qu'aucune association commerciale du type moderne ne pouvait fleurir longtemps dans des conditions telles que celles qui existaient dans l'ancienne Rome, à moins d'avoir quelque privilège ou quelque avantage exceptionnel

ment aux progrès de la science économique, ils ont indirectement exercé sur elle, en bien et en mal, une profonde influence, en posant les fondements du droit moderne. Toute la pensée philosophique à Rome était surtout stoïcienne ; or, la plupart des grands stoïciens romains étaient d'origine orientale. Leur philosophie, une fois transplantée à Rome, manifesta une grande force pratique sans perdre son intensité de sentiment. En dépit de sa sévérité, elle avait beaucoup de parenté avec les conceptions de la science sociale moderne. La plupart des grands juristes de l'Empire comptaient parmi ses adeptes ; elle donna ainsi le ton au droit romain classique, et, par lui, à tout le droit moderne de l'Europe. La puissance de l'Etat romain avait fait que les droits de l'Etat éteignirent à Rome plus vite qu'en Grèce les droits du clan et de la tribu ; mais parmi les primitives habitudes de pensée des Aryens touchant la propriété, beaucoup survécurent pendant longtemps même à Rome. Quelque grand que fut le pouvoir du chef de famille sur ses membres, les biens qu'il administrait lui furent pendant longtemps attribués comme représentant de la famille, plutôt que comme individu. Mais quand Rome fut devenue la capitale de l'Empire, ses juristes eurent à interpréter les lois d'un grand nombre de nations, et, sous l'influence des stoïciens, ils se mirent à découvrir les lois fondamentales de la Nature qu'ils croyaient cachées à la base de tous les

comme en eurent les *Societates Publicanorum*. La raison pour laquelle nous autres modernes nous réussissons à mettre et à maintenir un grand nombre de personnes « sous le même bonnet » pour travailler ensemble, alors que l'Antiquité n'a pas pu y parvenir, « doit être cherchée exclusivement dans le fait que le niveau intellectuel et moral est plus élevé aujourd'hui, et dans la possibilité plus grande maintenant qu'alors de lier ensemble les activités commerciales égoïstes des hommes par les liens de la sympathie sociale ». Voir aussi Deloume, *Les Manieirs d'argent à Rome* ; un article de W. A. BROWN, *State Control of Industry in the fourth Century*, dans *Political Science Quarterly*, vol. II ; BLANQUI, *Histoire de l'Economie politique*, ch. v et vi ; et INGRAM, *History*, ch. II.

codes particuliers. Cette recherche des éléments universels de justice, s'opposant aux éléments accidentels, agit comme un dissolvant puissant sur les droits de propriété collective, en faveur desquels aucune autre raison ne pouvait être donnée que celle des usages locaux. Le droit romain postérieur élargit par suite graduellement mais constamment la sphère du contrat, lui donna une plus grande précision, une plus grande élasticité, et une plus grande force. A la fin, presque toute la vie sociale était tombée sous son empire ; les biens de l'individu étaient nettement déterminés, et il pouvait faire d'eux ce qu'il voulait. Nous voyons ainsi que les juristes modernes doivent à la noblesse et à la hauteur d'esprit des stoïciens une idée élevée du devoir ; et de l'habitude stoïcienne de décider d'après soi-même ils tiennent une tendance à déterminer nettement les droits des individus sur les biens.

C'est donc à l'influence romaine, et particulièrement à l'influence stoïcienne, que nous pouvons faire remonter une grande partie des bons et des mauvais côtés de notre organisation économique actuelle : nous lui devons en grande partie cette énergie invincible que l'individu apporte à la direction de ses affaires ; mais nous lui devons aussi pas mal d'injustices blessantes, commises sous le couvert d'un système juridique qui s'est cependant maintenu, parce que ses principes essentiels sont sages et justes.

Au vigoureux sentiment du devoir que le stoïcisme apportait avec lui de l'Orient, son pays d'origine, se mêlait aussi quelque chose du quiétisme asiatique. Le stoïcien, tout en se montrant actif pour le bien, était fier de rester au-dessus des soucis du monde ; il prenait sa part des tourments de la vie parce que c'était son devoir de faire ainsi, mais il ne se réconciliait jamais avec elle ; son existence restait triste et sévère, opprimée par la conscience de ses propres fautes. Cette contradiction interne, comme dit Hegel, ne pouvait cesser que du jour où l'on reconnaîtrait

qu'il n'est possible d'atteindre à la perfection intérieure qu'en renonçant à soi-même ; par là la recherche de la perfection fut conciliée avec les fautes qui accompagnent nécessairement toute œuvre sociale. Le sentiment religieux intense des Juifs prépara la voie à ce grand changement. Mais le monde n'était pas prêt à entrer dans la plénitude de l'esprit chrétien ; il avait besoin de subir une nouvelle influence, qui lui a été imprimée par le caractère profondément affectif de la race germanique. Même parmi les peuples germaniques, le véritable Christianisme se développa lentement ; longtemps encore après la chute de Rome, le chaos régna dans l'Europe occidentale.

§ 5. — Le Germain, quelque vigoureux et résolu qu'il fût, rencontra de grandes difficultés à se libérer des liens de la coutume et de l'ignorance (1). La cordialité et la fidélité auxquelles il devait sa force particulière, l'amenaient à aimer à l'excès les institutions et les coutumes de sa famille et de sa tribu. Nulle autre grande race conquérante n'a montré aussi peu d'aptitude que les Germains à emprunter les idées nouvelles aux peuples plus civilisés, quoique plus faibles, dont ils faisaient la conquête. Ils étaient fiers de leur force grossière et de leur énergie, et se souciaient peu de la science et des arts. Mais ceux-ci trouvèrent un refuge provisoire sur les côtes orientales de la Méditerranée, jusqu'au jour où une autre race conquérante, venue du sud, se trouva prête à leur donner une vie et une vigueur nouvelles.

Les Arabes apprirent avec empressement tout ce que les peuples conquis par eux avaient de mieux à leur enseigner. Ils cultivèrent les arts et les sciences et protégèrent la flamme du savoir à une époque où le monde chrétien se

(1) HEGEL (*Philosophie de l'histoire*, IV^e partie) touche au fond même du sujet lorsqu'il parle de leur énergie, de leur libre esprit, de leur habitude absolue de juger par eux-mêmes (*Eigensinn*), de leur cordialité (*Gemüth*) et qu'il ajoute, « la Fidélité est leur second mot d'ordre, comme la Liberté est le premier ».

préoccupait peu de la voir ou non s'éteindre. Nous leur devons pour cela une reconnaissance éternelle. Mais leur nature morale n'était pas si riche que celle des Germains. La chaleur du climat et la sensualité de leur religion firent décroître rapidement leur vigueur ; et ils ont eu très peu d'influence directe sur les problèmes de la civilisation moderne (1).

L'éducation des Germains fit des progrès plus lents mais plus sûrs. Ils portèrent la civilisation vers le nord jusqu'à un climat, où les procédés de culture à gros rendements ne purent réussir, qu'au prix d'un travail pénible et continu ; ils la portèrent à l'ouest jusqu'à l'Atlantique. La civilisation, qui avait depuis longtemps quitté les bords des fleuves pour ceux de la grande mer intérieure, était enfin à même de franchir le vaste océan.

Mais ces transformations se firent lentement. Le premier point qui nous intéresse dans la période nouvelle est la réapparition de l'antique conflit entre la cité et la nation qui avait disparu sous la domination universelle de Rome. Rome était, il est vrai, une armée qui avait son quartier général dans une ville, mais qui tirait sa force de son grand territoire.

§ 6. — Jusqu'à une époque récente le *self-government* complet et direct par le peuple était impossible dans une grande nation ; il ne pouvait exister que pour des villes ou des territoires très petits. Le gouvernement appartenait nécessairement à une minorité de gens qui se considéraient comme formant une classe supérieure privilégiée, et qui traitaient les travailleurs comme une classe inférieure. Ceux-ci, même lorsqu'il leur était permis de diriger eux-mêmes leurs affaires locales, manquaient donc souvent du courage, de la confiance en soi, et des habitudes d'activité

(1) Voir un brillant éloge de leur œuvre dans DRAPPER, *Intellectual Development of Europe*, ch. XIII.

intellectuelle, qu'exigent les entreprises industrielles et commerciales. D'ailleurs, le gouvernement central et les seigneurs locaux entravaient directement la liberté de l'industrie, prohibant l'émigration, levant les taxes et les droits les plus lourds et les plus vexatoires. Dans les basses classes, ceux-là même qui étaient nominalement libres, étaient écrasés par des amendes arbitraires et des impôts levés sous toutes sortes de prétextes, à la merci d'une justice partielle, souvent même exposés à des violences directes et à des pillages pratiqués ouvertement. Ces charges retombèrent justement sur ceux qui étaient plus industriels et plus économes que leurs voisins, ceux parmi lesquels, si le pays avait été libre, l'esprit d'entreprise se serait développé peu à peu, brisant les liens de la tradition et de la coutume.

Tout autre était la situation dans les villes. Là les hommes des classes laborieuses se trouvaient forts, à cause de leur nombre ; et même lorsqu'ils n'étaient pas capables de prendre tout à fait la haute main, ils n'étaient pas traités, ainsi que leurs frères habitant les campagnes, comme des êtres d'une autre espèce que leurs maîtres. A Florence et à Bruges, comme à Athènes dans l'antiquité, le peuple tout entier pouvait entendre, et parfois entendait, les chefs de l'administration publique exposer leurs projets et les raisons qui les leur inspiraient ; il pouvait exprimer son approbation ou son blâme avant qu'on allât plus loin ; il pouvait, à l'occasion, se réunir pour discuter les questions sociales et industrielles du moment ; les habitants pouvaient se faire connaître les uns aux autres leur avis, profiter de l'expérience des uns des autres, prendre en commun un parti et le mettre eux-mêmes à exécution. Mais rien de tout cela ne pouvait se faire sur une large échelle avant l'invention du télégraphe, des chemins de fer et de la presse à bon marché.

Grâce à ces inventions, toute une nation peut maintenant

lire le matin ce que ses chefs ont dit la veille au soir ; et avant qu'un autre jour se soit écoulé on sait assez bien ce que la nation en pense. Grâce à elles, le comité d'une grande *trades-union* peut, sans beaucoup de frais, soumettre une question difficile au jugement de ses membres dans toutes les parties du pays et avoir leur réponse en quelques jours. Un grand pays lui-même peut maintenant être gouverné par le peuple ; mais, jusqu'à nos jours, ce qu'on appelait le « Gouvernement populaire » n'était, par une nécessité matérielle, que le gouvernement d'une oligarchie plus ou moins nombreuse. Seul le petit nombre de ceux qui pouvaient se rendre fréquemment au siège central du gouvernement, ou qui pouvaient du moins être en communication constante avec lui, pouvaient prendre une part directe au gouvernement. Bien plus grand sans doute était le nombre de ceux qui se trouvaient assez au courant de la marche des affaires pour rendre leur volonté efficace au moyen de représentants ; mais ils étaient, encore il y a peu d'années, une faible minorité dans la nation, et le système représentatif lui-même n'est que de date récente.

La Suisse, il est vrai, a joui de la liberté ; ses montagnes font obstacle aux mouvements des grandes armées et rendent presque impossible l'emploi de la cavalerie ; de plus elle a nourri une race vigoureuse qui s'est trouvée encore renforcée de temps à autre par des réfugiés comptant parmi les esprits les plus hardis des pays voisins. Mais une population qui passe son existence dans les montagnes vit dans un cercle généralement étroit. Sauf lorsqu'ils sont enrichis par les dépenses des touristes venus de pays plus favorisés, les Suisses mènent une vie dure, travaillant de longues heures pendant un été qui est bref, et enfermés dans leurs demeures closes pendant une grande partie de l'année. Ils ont donc manqué de cette activité intellectuelle et de cet esprit d'initiative qui ont caractérisé les cités libres.

§ 7. — Au Moyen Age l'histoire de l'essor et de la déca-

dence des villes se confond avec celle du flux et du reflux du progrès. Les villes du Moyen Age, en règle générale, ont dû leur origine au commerce et à l'industrie et ne les ont pas méprisés. Les citoyens les plus riches réussirent parfois à y établir un gouvernement fermé dont les ouvriers étaient exclus, mais ils conservèrent rarement leur pouvoir longtemps. La grande masse des habitants eut souvent la plénitude des droits de cité, décidant eux-mêmes sur la politique intérieure et extérieure de leur cité, tout en travaillant de leurs mains et en se montrant fiers de leur travail. Ils s'organisèrent en corporations, augmentant ainsi leur cohésion et faisant leur éducation dans le *self-government* ; bien que les corporations aient souvent été exclusives, et que leurs règlements aient fini par retarder le progrès, pourtant elles ont eu d'excellents effets avant que cette influence néfaste ne se soit manifestée (1).

Les habitants des villes gagnèrent en civilisation sans perdre en énergie ; sans négliger leurs affaires, ils surent porter un intérêt intelligent à beaucoup de choses en dehors d'elles. Ils ont ouvert la voie en matière de beaux-arts et ne sont pas restés en retard pour les arts de la guerre. Ils se sont fait gloire de dépenser magnifiquement pour l'intérêt public, ainsi que de gérer avec une soigneuse économie les deniers publics, de dresser les budgets de la cité d'une façon claire et rigoureuse, d'organiser des systèmes d'impôts levés avec équité et basés sur de bons principes fiscaux. Ils ont ainsi ouvert la voie à la civilisation industrielle moderne.

S'ils avaient pu poursuivre leur route sans être troublés,

(1) Ce qui est vrai des grandes villes libres, à savoir qu'elles furent en fait autonomes, est vrai aussi, mais à un moindre degré, de ce que l'on appelle les « bourgs libres » en Angleterre. Leurs constitutions furent encore plus diverses que les origines de leurs libertés ; mais il semble probable qu'ils ont été plus démocratiques et moins oligarchiques qu'on ne l'a cru. Voyez particulièrement Gross, *The Guild Merchant*, ch. VII.

et s'ils avaient conservé leur primitif amour de la liberté et de la justice sociale, ils auraient probablement trouvé les solutions de beaucoup de problèmes sociaux et économiques que nous commençons à peine à envisager. Mais, après avoir été pendant longtemps troublées par les agitations et par la guerre, les cités finirent par succomber sous la puissance croissante des habitants des campagnes dont elles étaient entourées. D'ailleurs, lorsqu'elles ont réussi à établir leur domination sur leurs voisins, leur joug a souvent été rude et oppressif; de sorte que leur écrasement définitif par les campagnes fut, dans une certaine mesure, le résultat d'une juste compensation. Les cités ont souffert de leurs fautes, mais le bien qu'elles ont fait a porté des fruits durables, et c'est en grande partie d'elles que vient ce qu'il y a de mieux dans les traditions sociales et économiques que notre époque a reçues des époques antérieures.

§ 8. — La Féodalité était peut-être une période nécessaire dans le développement de la race germanique. Elle fournit un but à l'aptitude politique de la classe dominante, et donna au peuple des habitudes de discipline et d'ordre. Mais elle dissimulait, sous des formes qui offraient quelque beauté extérieure, une grande cruauté et une grande malpropreté, physique et morale. Les usages de la chevalerie unissaient une extrême déférence en public pour les femmes, avec une grande tyrannie domestique; des règles minutieuses de courtoisie à l'égard des adversaires appartenant à l'ordre de la chevalerie, avec des habitudes de cruauté et d'oppression envers les basses classes. On demandait aux hommes des classes dirigeantes qu'ils exécutent leurs obligations les uns envers les autres avec franchise et générosité (1); ils avaient

(1) Cependant la perfidie était courante dans les cités italiennes et n'était pas très rare dans les châteaux du nord. Il y avait des gens qui tuaient leurs connaissances en les assassinant et en les empoisonnant: on demandait souvent à l'hôte de goûter les aliments et la boisson qu'il offrait à ses convives. Mais de même qu'un

des idéals de vie qui n'étaient pas dénués de noblesse ; leurs caractères auront ainsi toujours quelque attrait pour l'historien réfléchi comme pour le chroniqueur aimant à raconter les guerres, les tournois splendides et les aventures romanesques. Mais leur conscience était satisfaite lorsqu'ils s'étaient conduits conformément au code du devoir que leur propre classe leur imposait ; or, un article de ce code leur disait de maintenir les basses classes à leur place, bien qu'ils fussent souvent bons et affectueux à l'égard de ceux de leurs vassaux avec lesquels ils vivaient en contact journalier.

Toutes les fois que des cas de brutalité individuelle se présentaient, l'Eglise s'efforça de défendre le faible et de diminuer les souffrances du pauvre. Les hommes de nature plus délicate qui étaient attachés à son service auraient peut-être pu souvent exercer une influence plus large et meilleure, s'ils n'avaient pas été liés par le vœu du célibat et s'ils avaient pu se mêler au monde. Mais ce n'est pas une raison pour mépriser les services que le clergé, et encore plus les moines, ont rendus aux classes pauvres. Les monastères étaient des refuges pour l'industrie, et en particulier pour les procédés scientifiques de culture, des lieux d'étude paisibles pour les savants, des hôpitaux et des maisons de secours pour ceux qui souffraient. L'Eglise intervenait comme un agent de pacification dans les grandes

peintre a le droit de représenter sur sa toile les plus nobles figures qu'il ait rencontrées, et de laisser autant que possible dans l'arrière-plan ce qui est laid, de même l'historien vulgarisateur peut être excusé s'il cherche à exciter l'émulation de la jeunesse par des tableaux d'histoire où la vie des femmes et des hommes les meilleurs est mise fortement en relief, tandis qu'il jette un voile sur la dépravation environnante. Mais lorsque nous avons à faire l'inventaire du progrès humain, nous devons tenir compte des maux des siècles passés tels qu'ils ont été dans la réalité. Dépasser la justice à l'égard de nos ancêtres, c'est rester en deçà de la justice à l'égard des meilleures aspirations de notre époque.

questions et dans les petites : les fêtes et les marchés tenus sous son autorité procuraient au commerce la liberté et la sécurité (1).

De plus, l'Eglise était une protestation vivante contre l'exclusivisme de caste. Elle était démocratique dans son organisation, comme l'armée de Rome dans l'antiquité. Elle était toujours prête à élever les hommes les plus éminents aux postes les plus élevés, quel que fût le rang de leur naissance ; son clergé et ses ordres religieux firent beaucoup pour le bien-être physique et moral du peuple ; parfois même elle le poussa à résister ouvertement à la tyrannie de ses maîtres (2).

(1) Nous sommes peut-être portés à trop insister sur la condamnation par l'Eglise de l'usure et de certaines formes de commerce. Les occasions d'emprunter des capitaux pour les employer dans des entreprises industrielles et commerciales étaient rares ; et, lorsqu'il s'en présentait, la prohibition pouvait être éludée par bien des expédients, dont quelques-uns étaient d'ailleurs sanctionnés par l'Eglise elle-même. Quoique saint Chrysostôme dise que « celui qui se procure un objet dans le but d'en tirer profit en le cédant tel qu'il est sans lui avoir fait subir aucune transformation, est chassé du temple de Dieu », néanmoins l'Eglise encourageait les marchands à acheter et à vendre, sans les avoir transformées, des marchandises dans les foires et ailleurs. L'autorité de l'Eglise et de l'Etat et les préjugés du peuple étaient d'accord pour faire obstacle à ceux qui achetaient de grandes quantités de marchandises dans le but de les vendre en détail avec bénéfice. Mais quoique beaucoup de ces opérations commerciales fussent légitimes, quelques-unes étaient certainement analogues aux coalitions et aux ententes de nos marchés modernes. Voir l'excellent chapitre sur la doctrine des canonistes dans ASHLEY, *History* et le compte-rendu qu'en a fait HEWINS dans *Economic Review*, vol. IV.

(2) Indirectement l'Eglise aida au progrès par les Croisades, dont Ingram dit très bien (*History*, ch. 11), qu'elles « produisirent indubitablement un puissant effet économique en transférant en maintes occasions les possessions des chefs féodaux aux classes industrielles, tandis qu'en mettant différentes nations et différentes races en contact, en agrandissant les horizons, en élargissant les conceptions des peuples, en stimulant particulièrement la navigation, elles contribuèrent à donner un nouvel essor au commerce international ».

Mais, d'un autre côté, l'Eglise n'a rien fait pour développer chez le peuple la confiance en soi-même, et la faculté de se décider par soi-même, ni pour l'aider à atteindre la vraie liberté intérieure. En permettant aux individus qui avaient des talents naturels exceptionnels de s'élever dans les emplois ecclésiastiques jusqu'aux postes les plus élevés, elle favorisa plutôt qu'elle n'entrava les forces de la féodalité qui tendaient à maintenir les classes laborieuses dans l'état d'une masse ignorante, dénuée de tout esprit d'initiative et dépendante en toutes façons de ceux qui étaient au-dessus d'elle. La féodalité germanique était, par ses instincts, plus douce que la domination militaire de la Rome antique ; et les laïques comme le clergé subissaient l'influence des enseignements, quelque imparfaitement compris qu'ils fussent, de la religion chrétienne en ce qui concerne la dignité de l'homme en tant qu'homme. Malgré cela, les chefs qui régnèrent sur les régions rurales dans la première période du Moyen Age réunirent en eux toute la puissance que pouvaient donner à la fois l'idée orientale d'une caste théocratique, et la discipline et l'esprit de décision des Romains : toutes ces forces combinées, ils les employèrent à retarder en définitive les progrès de la force et de l'indépendance de caractère dans les basses classes du peuple.

La puissance militaire de la féodalité fut pourtant affaiblie pendant longtemps par des rivalités locales. Elle était admirablement propre à fondre en un tout vivant le gouvernement de vastes régions sous le génie d'un Charlemagne ; mais elle était également prête à se dissoudre en ses éléments constituants dès que son génie cesserait de la diriger. L'Italie fut pendant longtemps gouvernée par ses villes, dont l'une, même, romaine par l'origine comme par l'ambition, résista contre toute attaque avec une grande fermeté de vues, jusqu'à l'époque contemporaine. Dans les Pays Bas aussi et dans d'autres régions du Continent, les villes libres surent longtemps défier l'hostilité des rois et des barons qui

les entouraient. Mais à la longue des monarchies durables s'établirent en Autriche, en Espagne et en France. Une royauté despotique, servie par quelques hommes capables, y exerça et y organisa en forces militaires les immenses multitudes de gens ignorants mais résolus qui habitaient les campagnes ; l'esprit d'initiative des villes libres, leur noble effort pour unir l'industrie et la civilisation, disparurent avant qu'elles aient eu le temps de sortir de leurs premières erreurs.

A ce moment, le monde aurait pu revenir en arrière s'il n'était pas arrivé que, précisément à cette époque, de nouvelles forces apparurent pour briser les liens de la contrainte et propager au loin la liberté. Dans une période très courte survinrent l'invention de l'imprimerie, la Renaissance de la science, la Réforme, et la découverte des routes maritimes du Nouveau Monde et de l'Inde. Chacun de ces événements à lui seul aurait suffi à faire époque dans l'histoire ; mais survenant, comme ils l'ont fait, tous ensemble et agissant tous dans la même direction, ils produisirent une révolution complète.

La pensée devint relativement libre et la science cessa d'être tout à fait inaccessible au peuple. On vit ressusciter la libre fantaisie des Grecs ; les esprits vigoureux pensant par eux-mêmes acquirent une force nouvelle et furent en état d'étendre leur influence sur les autres. La découverte d'un nouveau continent suggéra aux penseurs de nouveaux problèmes, en même temps qu'elle offrait un but nouveau aux entreprises d'aventuriers hardis.

§ 9. — Les pays qui prirent la tête dans le nouveau mouvement maritime furent les pays de la péninsule Hispanique. Il sembla pendant un temps que la maîtrise du monde, après avoir appartenu d'abord à la péninsule la plus orientale de la Méditerranée, et avoir passé ensuite à la péninsule centrale, allait appartenir encore à une péninsule, à celle qui, située à l'ouest, touchait à la fois à la Mé-

diterranée et à l'Océan. Mais la puissance de l'industrie était devenue suffisante à cette époque pour entretenir la richesse et la civilisation sous les climats du nord. Les Espagnols et les Portugais ne purent pas se maintenir longtemps contre l'énergie plus soutenue et l'esprit plus vigoureux des peuples septentrionaux : les habitants des colonies anglaises, hollandaises, et même françaises, demandèrent et obtinrent bien plus de liberté que ceux des colonies espagnoles et portugaises.

L'ancienne histoire du peuple des Pays-Bas est en vérité un brillant roman. S'appuyant sur l'industrie de la pêche et sur celle du tissage, les habitants de ce pays élevèrent un bel édifice d'art et de littérature, de science et de politique. Mais l'Espagne se mit à écraser chez eux l'esprit grandissant de liberté, comme la Perse avait fait jadis. Et de même que la Perse étrangla l'Ionie, mais par là ne fit qu'élever encore plus haut le génie de la Grèce ; de même l'Empire Hispano-Autrichien assujettit les Pays-Bas belges, mais par là il ne fit qu'exciter le patriotisme et l'énergie des Pays-Bas hollandais et de l'Angleterre.

La Hollande eut à souffrir de la jalousie commerciale de l'Angleterre, mais elle souffrit encore plus de l'inlassable ambition militaire de la France. Il devint bientôt évident que la Hollande défendait la liberté de l'Europe contre la France. Mais, à un moment critique de son histoire, elle fut privée de l'aide qu'elle pouvait raisonnablement attendre de la protestante Angleterre ; et quoique, à partir de 1688, cette aide lui fût libéralement donnée, ses enfants les plus braves et les plus généreux étaient déjà tombés sur les champs de bataille, et elle était surchargée de dettes. Elle passa au second plan ; mais les Anglais plus que tous les autres doivent lui être reconnaissants de ce qu'elle a fait, et de ce qu'elle aurait pu faire encore pour la cause de la liberté et de l'esprit d'entreprise.

La France et l'Angleterre furent ainsi amenées à lutter

pour l'empire de l'Océan. La France avait des ressources naturelles plus grandes que toute autre nation du nord et beaucoup plus l'esprit des temps nouveaux qu'aucun des pays méridionaux. Elle fut pendant quelque temps la plus grande puissance du monde. Mais elle gaspilla en des guerres perpétuelles sa richesse et le sang des meilleurs de ses citoyens, parmi ceux qu'elle n'avait pas chassés par ses persécutions religieuses. Malgré le progrès des lumières, la classe dirigeante ne sut acquérir ni esprit de générosité envers les classes inférieures, ni esprit de sagesse dans les dépenses.

La révolution d'Amérique donna la première impulsion au mouvement qui devait amener le peuple français opprimé à se soulever contre ses maîtres. Mais les Français manquèrent d'une façon frappante de cet esprit de maîtrise de soi-même dans la liberté, qui distingua les colons américains. Leur énergie et leur courage se montrèrent de nouveau dans les grandes guerres de Napoléon. Mais leur ambition fut plus grande encore que leur courage et, finalement, c'est à l'Angleterre que resta la domination sur l'Océan. Aussi les problèmes industriels du Nouveau Monde ont-ils subi l'influence directe du caractère anglais, de même que, dans une certaine mesure, ceux du Vieux Monde en subissent l'influence indirecte. Nous pouvons maintenant revenir sur nos pas et retracer avec un peu plus de détail les progrès de la liberté du travail en Angleterre.

CHAPITRE III

LES PROGRÈS DE LA LIBERTÉ DE L'INDUSTRIE ET DU TRAVAIL (*Suite*).

§ 1. — La situation géographique de l'Angleterre fit qu'elle a été peuplée par les hommes les plus hardis appartenant aux races les plus vigoureuses du nord de l'Europe ; un procédé de sélection naturelle amena sur ses côtes ceux qui, dans chaque flot successif d'émigrants, avaient le plus d'audace et le plus de confiance en soi. Son climat est plus propre à entretenir l'énergie que celui de tout autre pays de l'hémisphère nord. Elle est partagée par des collines peu élevées et aucune partie de son territoire n'est éloignée de plus de vingt milles d'un cours d'eau navigable ou de la mer. Aussi n'existait-il pas d'obstacle matériel à la liberté des communications entre ses différentes parties ; et la politique vigoureuse et sage des rois Normands et des Plantagenets a empêché les seigneurs locaux de l'entraver par des barrières artificielles.

Le rôle joué par Rome dans l'histoire est principalement dû à ce qu'elle a su combiner la force militaire d'un grand empire avec l'esprit d'initiative et l'esprit de suite que l'on rencontre chez une oligarchie groupée dans une cité unique. De même l'Angleterre doit sa grandeur à ce qu'elle a su unir, comme la Hollande l'avait fait auparavant sur une plus petite échelle, le libre esprit des cités du Moyen

Age à la puissance et aux larges assises d'une nation. L'Angleterre n'a pas eu de villes qui se soient distinguées autant que l'ont fait celles de certains pays ; mais elle les assimila plus aisément qu'aucun autre et par là en tira à la longue un grand parti.

Le droit de primogéniture poussa les plus jeunes fils des familles nobles à chercher fortune ; et n'ayant pas de privilèges de caste particuliers, ils se mêlaient tout de suite au peuple. Cette fusion des différents rangs tendit à faire traiter la politique d'une façon pratique, avec l'esprit des affaires (*business-like*) ; en même temps elle réchauffait la vie des affaires, grâce à l'audace généreuse et aux aspirations idéalistes des hommes de sang noble. Sachant se montrer énergiques pour résister à la tyrannie, comme pour se soumettre à l'autorité lorsqu'elle était légitime à leurs yeux, les Anglais ont fait beaucoup de révolutions, mais jamais sans un but défini. Alors même qu'ils réformaient la Constitution, ils ont su respecter la loi : seuls, avec les Hollandais, ils ont su combiner l'ordre et la liberté ; seuls ils ont su unir le respect du passé à la faculté de vivre les yeux tournés vers l'avenir plutôt que vers le passé. Mais la vigueur de caractère qui plus tard a mis l'Angleterre à la tête du progrès dans l'industrie manufacturière, se manifesta d'abord principalement dans la politique, dans l'art de la guerre et dans l'agriculture.

L'archer anglais, appartenant à la classe des *yeomen*, a été le précurseur de l'artisan anglais. Comme celui-ci, il était fier d'être mieux nourri que ses rivaux du Continent et de se sentir supérieur à eux par sa force physique ; il avait la même indomptable persévérance pour apprendre à se servir parfaitement bien de ses mains, le même esprit d'indépendance, la même aptitude à se dominer soi-même et à s'élever au-dessus des circonstances ; il avait la même habitude de se laisser aller à ses caprices lorsque les circonstances étaient favorables, tout en sachant, lorsqu'une crise

se présentait, respecter la discipline même en face des privations et du malheur (1).

Mais les qualités industrielles des Anglais restèrent latentes pendant longtemps. Ils ne tenaient de leurs ancêtres ni la connaissance, ni le goût, du confort et du luxe. Pour les objets manufacturés de toute sorte ils étaient bien loin derrière les nations latines, l'Italie, la France, l'Espagne, comme aussi derrière les villes libres du Nord de l'Europe. Peu à peu les classes riches prirent quelque goût pour les objets de luxe importés, et le commerce de l'Angleterre se développa lentement.

Mais pendant longtemps aucun signe apparent ne put faire présager ce qu'il devait être plus tard. Il est vrai que cet essor commercial fut le résultat des circonstances spéciales dans lesquelles s'est trouvée l'Angleterre, autant, sinon plus, que celui d'un penchant naturel de son peuple. Les Anglais n'avaient pas au début, et ils n'ont pas aujourd'hui, pour le commerce ou pour la partie abstraite des affaires financières, ce goût spécial qu'on rencontre chez les Juifs, les Italiens, les Grecs et les Arméniens ; avec eux le commerce a toujours pris la forme de l'action plutôt que celle d'un ensemble de manœuvres et de spéculations. Même maintenant les spéculations financières les plus subtiles à la Bourse de Londres sont faites par des gens de ces races qui possèdent pour le commerce la même aptitude que les Anglais pour l'action.

Les qualités qui, plus tard, lorsqu'elle s'est trouvée dans des circonstances différentes, ont amené l'Angleterre à ex-

(1) Lorsque l'on fait des comparaisons statistiques, le *yeoman* à son aise doit être rangé parmi ceux qui forment de nos jours les classes moyennes, non avec les ouvriers : en effet, ceux qui avaient une situation matérielle meilleure que la sienne, étaient peu nombreux ; la grande masse du peuple était bien au-dessous de lui et elle avait, même au xv^e siècle qui fut prospère, une situation bien inférieure à tout égard à celle qu'elle a maintenant.

plorer le monde, à fabriquer des marchandises et à les transporter dans les autres pays, l'ont amenée dès le Moyen-Age à introduire dans l'agriculture les formes modernes d'organisation, et par là à créer le modèle sur lequel ont été organisées la plupart des autres branches de production à l'époque moderne. Elle fut la première à remplacer les corvées par des taxes en monnaie, changement qui augmenta beaucoup la faculté pour chacun de choisir librement sa voie dans la vie. Que ce fut pour eux un bien ou un mal, les gens devinrent libres de se débarrasser, par le moyen de l'échange, de leurs droits sur la terre ou des obligations qui les liaient à elle. Le relâchement des liens coutumiers fut également hâté par la grande hausse des salaires réels qui suivit la Peste Noire au xiv^e siècle ; par la grande baisse des salaires réels qui, au xvi^e siècle, résulta de la dépréciation de l'argent, de l'altération des monnaies, de la confiscation des revenus des monastères pour satisfaire aux extravagances de la cour ; enfin par le développement de l'élevage du mouton qui chassa beaucoup de travailleurs de leurs antiques demeures, diminua les revenus réels et modifia le genre de vie de ceux qui restèrent. Le mouvement s'étendit encore grâce au progrès de la puissance royale entre les mains des Tudors, qui mit fin aux guerres privées, et rendit inutiles les troupes de vassaux que les barons et la noblesse rurale avaient formées. L'habitude de laisser les terres au fils le plus âgé, et de distribuer les biens mobiliers entre tous les membres de la famille, eut pour effet d'accroître l'étendue des propriétés rurales, et de réduire le capital que les propriétaires du sol avaient à leur disposition pour l'exploiter (1).

(1) Rogers dit qu'au xiii^e siècle la valeur du sol arable représentait seulement le tiers du capital nécessaire pour l'exploiter ; et il pense que tant que le propriétaire du sol fut dans l'habitude de le cultiver lui-même, le fils aîné usait souvent de divers expédients pour aliéner une partie de sa terre à ses frères plus jeunes en

C'est sous l'influence de ces causes que s'établirent en Angleterre les relations entre *landlords* et tenanciers. En même temps, la demande à l'étranger des produits anglais et la demande en Angleterre d'objets de luxe venant de l'étranger, amenèrent, particulièrement au xvi^e siècle, la réunion d'un grand nombre de parcelles (*holdings*) pour former d'immenses pâturages à moutons exploités par des fermiers capitalistes. On vit ainsi augmenter beaucoup le nombre des fermiers capables de prendre à leur charge la direction et les risques de l'exploitation agricole, apportant quelques capitaux à eux, empruntant le sol contre une somme annuelle déterminée, et engageant des ouvriers salariés. C'est ainsi que, plus tard, on devait voir les classes nouvelles d'hommes d'affaires anglais prendre à leur charge la direction et les risques de l'industrie manufacturière, à l'aide de quelques capitaux à eux, emprunter le reste à intérêt, et engager des ouvriers contre salaire. La grande ferme anglaise, avec sa terre arable et ses pâturages, exploitée avec des capitaux empruntés, a donc été le type précurseur de la fabrique anglaise ; de même que les archers anglais étaient, par leur habileté, les précurseurs des ouvriers anglais (1).

§ 2. — Pendant ce temps le caractère anglais gagnait en sérieux. La gravité naturelle et l'intrépidité des populations qui s'étaient installées sur les côtes de l'Angleterre les inclinaient à embrasser les doctrines de la Réforme. Celles-ci, à leur tour, réagirent sur leurs habitudes de vie et influèrent sur leur industrie. L'homme, quel qu'il fût, était mis par elles en présence de son créateur, sans aucun intermédiaire humain ; la vie devint intense et pleine de crainte ; pour la première fois, beaucoup de gens

échange d'une partie de leur capital. *Six Centuries of Work and Wages*, pp. 51-52.

(1) Ce parallèle est développé plus longuement au livre VI ; voir particulièrement ch. ix, § 5.

grossiers et sans culture se mirent à soupirer devant les mystères de l'absolue liberté spirituelle. Chaque individu eut à isoler sa responsabilité religieuse propre de celle de ses semblables, cet isolement, bien compris, étant une condition nécessaire pour s'élever à de nouveaux progrès spirituels (1). Mais l'idée était nouvelle pour le monde ; il était comme nu et dépouillé, non encore armé de bons instincts. Même chez les natures douces, l'individualité apparut accompagnée d'une extrême raideur ; quant aux natures plus vulgaires, elles prirent conscience d'elles-mêmes et devinrent égoïstes. Chez les puritains spécialement, le désir ardent de donner une détermination et une précision logiques à leur credo religieux devint une passion absorbante, hostile à toute pensée frivole et à toute distraction. Lorsque l'occasion s'en présenta ils surent unir leurs efforts et se rendre irrésistibles par leur volonté énergique ; mais ils avaient peu de plaisir à vivre en société ; ils évitaient les réjouissances publiques, préféraient le repos plus paisible de la vie d'intérieur, et, il faut l'avouer, quelques-uns d'entre eux prirent une attitude d'hostilité contre l'art (2).

(1) La Réforme « fut l'affirmation de l'Individualité... L'Individualité n'est pas le tout de la vie, mais elle en est une partie essentielle dans tous les domaines de notre nature et de notre action, dans le détail, comme dans l'ensemble de notre tâche. Il est vrai, quoique ce ne soit pas toute la vérité, que nous devons vivre et mourir seuls, seuls avec Dieu ». WESTCOTT, *Social Aspects of Christianity*, p. 121. Cf. aussi HEGEL, *Philosophie de l'histoire*, 4^e partie, section III, ch. II.

(2) Le caractère licencieux de certaines manifestations artistiques fit naître dans ces esprits sérieux, mais étroits, un préjugé contre l'art lui-même. En retour, des socialistes raillent aujourd'hui la Réforme d'avoir méconnu à la fois les instincts sociaux et les instincts artistiques de l'homme. Mais on peut se demander si l'intensité des sentiments qui ont été engendrés par la Réforme n'a pas enrichi l'art plus que son austérité ne lui a nuï. Elle a fait naître une littérature et une musique particulières ; et si elle a conduit l'homme à mépriser la beauté des ouvrages sortis de ses mains, elle a certainement augmenté chez lui la faculté d'apprécier les beautés de la

La force de caractère, dans cette première période de son développement, eut ainsi quelque chose de raide et de grossier ; mais c'était indispensable pour les progrès futurs. L'individualisme avait besoin d'être purifié et adouci par beaucoup de tribulations ; il fallait qu'il devînt moins confiant en lui-même, sans devenir plus faible, pour que de nouveaux instincts pussent se développer autour de lui et faire revivre sous une forme plus haute ce qu'il y avait de plus beau et de plus fort dans les vieilles tendances collectives. L'individualisme, dirigé par l'esprit de la religion réformée, intensifia la vie de famille, la rendant plus profonde, plus pure et plus sainte qu'elle ne l'avait jamais été jusqu'alors. Il est vrai que l'on peut faire un mauvais usage même des plus nobles inclinations de notre nature et qu'il y a des inconvénients à se consacrer exclusivement aux soins de la famille. Néanmoins, les affections de famille que l'on trouve chez les peuples qui ont adopté la religion réformée sont parmi les sentiments humains les plus riches et les plus puissants. Jamais jusqu'alors ne s'était rencontré une matière à la fois aussi solide et aussi fine pour construire un noble édifice de vie sociale.

La Hollande et d'autres pays subirent avec l'Angleterre la grande épreuve ouverte ainsi par la révolution spirituelle qui termina le Moyen Age. Mais à bien des points de vue, et particulièrement au point de vue économique, l'expérience de l'Angleterre fut la plus instructive et la plus complète ; elle a été le type de toutes les autres. L'Angleterre ouvrit la voie aux progrès modernes de l'industrie et de l'esprit d'entreprise, par la liberté et la spontanéité de son énergie et de sa volonté.

§ 3. — Les effets de la Réforme sur le caractère industriel et commercial de l'Angleterre ont été renforcés par le fait

nature. Ce n'est pas par hasard que la peinture de paysage doit tant aux pays où la religion réformée a prévalu.

que beaucoup de ceux qui, dans d'autres pays, avaient adopté les nouvelles doctrines, cherchèrent chez elle un asile contre la persécution religieuse. Par une sorte de sélection naturelle, il arriva que parmi les Français, les Flamands et autres, ceux qui, par leur caractère, se rapprochaient le plus des Anglais, et qui avaient été amenés par ce caractère même à s'adonner entièrement et résolument aux arts manufacturiers, vinrent se mêler aux Anglais et leur enseigner ces arts auxquels leur caractère les avait de tout temps prédisposés (1). Pendant le xvii^e et le xviii^e siècle, la cour et les classes supérieures restèrent plus ou moins frivoles et licencieuses ; mais les classes moyennes et certaines parties de la classe ouvrière adoptèrent un genre de vie sévère, prenant peu de plaisir aux amusements qui interrompent le travail, et prisant surtout parmi les objets de confort matériel ceux qu'un travail incessant et pénible peut seul produire. Ils s'efforcèrent de produire des choses ayant une utilité sérieuse et durable, plutôt que celles qui sont destinées aux fêtes et à l'ostentation. Ce goût, une fois né, fut développé par le climat ; car, bien que celui-ci ne soit pas très rigoureux, il se prête très peu aux distractions frivoles ; le vêtement, le logement et les autres choses nécessaires à une existence confortable y sont particulièrement précieuses.

Voici les conditions qui ont amené le développement de la vie industrielle moderne en Angleterre : la recherche du confort matériel y provoque une tension incessante pour tirer de chaque jour la plus grande somme de travail possible. La ferme résolution de soumettre toute action au jugement réfléchi de la raison tend à faire que chacun se demande constamment à lui-même s'il ne pourrait pas

(1) Smiles a montré que l'avantage que l'Angleterre a retiré de ces immigrants est plus grand que les historiens ne l'ont supposé, quoiqu'ils l'aient déjà estimé fort haut.

améliorer sa position en changeant d'occupation, ou en changeant sa manière de travailler. Enfin, une liberté politique et une sécurité complètes permettent à chacun de diriger sa conduite comme il a décidé qu'il était de son intérêt de le faire, et de risquer sans crainte sa personne et ses biens dans des entreprises nouvelles et lointaines.

En somme, les mêmes causes qui ont permis à l'Angleterre et à ses colonies de montrer le chemin en matière d'organisation politique, leur ont aussi permis d'ouvrir la voie en matière d'entreprises industrielles et commerciales. Les mêmes qualités qui leur procurèrent la liberté politique, leur firent acquérir aussi la liberté du travail dans l'industrie et dans le commerce (1).

§ 4. — La liberté de l'industrie et du travail, partout où son action s'étend, pousse chacun à chercher les emplois de son travail et de son capital qui peuvent lui procurer le plus d'avantage. Ce souci le mène à essayer d'acquérir une habileté et une aptitude spéciales pour un genre particulier de travail qui puisse lui procurer les moyens d'acheter ce dont il a besoin. Et de là résulte une organisation complexe de l'industrie, avec une division très minutieuse du travail (2).

Dans toute civilisation qui dure pendant longtemps, quelque primitive qu'elle soit, une certaine division du travail se produit nécessairement. Même dans des pays arriérés nous trouvons des industries très spécialisées; mais nous n'y constatons pas une division du travail qui

(1) Rogers démontre avec une grande force (*Six Centuries of Work and Wages*, ch. 1) que la transformation des redevances personnelles en redevances pécuniaires s'effectua plutôt en Angleterre que sur le continent et qu'elle fut une des principales causes des particularités de l'histoire politique anglaise.

(2) Ce sujet est étudié en détail ci-dessous, livre IV, chap. VIII-XII.

réserve à une certaine classe de gens la création et l'organisation de l'entreprise, sa direction et ses risques, et qui fasse exécuter le travail manuel par des ouvriers salariés. Cette forme de la division du travail est à la fois caractéristique du monde moderne en général et de la race anglaise en particulier. Ce peut être simplement une phase passagère du développement humain. Elle peut être emportée par de nouveaux progrès de cet esprit de libre initiative qui l'a fait naître. Mais, à l'heure actuelle, elle apparaît comme le fait principal qui caractérise, en bien et en mal, la forme moderne de la civilisation ; elle est comme le noyau du problème économique moderne.

Les changements les plus essentiels réalisés par la suite dans la vie industrielle, se rattachent à cette apparition des « entrepreneurs » (*Undertakers*) (1). Nous avons déjà vu comment l'entrepreneur fit son apparition en Angleterre à une époque ancienne dans l'agriculture. Le fermier empruntait le sol au propriétaire, et louait le travail nécessaire, gardant lui-même la responsabilité de la direction et des risques. La sélection des fermiers ne fut pas dirigée, il est vrai, par un système de concurrence parfaitement libre ; elle fut entravée dans une certaine mesure par l'action de l'hérédité et par d'autres influences qui ont souvent eu pour effet de faire tomber la direction de l'industrie agricole entre les mains de gens qui n'avaient pas pour elle d'aptitudes spéciales. Mais l'Angleterre est le seul pays où une action un peu considérable ait été exercée sur ce point par la sélection naturelle. Dans les modes d'exploitation du Continent, on laissait au hasard de la naissance le soin de déterminer la part que chaque homme devait prendre à l'œuvre d'exploiter le sol ou de diriger cette exploitation. L'énergie et l'élasticité

(1) Ce terme, qui a pour lui l'autorité de Adam Smith et qui est habituellement employé sur le continent, semble être le meilleur pour désigner ceux qui, dans l'œuvre industrielle, se chargent des risques et de la direction des entreprises.

plus grandes dues à cette action, bien que restreinte, de la sélection, a suffi à mettre l'Angleterre en avance sur tous les autres pays pour l'agriculture, et a permis d'y obtenir, à égalité de travail et dans des terrains semblables, une bien plus grande quantité de produits que dans tout autre pays de l'Europe (1).

Mais la sélection naturelle qui fait triompher les hommes les plus capables de fonder une entreprise, de l'organiser et de la diriger, a une bien plus grande portée dans l'industrie manufacturière. Les entrepreneurs commencèrent à apparaître dans les industries manufacturières avant le grand développement du commerce extérieur de l'Angleterre ; on en trouve trace dans l'industrie de la laine au xv^e siècle (2). Mais l'ouverture de grands marchés dans de nouveaux pays donna un très grand stimulant à ce mouvement ; elle agit directement et indirectement aussi par l'influence qu'elle eut sur la localisation de l'industrie, c'est-à-dire, sur la concentration en certaines régions de branches particulières de production.

Les renseignements que nous avons sur les foires du Moyen-Age et sur les marchands ambulants montrent que beaucoup de marchandises n'étaient fabriquées que dans

(1) Dans la dernière moitié du xviii^e siècle, notamment, les progrès de l'agriculture furent très rapides. Les instruments de toute sorte furent perfectionnés, les drainages furent effectués d'après des principes scientifiques, l'élevage des animaux de ferme fut révolutionné par le génie de Bakewell ; les navets, le trèfle, le ray-grass, etc., devinrent d'un usage général et permirent de faire reposer le sol en remplaçant le procédé de la jachère par le procédé des cultures alternées. Ces changements, et d'autres encore, firent augmenter constamment le montant du capital nécessaire à la culture du sol. En même temps, le développement des fortunes gagnées dans le commerce augmentait le nombre de ceux qui avaient le désir et les moyens d'entrer dans la société rurale en achetant de grandes propriétés. Ainsi, de toutes les façons, l'esprit commercial moderne se répandit dans l'agriculture.

(2) Cf. OCHENKOWSKI, *Englands wirtschaftliche Entwicklung*, p. 112.

un ou deux endroits, pour être de là distribuées au nord et au sud, à l'est et à l'ouest, dans toute l'Europe. Mais les marchandises dont la production était localisée et qui voyageaient au loin, étaient presque toujours d'un prix élevé et d'un petit volume ; chaque région produisait pour elle-même les choses plus lourdes et moins coûteuses. Dans les colonies du nouveau monde, pourtant, les gens n'avaient pas toujours le temps de fabriquer eux-mêmes les objets manufacturés. Souvent d'ailleurs il ne leur était pas permis de fabriquer ceux qu'ils auraient eu le temps de fabriquer : quoique l'Angleterre traitât ses colonies d'une façon plus libérale que tout autre pays, elle pensait en effet que les dépenses qu'elle supportait à cause de celles-ci lui donnaient le droit de les obliger à acheter chez elle presque tous leurs objets manufacturés. Il y avait aussi une grande demande de marchandises grossières destinées à être vendues dans l'Inde et chez les peuples sauvages.

Ces causes amenèrent la localisation de beaucoup d'industries produisant des objets manufacturés lourds. Pour un travail qui exige chez l'ouvrier une habileté acquise très grande et une grande délicatesse d'invention, l'organisation industrielle est parfois d'une importance secondaire. Mais la faculté de savoir bien organiser le travail d'un grand nombre de gens donne une supériorité irrésistible lorsqu'il s'agit de marchandises présentant un petit nombre de types simples et que la demande se chiffre par pleins bateaux. Ainsi la localisation de l'industrie et l'apparition du système des entrepreneurs capitalistes furent deux phénomènes parallèles, dus à la même cause générale, et dont chacun aida au progrès de l'autre.

Le système de la fabrique et l'emploi dans l'industrie manufacturière d'un machinisme coûteux apparurent plus tard. On croit d'ordinaire que ces progrès furent l'origine du grand rôle joué par les entrepreneurs dans l'industrie anglaise ; et, sans aucun doute, ils ont contribué à l'accroître.

Mais les entrepreneurs ont commencé à le jouer bien avant que ces progrès n'aient fait sentir leur influence. A l'époque de la Révolution française il n'y avait pas une très grande quantité de capitaux employés en machines, mues par l'eau ou par la vapeur ; les fabriques n'étaient pas grandes, et il n'y en avait pas beaucoup. Presque toute la production textile du pays était effectuée d'après un système de contrats à façon. Cette industrie était dirigée par un nombre relativement petit d'entrepreneurs qui s'appliquaient à découvrir où, quand et quoi, il était le plus avantageux d'acheter et de vendre, et quels objets il y avait le plus de profit à fabriquer. Ils passaient alors des contrats pour la fabrication de ces objets avec un grand nombre de producteurs dispersés dans le pays. Les entrepreneurs fournissaient d'ordinaire la matière première, et parfois même les instruments en usage ; ceux qui acceptaient le contrat l'exécutaient en travaillant eux-mêmes, avec l'aide des personnes de leur famille ; quelquefois, mais pas toujours, ils prenaient quelques auxiliaires.

Avec le temps, le progrès des inventions mécaniques amena à grouper de plus en plus les ouvriers en petites fabriques dans le voisinage des cours d'eau ; puis en grandes usines dans les grandes villes, lorsque la vapeur se substitua à la force hydraulique. Ainsi les grands entrepreneurs qui supportaient les principaux risques de l'industrie, sans la diriger ni la surveiller directement, commencèrent à céder la place à de riches employeurs dirigeant l'ensemble de l'œuvre industrielle. Les nouvelles fabriques attirèrent l'attention des observateurs même les plus négligents ; et cette dernière transformation ne put pas être ignorée de ceux-là même qui n'étaient pas mêlés à l'industrie, comme il en avait été de la transformation précédente (1).

(1) Le quart de siècle qui commence en 1760 vit les perfectionnements se succéder dans l'industrie plus rapidement encore que dans l'agriculture. Pendant cette période, le prix des transports pour

C'est ainsi qu'à la longue l'attention générale fut attirée sur la grande transformation qui était depuis longtemps en train de se produire dans l'organisation de l'industrie ; et l'on s'aperçut qu'au système des petits métiers dirigés par les travailleurs eux-mêmes se substituait le système de grandes entreprises dirigées par des entrepreneurs capitalistes se spécialisant dans cette tâche. La transformation se serait faite très sensiblement de la même façon, alors même qu'il n'aurait jamais existé de fabriques ; elle continuera à s'accomplir même si la distribution au détail de la force par l'électricité ou par d'autres moyens devait amener à faire exécuter par des ouvriers à domicile une partie du travail qui s'effectue actuellement dans des fabriques (1).

les marchandises lourdes baissa, grâce aux canaux de Brindley ; celui de la production de la force, grâce à la machine à vapeur de Watt ; celui du fer, grâce aux procédés de Cort pour poudler et pour laminier et grâce à la méthode de Roebuck pour le faire fondre en employant la houille au lieu du charbon de bois qui était alors devenu rare ; Hargreaves, Crompton, Arkwright, Cartwright et d'autres inventèrent ou permirent d'employer économiquement le métier à filer (la *spinning-jenny*, la *mull-jenny*), la machine à carder, et le métier à vapeur ; Wedgwood donna un grand essor à l'industrie de la poterie qui progressait déjà rapidement ; et d'autres inventions importantes eurent lieu dans l'imprimerie par l'emploi des cylindres, dans la blanchisserie par l'emploi des agents chimiques et d'autres procédés. Une fabrique de coton marcha pour la première fois directement à la vapeur en 1785, la dernière année de la période. Le commencement du XIX^e siècle vit l'emploi de la vapeur pour les bateaux, ainsi que pour les presses d'imprimerie, et l'emploi du gaz pour l'éclairage des villes. Les chemins de fer, le télégraphe et la photographie vinrent un peu plus tard. Notre époque aussi a vu des perfectionnements sans nombre et de nouvelles économies dans la production ; parmi eux ressortent surtout ceux qui sont relatifs à la production de l'acier, au téléphone, à la lumière électrique et aux moteurs à gaz. Les transformations sociales nées du progrès matériel sont à certains points de vue plus rapides maintenant que jamais. Mais les principes des transformations qui se sont produites depuis 1785, se rattachent principalement aux inventions faites de 1760 à 1785.

(1) Voir HELD, *Soziale Geschichte Englands*, liv. II, ch. III. Cf. aussi

§ 5. — Cette transformation, soit sous sa forme ancienne, soit sous sa forme plus récente, tendit constamment à relâcher les liens qui amenaient chacun à vivre dans la paroisse où il était né. Elle multiplia les libres marchés de travail qui attirent les gens, les invitant à venir et à essayer d'y trouver un emploi. A la suite de cette transformation, les causes qui déterminent la valeur du travail commencèrent à prendre un nouveau caractère. Jusqu'au xviii^e siècle le travail dans l'industrie a été, en général, loué au détail ; bien que dans l'histoire industrielle de certaines villes du continent, et, avant elles, en Angleterre, un rôle considérable ait été joué par une classe ouvrière nombreuse et mobile dont le travail pouvait être acheté en gros. Au xviii^e siècle la règle fut retournée, au moins en Angleterre ; le prix du travail cessa d'être fixé par la coutume, ou par le marchandage sur de petits marchés. Pendant le xix^e siècle il a toujours été de plus en plus déterminé par l'état de l'offre et de la demande dans un cercle étendu : ville, pays ou monde entier.

La nouvelle organisation de l'industrie a augmenté beaucoup la puissance de la production ; elle tend à faire que le travail de chaque homme soit consacré précisément au genre de tâche qu'il peut le mieux exécuter, que ce travail soit dirigé avec habileté et qu'il soit entouré de tout ce que, dans l'état actuel de la science et des capitaux, on peut trouver de mieux en fait de machines et d'installations de tout genre.

Mais elle a causé aussi de grands maux. Parmi eux quels sont ceux qui auraient pu être évités ? C'est ce qu'il nous est impossible de dire, car, précisément à l'époque où la transformation était en train de se faire le plus rapidement, l'Angleterre fut atteinte par un concours de calamités presque sans exemple dans l'histoire. Elles furent en grande partie le vigoureux plaidoyer que Carroll Wright a écrit en faveur du système de la fabrique, *United State Census for 1880*, vol. II.

la cause — sans qu'il soit possible de déterminer la part qui leur revient — des souffrances qui sont d'ordinaire attribuées à la soudaine apparition de la libre concurrence. La perte de ses grandes colonies fut peu après suivie pour l'Angleterre de la grande guerre avec la France, qui lui coûta plus que la valeur totale de la richesse accumulée qu'elle possédait au début. Une succession sans précédent de mauvaises récoltes rendit le pain effroyablement cher. Et, ce qui fut pire que tout, on adopta pour l'assistance des pauvres un système qui affaiblit chez le peuple l'esprit d'indépendance et la vigueur de caractère.

La première partie de ce siècle vit donc la liberté de l'industrie s'établir en Angleterre dans des circonstances défavorables : ses inconvénients furent intensifiés et l'influence heureuse qu'elle pouvait avoir fut entravée par des calamités indépendantes d'elle.

§ 6. — Les usages professionnels et les règlements corporatifs par lesquels les faibles avaient été protégés autrefois, ne convenaient plus à l'industrie nouvelle. En certains endroits on y renonça par consentement mutuel : en d'autres on réussit à les maintenir quelque temps. Mais ce maintien eut un résultat fâcheux, car la nouvelle industrie, incapable de se développer avec les vieilles entraves, abandonna ces lieux pour d'autres où elle trouvait plus de liberté (1). Alors les ouvriers se tournèrent vers le gouvernement pour renforcer les vieilles lois qui prescrivaient la manière dont le travail devait être effectué, et même pour ressusciter le droit qu'avaient eu les juges de fixer les prix et les salaires.

Ces efforts ne pouvaient qu'échouer. Les anciens règlements avaient été l'expression des idées morales, sociales et

(1) La tendance des industries à fuir les endroits où elles étaient soumises à une réglementation excessive de la part des corporations, datait de loin, et elle s'était manifestée déjà au XIII^e siècle, quoiqu'elle fût alors relativement faible. Voir Gross, *Gild Merchant*, vol. I, pp. 43 et 52.

politiques de l'époque ; on y était arrivé par le sentiment, plus que par la raison ; ils étaient le résultat presque instinctif de l'expérience de plusieurs générations d'hommes qui avaient vécu et qui étaient morts dans des conditions économiques presque immuables. Avec le nouvel état de choses les changements devinrent trop rapides pour qu'il put en être de même. Chaque homme dut agir comme il lui paraissait bon à ses propres yeux de le faire, sans pouvoir s'inspirer beaucoup de l'expérience du passé ; ceux qui essayèrent de se cramponner aux anciennes traditions furent vite supplantés.

La nouvelle classe des entrepreneurs se recruta principalement parmi des hommes qui devaient à eux-mêmes leur fortune, hommes d'énergie, prêts à tout, entreprenants. Considérant le succès qu'ils devaient à leur énergie, ils étaient disposés à penser qu'il fallait blâmer les pauvres et les faibles plutôt que les plaindre de leurs infortunes. Convaincus de la folie de ceux qui essayaient de rapiécer l'ancienne organisation économique, sapée par la marche du progrès, ils étaient portés à penser que rien n'était plus nécessaire que de rendre la concurrence parfaitement libre et de laisser les plus forts faire leur chemin. Ils glorifiaient l'individualisme et n'étaient pas pressés de trouver un moyen, adapté aux conditions modernes, de remplacer les liens sociaux et industriels qui avaient autrefois uni les hommes entre eux.

En attendant, le malheur des temps avait diminué le revenu net total du peuple anglais. En 1820, un dixième de ce revenu était absorbé par le paiement des seuls intérêts de la Dette nationale. Les marchandises dont le prix avait diminué à la suite des inventions nouvelles étaient surtout des objets manufacturés dont l'ouvrier ne consommait que fort peu. Comme l'Angleterre avait alors presque un monopole pour les objets manufacturés, l'ouvrier aurait pu, il est vrai, se procurer sa nourriture à bon marché s'il avait été

permis aux industriels d'échanger librement leurs produits contre du blé étranger ; mais cela était interdit par les propriétaires fonciers, maîtres du Parlement. Les salaires de l'ouvrier, pour la partie du moins qui était employée à son alimentation ordinaire, représentaient l'équivalent de ce que son travail aurait produit sur les terrains très pauvres que l'on était obligé de cultiver pour suppléer aux quantités insuffisantes de produits que donnaient les terres plus riches. Il devait vendre son travail sur un marché où le jeu de l'offre et de la demande, même s'il eut été libre, lui aurait donné une maigre pitance. Mais il ne jouissait pas de tous les avantages de la liberté économique : sans entente efficace avec ses camarades, n'ayant pas, comme les vendeurs de marchandises, la connaissance de l'état du marché et le moyen de ne pas descendre au-dessous d'un certain prix, il était contraint de travailler et de laisser travailler les siens pendant de longues heures et dans des conditions insalubres. Cette situation, en réagissant sur la productivité de la masse ouvrière, et par suite sur la valeur nette de son travail, contribua ainsi à maintenir les salaires à un taux très bas. L'emploi des très jeunes enfants pendant de longues heures n'était pas nouveau : il avait été fréquent à Norwich et ailleurs dès le xvii^e siècle ; mais c'est dans le premier quart du xix^e siècle que les misères et les maladies morales et physiques causées par un travail excessif dans des conditions malsaines atteignirent leur plus haut point chez la population industrielle ; elles diminuèrent lentement pendant le second quart et plus rapidement depuis lors.

Après que les ouvriers eurent reconnu la folie des efforts faits pour ressusciter les anciennes réglementations de l'industrie, on ne chercha plus à restreindre la liberté du travail. Les souffrances du peuple anglais, à leur pire moment, ne furent jamais comparables à celles que l'absence de la liberté avait causées en France avant la Révolution ; et l'on

a soutenu que, sans la force que l'Angleterre tirait de ses industries nouvelles, elle aurait probablement succombé sous la puissance militaire d'un despote étranger, comme cela était arrivé avant elle aux cités libres. Avec une faible population, elle a supporté, à certains moments presque seule, le poids de la guerre contre un conquérant en possession de presque toutes les ressources du Continent ; à d'autres moments, elle a subventionné dans la lutte contre lui des pays plus grands, mais plus pauvres. A tort ou à raison, on pensait à cette époque que l'Europe risquait de tomber d'une façon durable sous la domination de la France, comme elle était tombée autrefois sous celle de Rome, si la libre énergie des industries anglaises ne fournissait pas le nerf de la guerre contre l'ennemi commun. On récriminait donc peu contre les excès de la liberté de l'industrie ; on récriminait surtout contre la restriction qui lui était imposée et qui empêchait les Anglais de tirer leur nourriture de l'étranger en retour des objets manufacturés qu'ils pouvaient alors si aisément produire.

Et même les *trades-unions*, qui commençaient alors cette carrière brillante, quoique accidentée, qui est presque dans l'histoire anglaise la chose la plus intéressante et la plus instructive, entrèrent dans la phase où leur politique fut de demander peu de chose à l'autorité, sinon d'être laissées à elles-mêmes. Elles avaient appris, par une dure expérience, la folie des efforts faits pour renforcer les anciens règlements à l'aide desquels le Gouvernement avait dirigé la marche de l'industrie ; et elles n'avaient pour le moment pas d'autres vues pour l'avenir que de régler elles-mêmes l'industrie par leur propre action. Leur plus grande préoccupation était d'augmenter leur liberté économique en amenant la suppression des lois contre les ententes d'ouvriers.

§ 7. — C'est à notre génération qu'il était réservé d'apercevoir tous les maux qui sont nés de cet essor soudain de la

liberté économique. Maintenant seulement nous arrivons à comprendre dans quelle mesure l'employeur capitaliste, n'étant pas fait à ses nouveaux devoirs, fut tenté de subordonner le bien-être de ses ouvriers à son désir de faire des bénéfices ; maintenant seulement nous constatons combien il est important d'insister sur cette idée que les riches puissent dans leur puissance individuelle, et dans leur puissance collective, des devoirs aussi bien que des droits ; maintenant seulement le problème économique des temps nouveaux nous apparaît tel qu'il est en réalité. Nous le devons en partie à des connaissances plus étendues et à de plus grandes habitudes de réflexion ; mais quelque sages et compatissants que nos grands-pères aient été, ils ne pouvaient pas voir les choses comme nous les voyons, car ils étaient entraînés sans cesse par des nécessités urgentes et par des calamités terribles (1).

Mais nous devons nous juger nous-même avec plus de sévérité. Nous ne sommes pas à l'heure actuelle occupés à lutter pour notre existence nationale ; nos ressources ne se trouvent pas épuisées par de grandes guerres : bien au contraire, notre puissance de production a été immensément accrue ; et, ce qui est pour le moins aussi important, l'abrogation des lois sur les céréales et l'emploi de la vapeur pour les communications ont permis à une population

(1) En temps de paix personne n'ose ouvertement donner à l'argent une grande importance lorsqu'il est mis en balance avec des vies humaines ; mais au milieu de la crise d'une guerre coûteuse l'argent peut servir à sauver des vies humaines. Un général qui, à un moment critique, sacrifie des soldats dans le but de protéger un matériel dont la perte causerait celle de beaucoup d'hommes, est considéré comme ayant bien agi, quoique personne ne soutienne ouvertement qu'il faille sacrifier des vies de soldats pour sauver quelques approvisionnements militaires en temps de paix. Or, au commencement de ce siècle, toute entrave à la production des richesses pouvait causer la mort de soldats anglais et augmentait pour eux le risque de perdre cette liberté nationale qui leur était plus chère que la vie.

considérablement augmentée de se procurer des aliments en quantité suffisante à de bonnes conditions. Le revenu moyen du peuple en monnaie a plus que doublé ; pendant que le prix de presque toutes les marchandises importantes, excepté la viande et le logement, a baissé de moitié ou même davantage. Il est vrai que, même maintenant, si la richesse était répartie avec égalité, la production totale du pays suffirait tout juste à fournir au peuple les choses nécessaires et le confort le plus indispensable (1) et que, dans l'état actuel des choses, beaucoup de gens ont à peine le strict nécessaire pour vivre. Mais la nation a progressé au point de vue de la richesse, de l'état sanitaire, de l'instruction et de la moralité ; et nous ne sommes plus obligés de subordonner toute autre considération au besoin d'accroître l'ensemble de la production industrielle.

Pendant la génération actuelle en particulier, cet accroissement de prospérité nous a rendus assez riches et assez puissants pour que nous ayons pu imposer certaines restrictions nouvelles à la liberté de l'industrie. Un dommage matériel temporaire est par là accepté en vue d'un bénéfice ultérieur plus grand et d'un ordre plus relevé. Mais ces restrictions nouvelles diffèrent des anciennes. Elles ne sont pas des moyens d'assurer la domination d'une classe ; elles ont pour but de défendre les faibles, et particulièrement les enfants et les mères, dans des domaines où ils ne sont pas capables d'employer la force de la concurrence pour se défendre. Le but est de trouver, après examen et avec promptitude, des remèdes adaptés aux circonstances si

(1) Le revenu moyen par tête dans le Royaume Uni, qui était environ de 15 £ en 1820, est maintenant de 37 £ environ ; c'est-à-dire qu'il a augmenté de 75 £ à 185 environ par famille de cinq personnes ; et son pouvoir d'achat est presque aussi grand que celui de 400 £ en 1820. Quelques familles d'ouvriers qualifiés en petit nombre ont un revenu de 185 £ environ, et elles ne gagneraient rien à une répartition égale des richesses ; mais elles ont juste assez pour mener une existence saine et quelque peu large.

rapidement changeantes de l'industrie moderne ; et par là d'avoir les avantages, sans les inconvénients, des anciennes mesures de protection en faveur des faibles qui, à d'autres époques, étaient nées peu à peu de la coutume.

Même à l'époque où, pendant plusieurs générations, le caractère de l'industrie ne changeait presque pas, la coutume était trop lente à se former et trop aveugle pour n'agir que lorsque son action était utile : alors, dans cette période où son action devient peu utile, la coutume ne peut faire que peu de bien et beaucoup de mal. Mais grâce au télégraphe et à l'imprimerie, au gouvernement représentatif et aux associations professionnelles, il est possible aux hommes de trouver eux-mêmes la solution des problèmes qui les touchent. Le progrès des connaissances et de la confiance en soi (*self-reliance*) a donné aux hommes cette véritable liberté accompagnée de la maîtrise de soi-même qui leur permet de s'imposer, de par leur volonté libre, des limites à leur propre action. Les problèmes de la production collective et de la consommation collective entrent par là dans une phase nouvelle.

Les projets de grandes et soudaines transformations sont maintenant, comme toujours, condamnés à échouer et à provoquer des réactions ; le progrès ne peut pas être sûr s'il s'accomplit si vite que l'organisation nouvelle soit très en avance sur nos idées. Il est exact que la nature humaine peut se modifier. De nouveaux idéals, de nouvelles occasions et de nouveaux procédés d'actions peuvent, comme l'histoire le montre, la modifier beaucoup, même en quelques générations : et cette transformation de la nature humaine n'a peut-être jamais été aussi étendue ni aussi rapide que dans la génération actuelle. Mais elle s'accomplit néanmoins sous la forme d'une évolution, et par conséquent par degré. Les transformations de notre organisation sociale ne peuvent qu'accompagner cette évolution ; par suite, elles doivent également être graduelles.

Mais tout en l'accompagnant, elles peuvent être toujours légèrement en avance sur elle et aider au progrès de nos instincts sociaux les plus élevés en leur offrant toujours quelque tâche nouvelle et plus noble à accomplir, quelque idéal pratique à atteindre. Nous pourrions arriver ainsi peu à peu à un état social où l'intérêt général l'emportera sur les caprices individuels, plus encore même qu'il ne le faisait aux époques primitives, avant que le règne de l'individualisme n'ait commencé. Mais le désintéressement sera alors le produit de la volonté réfléchie et la liberté individuelle se développera en liberté collective : heureux contraste avec l'ancien ordre de choses, où l'asservissement de l'individu par la coutume amenait un état d'asservissement collectif et de stagnation, interrompu seulement par les caprices du despotisme ou par ceux de la révolution.

§ 8. — Nous avons considéré ce mouvement au point de vue anglais. Mais d'autres nations, par de rapides progrès dans la même direction, commencent à y participer. L'Amérique envisage les nouvelles difficultés pratiques avec tant d'intrépidité et de vigueur, qu'elle dispute déjà à l'Angleterre la première place en matière économique ; elle offre beaucoup d'exemples très instructifs touchant les tendances économiques les plus récentes de notre époque, pour la démocratisation croissante des richesses, du commerce et de l'industrie, par exemple, et pour le développement de la spéculation et des ententes commerciales sous toutes les formes. Il est probable qu'avant peu c'est surtout elle qui montrera la voie au reste du monde.

L'Australie montre aussi beaucoup de vigueur ; elle possède, il est vrai, quelque avantage sur les Etats-Unis par suite de la plus grande homogénéité de sa population. Bien que les Australiens — et on peut presque en dire autant des Canadiens — viennent de différents pays, et se stimulent ainsi les uns les autres par leur diversité au point de vue de l'expérience acquise et des habitudes de pensée,

ils appartiennent pourtant presque tous à une seule race. Le développement des institutions sociales, sinon toujours celui des institutions économiques, peut s'y faire à certains points de vue plus aisément et peut-être même, en définitive, plus vite, qu'il ne se serait fait, s'il avait dû s'adapter aux aptitudes, aux tempéraments, aux goûts et aux besoins de gens ayant peu d'affinité entre eux.

Sur le Continent, l'aptitude à obtenir d'importants résultats à l'aide de l'association libre est moindre que dans les pays de langue anglaise ; aussi les questions industrielles y sont-elles traitées avec moins de pénétration et moins de succès. Mais la manière de les envisager n'est pas absolument la même dans tous les pays ; et les méthodes adoptées par chacun d'eux ont quelque chose de caractéristique et d'instructif, particulièrement au point de vue du domaine de l'intervention de l'Etat. A ce point de vue, l'Allemagne tient la tête. C'est pour elle un grand avantage que ses industries manufacturières se soient développées plus tard que celles de l'Angleterre ; elle a pu profiter de l'expérience de l'Angleterre et éviter plusieurs de ses erreurs (1).

En Allemagne, parmi les gens les plus intelligents, il y en a un nombre exceptionnellement grand qui recherchent les emplois du gouvernement, et il n'y a probablement pas d'autre pays où l'administration renferme autant d'hommes d'une très grande capacité. D'un autre côté, l'énergie, l'originalité qui distinguent les meilleurs hommes d'affaires en Angleterre et en Amérique ne se sont que récemment dé-

(1) List a développé d'une façon très suggestive l'idée qu'une nation en retard doit prendre comme modèle non pas la conduite actuelle des nations plus avancées qu'elle, mais la conduite que celles-ci ont eue lorsqu'elles en étaient au même point qu'elle-même. Mais, comme Knies le montre bien (*Politische Oekonomie*, II, 5), l'augmentation du commerce et le progrès des moyens de communication tendent à rendre synchroniques les développements des diverses nations.

veloppées en Allemagne et le peuple allemand a une grande aptitude à l'obéissance. Les Allemands font ainsi un contraste complet avec les Anglais, que leur force de volonté peut rendre capables d'une grande discipline lorsqu'ils en voient la nécessité, mais qui ne sont pas naturellement dociles. C'est en Allemagne que l'intervention de l'Etat dans l'industrie apparaît sous son aspect le meilleur et le plus attrayant ; mais ce n'est pas là qu'on voit dans leur meilleur jour les vertus particulières de l'industrie privée, sa vigueur, son élasticité, sa fécondité en ressources. Il en résulte que les problèmes touchant aux fonctions économiques de l'Etat ont été étudiés en Allemagne avec grand soin et avec des résultats qui peuvent être très instructifs pour les peuples de langue anglaise, à la condition de se rappeler que les mesures qui conviennent le mieux au caractère allemand, ont des chances de ne pas être tout à fait les meilleures pour eux. Ils ne pourraient pas, en effet, même s'ils le voulaient, rivaliser avec les Allemands pour leur constante docilité, et pour leur facilité à se contenter de peu en matière de nourriture, de vêtement, de logement et de distractions.

L'Allemagne contient en plus grand nombre que tout autre pays des membres très cultivés de cette race merveilleuse qui a été à la tête du monde pour l'intensité du sentiment religieux et pour la hardiesse dans les spéculations commerciales. En tout pays, mais surtout en Allemagne, ce qu'il y a de plus brillant et de plus suggestif dans la pratique et dans la pensée économiques est en grande partie d'origine juive. C'est en particulier à des juifs allemands que nous devons un grand nombre de spéculations pleines de hardiesse touchant les conflits d'intérêts entre l'individu et la société, touchant leurs causes économiques dernières et leurs remèdes socialistes possibles.

Mais nous empiétons sur le sujet du chapitre suivant. Dans le présent chapitre et dans le précédent nous avons

vu combien est récent le développement de la liberté économique, et combien nouveau dans son essence est le problème dont la science économique doit s'occuper. Dans le chapitre suivant nous avons à rechercher comment la forme sous laquelle ce problème se pose a été modifiée par la marche des événements, ainsi que par les particularités personnelles de certains grands penseurs.

CHAPITRE IV

LE DÉVELOPPEMENT DE LA SCIENCE ÉCONOMIQUE

§ 1. — Nous avons vu que la liberté économique a ses racines dans le passé, mais qu'elle est surtout le produit d'une époque très récente. Il nous faut maintenant retracer le développement parallèle qu'a suivi la science économique. Les conditions sociales actuelles sont sorties des institutions primitives des peuples aryens et des peuples sémitiques, avec l'aide de la pensée grecque et du droit romain ; mais les spéculations économiques modernes ont très peu subi l'influence des théories de l'antiquité.

Il est vrai que la science économique moderne a son origine, comme les autres sciences, à l'époque où l'étude des écrivains classiques commença à renaître. Mais un système industriel qui était basé sur l'esclavage, et une philosophie qui méprisait l'industrie et le commerce, convenaient peu à nos hardis bourgeois qui tiraient autant de fierté de leurs métiers et de leur commerce que de leur participation au gouvernement de l'Etat.

Ces hommes énergiques, mais sans culture, auraient pu tirer un grand profit du caractère philosophique et de la largeur de vues des grands penseurs de l'antiquité. Quoiqu'il en soit, ils se mirent à chercher eux-mêmes la solution des questions de leur temps ; et l'économie politique moderne prit ainsi à son origine, une certaine rudesse, une certaine étroitesse de vue, et une tendance à considérer la

richesse comme une fin, plutôt que comme un moyen, dans la vie humaine. Sa préoccupation immédiate se porta généralement sur les finances publiques, sur les effets et sur le rendement des impôts. Sur ce point les hommes d'Etat des villes libres, tout comme ceux des grands pays, virent les problèmes économiques devenir plus pressants et plus difficiles, à mesure que le commerce s'étendait et devenait plus dispendieux.

A toute époque, mais spécialement dans la première partie du Moyen Age, hommes d'Etat et marchands ont essayé d'enrichir l'Etat en réglementant le commerce. Un des principaux objets de leurs préoccupations a été la quantité de métaux précieux, qu'ils pensaient être le meilleur signe, sinon la cause principale, de la prospérité matérielle, pour un individu comme pour une nation. Mais les voyages de Vasco de Gama et de Christophe Colomb firent passer les questions commerciales, du rang secondaire qu'elles occupaient alors, au premier rang chez les nations de l'Europe occidentale. Les théories relatives à l'importance des métaux précieux et aux meilleurs moyens de se les procurer en grande quantité, commencèrent à dominer la politique : elles agirent sur la paix et sur la guerre, déterminèrent des alliances qui ont amené le triomphe de certaines nations et la chute de certaines autres et contribuèrent fortement à provoquer l'émigration des peuples sur toute la surface du monde.

Les règlements relatifs au commerce des métaux précieux ne furent qu'une partie d'un vaste ensemble de règlements, qui avaient pour but, avec des degrés divers de minutie et de rigueur, de déterminer pour chaque individu ce qu'il devait produire et comment il devait le produire, ce qu'il devait gagner et comment il devait dépenser son gain. La ténacité naturelle des Germains donna à la coutume une force particulière dans la première partie du Moyen Age. Cette force passa du côté des Corporations, des autorités locales et des gouvernements nationaux, lors-

qu'ils se mirent à lutter contre les tendances novatrices que, directement ou indirectement, faisait naître le commerce avec le Nouveau Monde. En France, ce penchant des Germains subit l'influence du goût que les Latins possèdent pour la systématisation; le gouvernement paternel y atteignit son apogée. La réglementation du commerce par Colbert a passé en proverbe. Ce fut précisément à ce moment que la théorie économique revêtit sa première forme; le système dit mercantile devint prééminent et la réglementation fut poussée avec une vigueur inconnue jusqu'alors.

Plus tard, une tendance se manifesta dans le sens de la liberté, et ceux qui étaient hostiles à ces idées nouvelles invoquèrent alors l'autorité des mercantilistes des générations précédentes. Mais l'esprit de réglementation et de restriction qui se trouve dans leur système vient de leur époque; beaucoup des changements qu'ils ont tâché d'introduire étaient dans le sens de la liberté du travail. Contre ceux, notamment, qui voulaient prohiber absolument l'exportation des métaux précieux, ils soutinrent qu'elle devait être permise dans tous les cas où le commerce extérieur doit à la longue faire rentrer plus d'or et d'argent dans le pays qu'il n'en fait sortir.

En soulevant ainsi dans un cas particulier la question de savoir si l'Etat n'aurait pas avantage à laisser le marchand diriger ses affaires comme il l'entend, ils ont involontairement ouvert une voie nouvelle à la pensée. Celle-ci s'avança dès lors par pas imperceptibles dans le sens de la liberté économique, aidée sur sa route par les circonstances, non moins que par la tournure et le caractère qu'avaient à cette époque les esprits dans l'Europe occidentale. Le mouvement alla en s'élargissant jusqu'à ce que, dans la dernière moitié du xviii^e siècle, le temps fût mûr pour l'idée que le bien-être de la société a presque toujours à souffrir lorsque l'Etat cherche par des réglementations artificielles à mettre

obstacle à la liberté « naturelle » que tout homme possède de diriger ses affaires personnelles comme il l'entend.

§ 2. — La première tentative systématique d'édifier une science économique sur une large base fut faite en France, au milieu du xviii^e siècle environ, par un groupe d'hommes d'Etat et de philosophes sous la direction de Quesnay, médecin de Louis XV et noble esprit (1). La pierre angulaire de leur politique était l'obéissance à la Nature (2).

Ils furent les premiers à proclamer la doctrine de la liberté du commerce comme grand principe d'action, allant à cet égard plus loin même que certains écrivains anglais avancés, comme Sir Dudley North. Leur façon d'envisager les questions politiques et sociales annonçait par bien des côtés l'époque à venir. Ils tombèrent pourtant dans une confusion

(1) *L'Essai sur la nature du commerce* de CANTILLON, écrit en 1755, et qui touche à une foule de questions, a, il est vrai, quelque droit d'être qualifié de systématique. Il est pénétrant et à certains égards en avance sur son temps, quoique nous sachions maintenant qu'il a été précédé sur bien des points importants par Nicolas Barbon qui écrivit soixante ans plus tôt. Kautz fut le premier à reconnaître l'importance de l'œuvre de Cantillon; et Jevons a déclaré qu'il fut le véritable fondateur de l'économie politique. On trouvera une équitable appréciation de la place qu'il occupe en économie politique dans un article de Higgs, *Quarterly Journal of Economics*, vol. I.

(2) Dans les deux siècles précédents les écrivains traitant des questions économiques avaient continuellement fait appel à la Nature : chacun des adversaires invoquant que son plan était plus naturel que celui des autres ; et les philosophes du xviii^e siècle, dont quelques-uns exercèrent une grande influence sur l'économie politique, étaient habitués à chercher le critérium du vrai dans la conformité avec la Nature. Locke en particulier a anticipé sur l'œuvre des économistes français quant à leur tendance générale à faire appel à la Nature et pour quelques détails importants de leur théorie. Mais Quesnay et les autres économistes français qui travaillèrent avec lui, furent amenés à rechercher les lois naturelles de la vie sociale par diverses causes autres que celles qui agissaient en Angleterre.

Le luxe de la Cour en France, et les privilèges des classes supérieures qui étaient en train de ruiner la France, faisaient voir les

de pensée qui se rencontrait même chez les hommes de science à leur époque, mais qui, après une longue lutte, a été bannie des sciences physiques. Ils confondirent le principe éthique d'obéissance à la Nature qui s'exprime dans le mode impératif et prescrit certaines règles d'action, avec ces lois de causes que la science découvre en interrogeant la Nature et qui sont exprimées dans le mode indicatif. Pour cette raison et pour d'autres, leur œuvre n'a que peu de valeur directe.

Mais leur influence indirecte sur la situation actuelle de l'économie politique a été très grande. La clarté et la forme logique de leurs arguments leur ont permis d'exercer une grande influence sur la pensée postérieure. De plus, le principal motif de leurs études ne fut pas, comme pour la plupart de leurs prédécesseurs, le désir d'augmenter les richesses des marchands et de remplir les trésors des rois (1) : ce fut le désir de diminuer les souffrances et les déchéances causées par une misère extrême. Ils donnèrent ainsi à l'économie politique son but moderne qui est de chercher

pires effets d'une civilisation artificielle, et amenèrent les hommes réfléchis à désirer un retour à un état de choses plus naturel. Les juristes, dans lesquels résidait la meilleure force intellectuelle et morale du pays, étaient pleins de la Loi de Nature qui avait été développée par les juristes stoïciens de l'Empire romain, et à mesure que le siècle s'avancait, l'admiration sentimentale pour la vie « naturelle » des Indiens d'Amérique, que Rousseau répandit, commença à exercer son influence sur les économistes. Ils ne tardèrent pas à être appelés Physiocrates ou adhérents à la règle de Nature ; ce nom vint du titre du livre de Dupont de Nemours, *Physiocratie ou constitution naturelle du gouvernement le plus avantageux au genre humain*, publié en 1768. On peut signaler que leur enthousiasme pour l'agriculture et pour le caractère naturel et simple de la vie rurale leur venait en partie de leurs maîtres stoïciens.

(1) Le généreux Vauban lui-même (il écrivait en 1717) eut à s'excuser de l'intérêt qu'il portait au bien-être du peuple, en prétextant que l'enrichir était le seul moyen d'enrichir le Roi : « Pauvres paysans, pauvre Royaume, pauvre Royaume, pauvre Roi ».

par la science à contribuer à élever le niveau de la vie humaine (1).

§ 3. — Le progrès qui vint ensuite, le plus grand que l'économique ait jamais fait, ne fut pas l'œuvre d'une école, mais d'un individu. Adam Smith n'a pas été, il est vrai, le seul grand économiste anglais de son époque. Peu de temps avant qu'il écrivît, d'importantes contributions avaient été apportées à la théorie économique par Hume et par Steuart, et d'excellentes études sur les faits économiques avaient été publiées par Anderson et par Young. Mais l'esprit d'Adam Smith avait assez d'ampleur pour embrasser tout ce qu'il y avait de meilleur dans les écrits de ses contemporains, français et anglais. Quoiqu'il ait sans aucun doute emprunté beaucoup aux autres, pourtant, plus on le compare à ceux qui sont venus avant lui et à ceux qui sont venus après, plus la beauté de son génie apparaît grande, sa science étendue et son jugement bien pondéré.

Il séjourna longtemps en France et y entretint des rapports personnels avec les Physiocrates. Il se livra à une étude sérieuse de la philosophie anglaise et française de son temps ; et il acquit une connaissance pratique du monde par un grand voyage et par des relations intimes avec des hommes d'affaires écossais. A ces avantages il ajoutait une

(1) Leur expression favorite, *laissez faire, laissez aller*, est d'ordinaire maintenant détournée de son sens. *Laissez faire* signifie que tout homme doit avoir la permission de produire ce qu'il lui plaît et comme il lui plaît ; que tous les métiers doivent être ouverts à tout le monde ; que le gouvernement ne devrait pas, comme les Colbertistes y tenaient, prescrire aux industriels comment ils doivent fabriquer leurs draps. *Laissez aller* ou *passer* signifie que les personnes et les biens devraient pouvoir circuler librement d'un lieu à un autre, et notamment d'une région de la France à l'autre, sans être soumis à des droits, à des taxes et à des règlements vexatoires. On peut signaler que *laissez aller* était le signal employé au Moyen Age par les Maréchaux de camp pour laisser le champ libre aux combattants dans un tournoi.

puissance d'observation, de jugement et de raisonnement, qui n'a pas été surpassée. Le résultat est que partout où il diffère de ses prédécesseurs, il est plus près qu'eux de la vérité ; et il y a peu de vérité économique connue à l'heure actuelle dont il n'ait eu quelque lueur. Comme il fut le premier à écrire un traité sur la richesse dans tous ses principaux aspects sociaux, il a pour cette raison seule quelque droit d'être regardé comme le fondateur de l'économie politique moderne (1).

Mais le champ qu'il a découvert était trop vaste pour pouvoir être entièrement parcouru par un seul homme ; beaucoup de vérités, qu'à certains moments il apercevait, à d'autres moments lui échappaient. On peut, par suite, citer son autorité en faveur d'un grand nombre d'idées erronées ; bien que, à l'examen, on constate toujours qu'il marche dans le sens de la vérité (2).

Il perfectionna la théorie Physiocratique de la liberté du

(1) Comparer le bref mais sérieux exposé fait par Wagner des raisons qu'il y a de reconnaître la suprématie d'Adam Smith, *Grundle-gung*, 3^e édition, pp. 6 et ss. ; voir aussi HASBACH, *Untersuchungen über Adam Smith* (où l'on remarquera comme particulièrement intéressantes des indications touchant l'influence que les idées hollandaises ont eue sur les Anglais et sur les Français) ; et L. L. PRICE, *Adam Smith and his Relations to Recent Economics*, dans l'*Economic Journal*, vol. III. CUNNINGHAM, *History*, § 306, soutient énergiquement que « son grand mérite est d'avoir isolé la notion de richesse nationale, alors que les écrivains antérieurs l'avaient considérée en la subordonnant expressément à l'idée de puissance nationale » : mais chaque face de cette opposition est indiquée en traits trop accusés. Cannan dans son Introduction aux *Lectures of Adam Smith* montre l'importance de l'influence qu'Hutcheson a eue sur lui.

(2) Par exemple, il ne s'était pas débarrassé tout à fait de la confusion qui prévalait à son époque entre les lois de la science économique et le précepte moral qu'il faut se conformer à la nature. « Naturel » signifie chez lui tantôt ce que les forces existantes produisent réellement ou tendent à produire, tantôt ce que, d'après sa propre nature humaine, il désirerait qu'elles produisent. De même, parfois il pense que le rôle de l'économiste est d'exposer une science et d'autres fois que son rôle est d'exposer une partie de l'art du

commerce avec une telle sagesse pratique et une telle connaissance des véritables conditions des affaires, qu'il lui a donné une grande force dans la vie réelle ; et il est surtout connu chez nous et à l'étranger par la démonstration qu'il a faite de cette idée que l'intervention de l'Etat dans l'industrie et le commerce est fâcheuse. Tout en citant beaucoup de cas dans lesquels l'intérêt personnel peut amener l'individu à agir d'une façon nuisible pour la société, il soutenait que même lorsque l'Etat agit avec les meilleures intentions, il sert presque toujours le public plus mal que ne le fait l'initiative individuelle, quelque égoïste qu'il puisse lui arriver d'être. Il a fait une si grande impression sur le monde par son plaidoyer en faveur de cette idée, que c'est celle que la plupart des écrivains allemands visent surtout lorsqu'ils parlent de *Smithianisme* (1).

Mais, après tout, ce ne fut pas là son œuvre principale. Elle a été de combiner et de développer les spéculations de ses contemporains et de ses prédécesseurs français et

gouvernement. Mais quelque relâché que son langage soit souvent, nous constatons en regardant de près que lui-même se rend assez bien compte de ce qu'il en est. Lorsqu'il est occupé à rechercher des lois de causes, c'est-à-dire des lois de nature au sens moderne du mot, il emploie des procédés scientifiques ; et lorsqu'il émet des préceptes pratiques, il se rend compte d'ordinaire qu'il ne fait qu'exprimer ses vues personnelles sur ce qui doit être, alors même qu'il semble invoquer pour elles l'autorité de la nature.

(1) Le sens de ce terme, tel qu'il est employé couramment en Allemagne, n'implique pas seulement cette idée d'Adam Smith que le libre jeu des intérêts individuels est plus avantageux pour le bien public que l'intervention du gouvernement, mais, en outre, qu'il agit presque toujours dans la voie la meilleure. Or les économistes allemands savent bien qu'Adam Smith insiste constamment sur l'opposition fréquente qui existe entre les intérêts des individus et le bien public : aussi l'usage qu'on faisait autrefois du terme de *Smithianisme* est-il en train de tomber en discrédit. Voir par exemple une longue liste de conflits de ce genre que Knies cite d'après la *Richesse des nations*, *Politische Oekonomie*, ch. III, § 3. Voir aussi : FEILBOGEN, *Smith und Turgot* ; ZEYSS, *Smith und der Eigennutz*.

anglais relatives à la valeur. Son principal droit à être considéré comme ayant fait époque dans la science vient de ce qu'il fut le premier à étudier soigneusement et scientifiquement la manière dont la valeur mesure les mobiles humains, en mesurant d'une part le désir des acheteurs d'acquérir les richesses et d'autre part les efforts et les sacrifices faits par les producteurs (c'est-à-dire le coût réel de production) (1).

Il est possible qu'il n'ait pas vu toutes les conséquences de son œuvre ; à coup sûr, elles ne furent aperçues que par un petit nombre de ses successeurs. Mais les meilleures œuvres économiques qui parurent après la *Richesse des Nations* se distinguent de celles qui ont paru avant, par une connaissance plus claire de cette balance et de cette comparaison qui s'établit, par l'intermédiaire de la monnaie, entre le désir de posséder une chose, et l'ensemble des efforts et des privations qui contribuent directement ou indirectement à la produire. Quelque importants qu'aient été les progrès accomplis par d'autres dans cette voie, ceux qui lui sont dus sont si grands que c'est lui qui a vraiment dégagé ce point de vue nouveau, et, par là, son œuvre a fait époque. En cela, lui-même et les économistes antérieurs ou postérieurs à lui n'ont pas inventé une idée nouvelle ; ils ont simplement défini et précisé des notions qui sont familières dans la vie courante. En fait, l'homme ordinaire, dont l'esprit n'est pas habitué à l'analyse, est sujet à considérer la monnaie comme étant une mesure

(1) Les relations qui existent entre la valeur et le coût de production ont été indiquées par les Physiocrates et par beaucoup d'écrivains antérieurs, parmi lesquels on peut citer : Harris, Cantillon, Locke, Barbon, Petty et même Hobbes qui donnait à entendre, bien que vaguement, que l'abondance résulte du travail et de l'abstinence appliqués par l'homme à obtenir par son travail et à accumuler les dons de la nature sur terre et sur mer, *provëntus terræ et aquæ, labor et parsimonia*.

des mobiles et du bonheur plus précise et plus exacte qu'elle ne l'est en réalité. Cela est dû en partie à ce qu'il ne réfléchit pas à la manière dont cette opération de mesure s'effectue. Le langage des économistes semble être technique et moins conforme à la réalité que celui de la vie courante. Mais, au vrai, il est plus conforme à la réalité parce qu'il est plus minutieux et qu'il tient mieux compte des différences et des difficultés (1).

§ 4. — Aucun des contemporains et des successeurs immédiats d'Adam Smith n'eut un esprit aussi étendu et aussi bien équilibré que le sien. Mais ils firent œuvre excellente, chacun d'eux se consacrant à un genre particulier de problèmes vers lequel il était attiré par le penchant naturel de son génie, ou par les événements particuliers de l'époque à laquelle il écrivait. Pendant le reste du XVIII^e siècle, les principaux ouvrages économiques furent historiques et descriptifs, et portèrent sur la situation des classes ouvrières, particulièrement dans les régions agricoles. Arthur Young continua l'inimitable récit de ses voyages; Eden écrivit une histoire des pauvres qui a servi à la fois de base et de modèle à tous les historiens de l'industrie qui sont

(1) Voir ci-dessous ch. v. Adam Smith a bien vu que si la science économique est basée sur une étude des faits, les faits sont si complexes, qu'ils ne peuvent d'ordinaire rien apprendre directement; il faut les interpréter en leur appliquant avec soin le raisonnement et l'analyse. Comme le disait Hume, l'ouvrage de la *Richesse des Nations* « est illustré d'une telle abondance de faits curieux, qu'il doit retenir l'attention publique ». Voici exactement comment procède Adam Smith : il est rare qu'il cherche à tirer ses arguments d'inductions détaillées ou de l'histoire; les faits servant à ses démonstrations sont principalement des faits que tout le monde connaît, faits physiques, mentaux ou moraux; mais il illustre ses démonstrations de faits curieux et instructifs; il leur donne ainsi la vie et la force, et il fait sentir à ses lecteurs qu'elles traitent de problèmes du monde réel et non d'abstractions. Son ouvrage, quoiqu'il ne soit pas bien ordonné, est ainsi un modèle de méthode.

venus ensuite ; pendant que Malthus montrait, par une étude soigneuse de l'histoire, quelles ont été les forces qui ont, en fait, agi sur le développement de la population dans différents pays à différentes époques.

Mais au total, celui des successeurs d'Adam Smith qui a eu le plus d'influence fut Bentham. Il a peu écrit sur l'économique elle-même, mais il contribua beaucoup à donner le ton à l'école économique anglaise qui s'est formée au début du XIX^e siècle. C'était un logicien intran-sigeant et un adversaire de toutes les restrictions et de toutes les réglementations qui ne s'appuyaient pas sur une raison claire ; il demanda sans se lasser que l'on justifiât leur existence, et ses protestations trouvèrent un appui dans les circonstances de l'époque. L'Angleterre avait acquis sa situation unique par la rapidité avec laquelle elle s'était adaptée aux tendances économiques nouvelles ; leur attachement aux vieilles routines avait, au contraire, empêché les nations de l'Europe centrale de tirer parti de leurs grandes ressources naturelles. Les industriels et les commerçants anglais étaient, par suite, disposés à penser que l'influence de la coutume et du sentiment est nuisible dans les affaires, qu'elle avait du moins diminué en Angleterre, qu'elle continuerait à diminuer et bientôt disparaîtrait. Les disciples de Bentham, de leur côté, ne furent pas longs à conclure qu'ils n'avaient pas besoin de s'occuper beaucoup de la coutume. Ils se contentèrent de s'occuper des tendances que manifeste l'action humaine en supposant que chaque homme soit toujours préoccupé de trouver le parti qui peut le mieux servir son intérêt personnel, qu'il soit libre de le suivre et prompt à le faire (1).

Il y a donc quelque vérité dans les reproches fréquem-

(1) Il exerça aussi une autre influence sur les jeunes économistes qui se trouvaient auprès de lui, par sa passion pour l'ordre. C'était il est vrai un ardent réformateur. C'était un adversaire de toutes les distinctions artificielles entre les différentes classes d'hommes ; il

ment adressés aux économistes anglais du début de ce siècle : reproche d'avoir omis de rechercher avec un soin suffisant si une plus grande place ne peut pas être donnée à l'action collective, par opposition à l'action individuelle, dans les questions sociales et économiques ; reproche d'avoir exagéré la force de la concurrence et la rapidité avec laquelle elle agit. Il y a aussi une part de vérité, quoique très faible, dans le reproche que leur œuvre est gâtée par une certaine dureté de ligne et même une certaine raideur de caractère. Ces défauts ont été dus en partie à l'influence directe de Bentham, en partie aussi à l'esprit de l'époque dont il était un interprète. Mais ils ont été dus aussi au fait que les études économiques passèrent de nouveau entre les mains d'hommes qui étaient plus remarquables sur le terrain de l'action que sur celui de la pensée philosophique.

§ 5. — Les hommes d'Etat et les commerçants se remirent en effet à étudier les questions de monnaie et de commerce étranger, avec plus de zèle encore qu'ils ne l'avaient fait, lorsque ces questions étaient pour la première fois apparues au début de la grande transformation économique, à la fin du Moyen Age. On pourrait croire à première vue que leur contact avec la vie réelle, leur grande expérience, et leur vaste connaissance des faits, eussent dû leur permettre d'avoir une vue d'ensemble de la nature humaine et donner à leurs raisonnements une base très large. Mais la for-

déclarait avec force que le bonheur d'un homme était aussi important que celui d'un autre, et que le but de toute action doit être d'augmenter la somme totale de bonheur ; il reconnaissait que cette somme totale, toutes choses restant égales, serait d'autant plus grande que la richesse serait répartie d'une façon plus égale. Néanmoins, la Révolution française l'avait à tel point rempli d'effroi, et il attribuait de si grands inconvénients à la plus légère atteinte contre l'ordre, que, quelque audacieux qu'il fût comme analyste, il ressentait lui-même, et suscita chez ses élèves, un respect presque superstitieux pour les formes existantes de propriété privée.

mation d'esprit que donne la vie pratique mène souvent les hommes d'affaires à généraliser trop vite leurs expériences personnelles.

Tant qu'ils restèrent sur leur domaine propre, leur œuvre fut excellente. La théorie de la monnaie est précisément une partie de la science économique où il n'y a que peu d'inconvénient à négliger les mobiles humains autres que le désir de s'enrichir. La brillante école de raisonnement déductif dont Ricardo fut le chef s'est trouvée ici sur un terrain solide (1).

Les économistes se consacrèrent ensuite à la théorie du commerce étranger et firent disparaître beaucoup de la-

(1) On le considère souvent comme un Anglais typique ; mais ce n'est pas exact. Sa forte originalité créatrice est la marque qui signale le génie sous sa forme la plus élevée chez toutes les nations. Quant à son aversion pour les inductions et à son goût pour les raisonnements abstraits, ils ne sont pas dus à son éducation anglaise, mais, comme Bagehot l'indique, à son origine sémitique. Presque toutes les branches de la race sémitique ont eu une aptitude particulière pour les abstractions, et plusieurs d'entre elles ont été portées vers les calculs abstraits touchant le commerce de monnaie et les développements que ce commerce a pris de nos jours. Il n'y a aucun économiste vraiment anglais dont la méthode ressemble à celle de Ricardo. Jamais il n'a été dépassé pour la faculté qu'il possède de trouver, sans faillir, sa route au milieu des chemins embrouillés, et d'arriver à des résultats nouveaux et inattendus. Car il ne s'explique jamais ; il ne montre jamais quel est son but en étudiant d'abord une hypothèse, ensuite une autre ; ni que, en combinant convenablement les résultats de ses différentes hypothèses, il soit possible de résoudre un grand nombre de questions pratiques. Ce qu'il écrivait n'était pas d'abord destiné à être publié, mais à éclaircir ses propres doutes, et peut-être ceux de quelques amis, sur des points présentant une difficulté particulière. C'étaient, comme lui-même, des hommes d'affaires ayant une ample connaissance des faits : et c'est l'une des raisons qui lui ont fait préférer les grands principes, conformes à l'expérience générale, aux inductions particulières tirées de groupes choisis de faits. Mais il ne connaissait qu'un côté des choses : il comprenait le négociant, il ne comprenait pas l'ouvrier. Voir la note à la fin du Livre V.

cunes qu'Adam Smith y avait laissées. Il n'y a pas d'autre partie de l'économie politique, si ce n'est la théorie de la monnaie, à laquelle s'applique aussi bien le raisonnement purement déductif. Il est vrai qu'une discussion de la politique libre-échangiste doit, pour être complète, tenir compte de beaucoup de considérations qui ne sont pas strictement économiques ; mais la plupart d'entre elles, quoique importantes pour des pays agricoles, et particulièrement pour des pays neufs, ont peu de portée dans le cas de l'Angleterre.

Pendant tout ce temps l'étude des faits économiques ne fut pas négligée en Angleterre. Les études statistiques des Petty, Arthur Young, Eden et autres, trouvèrent d'excellents continuateurs en Tooke, Mc. Culloch et Porter. S'il est peut-être vrai qu'une importance exagérée soit attribuée dans leurs ouvrages aux faits qui présentent un intérêt direct pour les commerçants et les capitalistes, on ne peut pas en dire autant de l'admirable série des enquêtes parlementaires sur la condition des classes ouvrières, qui furent provoquées par l'influence des économistes. En fait, les compilations officielles et privées de statistiques et les études d'histoire économique qui parurent en Angleterre à la fin du xviii^e siècle et au commencement du xix^e, peuvent à bon droit être regardées comme l'origine des études systématiques d'histoire et de statistique en économie politique.

Néanmoins l'œuvre de ces économistes fut entachée d'une certaine étroitesse de vue : ils firent vraiment œuvre historique, mais ils ne firent pas œuvre « comparative ». Hume, Adam Smith, Arthur Young et d'autres ont été amenés, par l'instinct de leur propre génie et par l'exemple de Montesquieu, à comparer parfois entre eux les faits sociaux de différentes époques et de différents pays, et à tirer des enseignements de cette comparaison. Aucun d'eux n'est arrivé à l'idée de l'étude comparée de l'histoire faite d'après un

plan systématique. De sorte que les écrivains de cette époque, quelque excellentes et sérieuses qu'aient été leurs recherches touchant les faits réels de la vie, travaillèrent un peu au hasard. Ils négligèrent des groupes entiers de faits que maintenant nous jugeons d'une importance vitale, et souvent ils ne surent pas faire bon usage de ceux qu'ils rassemblaient. Cette étroitesse de vues se trouva aggravée lorsque, sur ces faits rassemblés par eux, ils se mirent à établir des raisonnements généraux.

§ 6. — Dans le but de simplifier l'argumentation, Ricardo et ses élèves firent souvent comme s'ils considéraient l'homme comme une quantité constante ; ils ne se préoccupèrent jamais assez d'étudier ses aspects divers. Les gens qu'ils connaissaient le plus intimement étaient des hommes d'affaires de la Cité et ils se sont exprimés parfois avec assez peu de soin pour donner presque à penser que les autres Anglais leur ressemblent beaucoup.

Ils savaient bien que les habitants des autres pays présentent des particularités propres qui méritent d'être étudiées ; mais ils semblaient considérer ces différences comme superficielles et destinées à disparaître, dès que les autres peuples arriveraient à connaître la bonne voie, que les Anglais étaient prêts à leur enseigner. La même tournure d'esprit qui amena nos juristes à imposer le droit civil anglais aux Hindous, conduisit nos économistes à construire leurs théories en supposant tacitement que le monde était composé d'hommes semblables à ceux de la Cité. Si elle eut peu d'inconvénient tant qu'ils traitèrent de la monnaie et du commerce étranger, elle les égara lorsqu'ils s'occupèrent des relations entre les différentes classes. Elle les amena à traiter le travail comme une marchandise, sans chercher à se placer au point de vue de l'ouvrier, sans insister sur la part qu'il faut faire à ses passions d'être humain, à ses instincts et à ses habitudes, à ses sympathies et à ses antipathies, à ses haines de classe et à sa solidarité de classe, à

son ignorance et à l'absence d'occasions pour lui d'agir avec liberté et énergie. Ils attribuèrent, par suite, aux forces de l'offre et de la demande bien plus de rigueur mécanique et de régularité, qu'elles n'en ont en réalité ; et ils émirent pour les profits et pour les salaires des lois qui n'étaient pas même exactes pour l'Angleterre à leur époque (1).

Mais leur faute la plus essentielle fut de ne pas voir combien les habitudes et les formes de l'industrie sont sujettes à changer. En particulier ils ne virent pas que pour les classes pauvres, la pauvreté même est la principale cause de la faiblesse et de l'impuissance qui les maintiennent dans leur pauvreté : ils n'eurent pas la foi que les économistes modernes possèdent en la possibilité d'une grande amélioration dans la condition des classes ouvrières.

La perfectibilité de l'homme fut, il est vrai, affirmée par les socialistes. Mais leurs idées reposaient sur des études historiques et scientifiques insuffisantes ; et elles étaient exprimées avec une extravagance qui souleva le mépris des économistes appartenant à la classe industrielle et commerciale. Les socialistes n'avaient pas étudié les théories qu'ils attaquaient ; et il ne fut pas difficile de montrer qu'ils n'avaient pas compris la nature et l'efficacité de l'organisation économique de la société. Aussi, les économistes ne cherchèrent-ils à examiner avec soin aucune de

(1) En ce qui concerne les salaires, il y avait même quelques erreurs logiques dans les conclusions qu'ils tiraient de leurs propres prémisses. Ces erreurs, si on remonte à leur origine, ne sont que des négligences de langage. Mais une foule de gens s'en emparèrent avec ardeur, qui se souciaient peu de l'étude scientifique de l'économie politique, et cherchaient simplement à invoquer ses théories dans le but de maintenir les classes ouvrières au rang qu'elles occupent. Aucune autre grande école de penseurs n'a peut-être autant souffert de ces « parasites » (pour se servir d'un mot ordinairement employé en Allemagne pour les désigner) qui, faisant métier de simplifier les théories économiques, les énoncent en réalité sans indiquer les conditions nécessaires pour qu'elles soient vraies.

leurs idées, ni aucune de leurs spéculations touchant la nature humaine (1).

Mais les socialistes étaient des hommes qui avaient senti fortement et qui connaissaient un peu ces ressorts cachés de l'action humaine dont les économistes ne tenaient pas compte. Perdues au milieu de leurs rapsodies sauvages, se trouvaient de sagaces observations et des suggestions précieuses, dont les philosophes et les économistes pouvaient tirer un grand profit. Peu à peu leur influence commença à se faire sentir. Comme leur doit beaucoup, et la crise qui eut lieu dans la vie de Stuart Mill, lui vint, comme il le dit dans son autobiographie, de la lecture des socialistes.

§ 7. — Lorsque nous comparerons les idées modernes touchant le problème vital de la distribution des richesses avec celles qui prévalaient au début du siècle, nous constaterons que, en plus et au-dessus de toutes les modifications de détail et de tous les progrès qui ont été réalisés au point de vue de l'exactitude scientifique des raisonnements, il y a un changement fondamental dans la manière d'envisager ce problème. Tandis que les anciens économistes raisonnaient comme si le caractère et les aptitudes industrielles d'un homme étaient des quantités fixes, les économistes modernes ont constamment présent à l'esprit le fait qu'ils sont le produit des circonstances au milieu desquelles il a vécu. Ce changement de point de vue est dû en partie à ce que les transformations de la nature humaine pendant les

(1) Une exception doit être faite pour Malthus, dont les études sur la population lui furent suggérées par l'essai de Godwin. Mais il n'appartient pas à proprement parler à l'école de Ricardo et ce n'était pas un homme d'affaires. Un demi-siècle plus tard, Bastiat, qui fut un écrivain lucide, mais non pas un penseur profond, soutenait la théorie extravagante que l'organisation naturelle de la société, sous l'action de la concurrence, est la meilleure organisation non seulement qui puisse être pratiquement réalisée, mais même que l'on puisse théoriquement concevoir.

cinquante dernières années ont été si rapides qu'elles ont forcé l'attention ; il est dû aussi à l'influence directe de certains écrivains, socialistes et autres ; enfin, au contre-coup indirect d'un changement semblable qui s'est fait dans certaines branches de la science naturelle.

Au début du XIX^e siècle, le groupe des sciences mathématiques et physiques était en voie de progrès. Ces sciences, quelque grandes que soient les différences qui existent de l'une à l'autre, ont ce point de commun que leur objet reste constant et toujours le même dans tous les pays et à toutes les époques. Le progrès de la science était une idée familière à l'esprit des hommes, mais l'idée que l'objet d'une science puisse se transformer leur était étrangère. A mesure que le siècle avançait, le groupe des sciences biologiques fit lentement des progrès ; les gens commencèrent à se faire des idées plus nettes touchant la nature d'un développement organique. Ils apprirent que si l'objet d'une science passe par différents degrés de développement, les lois qui le régissent à l'un de ces degrés, le régiront rarement sans modification aux autres ; les lois d'une science doivent recevoir un développement correspondant à celui des choses dont elle traite. L'influence de cette idée nouvelle s'étendit peu à peu aux sciences qui s'occupent de l'homme ; elle se manifesta dans les œuvres de Goethe, de Hegel, de Comte et d'autres.

Enfin arrivèrent les grands progrès accomplis par les études biologiques : les découvertes qui y furent faites fascinèrent l'attention du monde, comme celles de la physique l'avaient fait autrefois ; et il s'opéra un changement marqué dans le caractère des sciences morales et des sciences historiques. L'économique a participé au mouvement général ; elle commence à donner sans cesse une plus grande attention à la malléabilité (*pliability*) de la nature humaine, et à l'action que les formes actuelles de production, de distribution et de consommation de la richesse exercent

sur le caractère de l'homme, comme à l'action que celui-ci exerce sur elles. La première manifestation importante de cette tendance nouvelle apparut dans l'admirable ouvrage de John Stuart Mill, *Principles of Political Economy* (1).

Les économistes qui ont suivi les traces de Mill ont continué à marcher dans la voie ouverte par lui, en s'éloignant de la position prise par les élèves immédiats de Ricardo. L'élément humain, s'opposant à l'élément mécanique, prend une place de plus en plus importante dans l'économie. Pour ne pas citer d'écrivains encore en vie, ce caractère nouveau se manifeste dans les études historiques de Cliffe Leslie et dans l'œuvre très variée de Bagehot, de Cairnes, de Toynbee et d'autres, mais surtout dans celle de Jevons, qui s'est fait une place durable et importante dans l'histoire économique par la réunion bien rare d'un grand nombre de qualités diverses de premier ordre.

Une conception plus élevée du devoir social se répand

(1) James Mill avait élevé son fils dans toute la rigueur des doctrines de Bentham et de Ricardo et lui avait donné le goût de la clarté et de la précision. En 1830 John Mill écrivit un essai sur la méthode économique où il proposait de donner une plus grande netteté aux abstractions de la science. Il examinait l'idée admise tacitement par Ricardo que l'économiste n'a besoin de tenir compte d'aucun mobile d'action autre que le désir de s'enrichir ; il soutenait que cette idée offre du danger tant qu'on ne l'affirme pas nettement, mais qu'alors elle n'en a plus ; et il annonçait presque un traité qui serait délibérément et ouvertement basé sur elle. Mais il ne tint pas sa promesse. Un changement s'était fait dans ses idées et dans ses sentiments, avant la publication de son grand ouvrage économique en 1848. Il lui donna le titre de *Principes d'économie politique, avec quelques-unes de leurs applications à la philosophie sociale* (il est significatif qu'il n'ait pas dit : *à d'autres branches de la philosophie sociale* ; cf. Ingram, *History*, p. 154) et il n'y a pas essayé de distinguer nettement entre les raisonnements qui impliquent que le seul mobile de l'homme soit la poursuite de la richesse et ceux qui ne l'impliquent pas. Ce changement d'attitude était dû aux grandes transformations qui étaient en train de s'accomplir dans le monde autour de lui, quoiqu'il ne se rendit pas parfaitement compte de l'influence qu'elles avaient sur lui-même.

partout. Au parlement, dans la presse, et dans la chaire, l'esprit d'humanité parle plus nettement et plus fortement. Mill et les économistes qui ont suivi ses traces ont contribué à ce mouvement général, et à leur tour ils ont été aidés par lui. En partie pour cette raison, en partie aussi par suite du développement qu'a pris de nos jours la science historique, ils ont étudié les faits d'une façon plus large et plus philosophique. Il est vrai que l'œuvre historique et statistique de quelques-uns des économistes antérieurs a à peine été surpassée. Mais beaucoup de renseignements qu'ils ne pouvaient avoir sont maintenant accessibles à tout le monde ; des économistes qui ne sont pas aussi familiarisés que M^c Culloch avec la pratique des affaires, et qui n'ont pas sa vaste érudition historique, sont à même de se former sur les liens qui existent entre la théorie économique et les faits réels de la vie des idées à la fois plus larges et plus claires que les siennes. En cela ils ont été aidés par le progrès général qu'ont fait les méthodes de toutes les sciences, y compris celle de l'histoire.

Ainsi, à tous les points de vue, le raisonnement économique est maintenant plus exact qu'il ne l'était jadis ; les prémisses d'où part une étude sont posées avec plus de précision et plus de rigueur qu'autrefois. Mais cette exactitude plus grande de la pensée détruit en partie sa puissance d'action. On montre que beaucoup des applications qui furent faites des théories générales étaient vicieuses, parce que l'on n'avait pas pris soin de considérer toutes les conditions qu'elles supposaient, ni de voir si ces conditions se trouvaient réalisées dans les cas particuliers en discussion. La conséquence fut que beaucoup de dogmes ont été rejetés, qui semblaient simples, uniquement parce qu'ils étaient exprimés d'une façon incomplète ; mais ces dogmes, pour cette raison même, étaient comme une cuirasse dont les parties en litige (principalement les membres de la classe capitaliste) se servaient pour se protéger dans

la lutte. Cette œuvre de destruction peut sembler à première vue avoir diminué en économie politique la valeur des méthodes de raisonnement abstrait ; mais en réalité elle a eu le résultat opposé. Elle a dégagé le terrain pour une construction nouvelle et plus rigoureuse, qui est en train de s'édifier peu à peu et patiemment. Elle nous a permis de nous former sur la vie des idées plus larges, de procéder plus sûrement quoique plus lentement, d'être plus scientifiques tout en étant beaucoup moins dogmatiques que ces excellents et grands penseurs qui supportèrent le premier choc dans la lutte contre les difficultés des problèmes économiques. C'est à eux qui, par leurs œuvres, ont ouvert la voie, que nous devons d'avoir nous-mêmes une tâche plus aisée.

On peut voir là, dans le développement des méthodes scientifiques, comme le passage d'une première phase où les phénomènes de la nature sont artificiellement simplifiés dans le but de permettre de les décrire en formules brèves et simples, à une phase postérieure où ils sont étudiés avec plus de soin, et présentés avec plus d'exactitude, même au prix d'une moindre précision et d'une moindre clarté apparente. Par conséquent, au cours de notre génération, où à chaque pas, cependant, elle est soumise à une critique hostile, la méthode de raisonnement abstrait, dans son application à l'économie, a fait des progrès plus rapides et a conquis une place plus solide qu'au moment où elle était au plus haut point de sa popularité et où son autorité était rarement mise en doute.

Nous n'avons jusqu'ici considéré les progrès récents de l'économie qu'au point de vue de l'Angleterre seulement ; mais les progrès qui ont eu lieu en Angleterre n'ont été qu'une des faces d'un mouvement plus étendu qui s'est manifesté dans tout le monde occidental.

§ 8. — Les économistes anglais ont eu beaucoup de partisans et beaucoup d'avversaires dans les pays étrangers.

L'école française n'a pas cessé de se développer depuis ses grands penseurs du XVIII^e siècle, et elle sut éviter un grand nombre d'erreurs et de confusions, où tombèrent fréquemment les économistes anglais de deuxième ordre, notamment en ce qui concerne les salaires. Depuis l'époque de Say elle a fait œuvre importante et utile. En la personne de Cournot elle a eu un penseur au génie constructif de premier ordre ; tandis que Fourier, Saint-Simon, Proudhon et Louis Blanc ont exprimé beaucoup des meilleures et aussi beaucoup des plus folles idées du socialisme.

Les progrès relatifs les plus grands accomplis pendant les dernières années sont peut-être ceux qui ont été faits en Amérique. Il y a une génération, l'école Américaine d'économistes ne comprenait que le groupe de protectionnistes qui marchaient à la suite de Carey. Mais de nouveaux groupes de penseurs vigoureux apparaissent maintenant ; certains signes semblent montrer que l'Amérique est en train de prendre dans la pensée économique la première place qu'elle occupe déjà dans la pratique économique.

La science économique montre des signes d'une vigueur renaissante dans deux pays où elle a autrefois prospéré, la Hollande et l'Italie. Dans tous les pays les travaux de vigoureuse analyse des économistes autrichiens attirent tout particulièrement l'attention.

Mais, en somme, l'œuvre la plus importante en économie politique qui ait été accomplie sur le Continent en ce siècle est celle de l'Allemagne. Tout en reconnaissant la maîtrise d'Adam Smith, les économistes allemands ont été irrités plus que tous les autres par ce qu'ils ont appelé l'étroitesse insulaire et la confiance en soi de l'école Ricardienne. En particulier, ils se sont élevés contre cette supposition, tacitement admise par les partisans du libre-échange en Angleterre, qu'une proposition établie pour un pays manufacturier comme l'était l'Angleterre, puisse être appliquée sans modification à des pays agricoles. Le brillant

esprit de List et son enthousiasme national renversèrent cette idée. Il montra que les Ricardiens ont tenu trop peu compte des effets indirects du libre-échange. Il n'y avait pas de grands inconvénients à les négliger en ce qui concerne l'Angleterre, parce qu'ils y étaient plutôt avantageux, et augmentaient ainsi la force des effets directs du libre-échange. Mais List montra qu'en Allemagne, et encore plus en Amérique, plusieurs de ces effets indirects avaient des inconvénients; il soutint que ces inconvénients l'emportaient sur les avantages directs du libre-échange. Beaucoup de ses arguments étaient peu solides, mais il n'en était pas ainsi de tous. Comme les économistes anglais refusaient dédaigneusement d'en discuter aucun de près, des hommes capables et animés de l'amour du bien public, impressionnés par la force de ceux d'entre eux qui étaient bons, consentirent, dans un but d'agitation populaire, à employer les autres, qui n'étaient pas scientifiques, mais qui faisaient un grand effet sur les classes ouvrières.

Les industriels américains adoptèrent List comme avocat; l'origine de sa réputation, comme aussi le début de la défense systématique des doctrines protectionnistes en Amérique datent de la grande diffusion donnée à un traité populaire qu'il écrivit pour eux (1).

(1) On a déjà observé que List a méconnu l'effet que produisent les facilités actuelles de communication, de rendre le développement des diverses nations synchronique. Son ardeur patriotique faussait bien souvent son jugement scientifique; mais les Allemands ont accueilli avec empressement la démonstration qu'il donne de ce fait que tout pays doit passer par les mêmes périodes de développement que l'Angleterre, or, elle-même a protégé ses manufactures lorsqu'elle était en train de passer de la période agricole à la période industrielle. Il avait une vraie passion pour la vérité; sa méthode était conforme à la méthode comparative qui est employée largement en Allemagne par les savants de tout ordre, mais surtout par les historiens et par les juristes; sa pensée a eu, directement et indirectement, une très grande influence. Son ouvrage, *Outlines of a New System of Political Economy*,

Les Allemands sont fondés à dire que les Physiocrates et l'école d'Adam Smith méconnurent l'importance de la vie nationale ; qu'ils tendaient à la sacrifier d'une part à un individualisme égoïste, et d'autre part à un vague cosmopolitisme scientifique. Ils allèguent que List a rendu un grand service en stimulant le sentiment du patriotisme qui se présente comme plus généreux que l'individualisme, et plus vigoureux et plus précis que le cosmopolitisme. On peut estimer que les sympathies cosmopolites des Physiocrates et des économistes anglais n'ont pas été aussi fortes que les Allemands le croient ; mais il est certain que l'histoire politique récente de l'Allemagne a influencé ses économistes dans le sens du nationalisme. Entourée d'armées puissantes et agressives, l'Allemagne ne peut exister qu'avec l'aide d'un sentiment national ardent ; aussi les économistes allemands ont-ils insisté énergiquement, peut-être trop, sur le fait que les sentiments altruistes ont une place plus restreinte dans les relations économiques entre pays que dans les relations entre individus.

Mais si les Allemands sont nationalistes par leurs sympathies, ils sont noblement internationalistes par leurs études. Ils sont au premier rang pour l'étude comparée de l'économie, comme pour celle de l'histoire générale. Ils ont étudié côte à côte les phénomènes sociaux et industriels des différents pays et ceux des différentes époques ; ils les ont groupés de façon à les éclairer et à les interpréter les uns par les autres, et les ont tous étudiés dans leurs relations avec l'histoire suggestive du droit (1). L'œuvre

parut à Philadelphie en 1827, et son ouvrage, *Das nationale System der politischen Oekonomie*, en 1840. C'est un point discuté de savoir si Carey doit beaucoup à List. Quant aux relations générales entre leurs doctrines, voir KNIES, *Politische Oekonomie*, 2^e édition, pp. 440 et ss.

(1) Le mérite peut peut-être en être attribué en partie à l'union qui existe en Allemagne, ainsi que dans d'autres pays du continent, entre les études de droit et celles d'économie politique pour

d'un petit nombre des membres de cette école est déparée par une certaine exagération, et même par un mépris étroit pour les raisonnements de l'école Ricardienne, dont ils n'ont pas su comprendre la tendance et le but. Il en est résulté trop de critiques acerbes et fâcheuses. Mais, à très peu d'exceptions près, les chefs de l'école ont été exempts de cette étroitesse de vues. Il serait difficile d'exagérer le mérite de l'œuvre qui a été accomplie par eux et par ceux qui, dans d'autres pays, les ont suivis, pour décrire et pour expliquer l'histoire des mœurs et des institutions économiques. Cette œuvre est un des plus grands résultats acquis de notre époque, et un enrichissement important pour notre science. Elle a fait plus que tout autre chose pour élargir nos idées, pour accroître la connaissance que nous avons de nous-mêmes, et pour nous aider à comprendre le plan d'ensemble, quel qu'il soit, du gouvernement du monde par Dieu.

Leur attention a surtout porté sur la science considérée au point de vue historique, et sur son application aux conditions de la vie sociale et politique allemande, particulièrement au rôle économique de la bureaucratie allemande. Sous la direction du brillant génie de Hermann, ils se sont aussi livrés à des analyses soigneuses et profondes qui ont beaucoup ajouté à nos connaissances, et ils ont beaucoup reculé les limites de la théorie économique (1).

l'entrée d'un grand nombre de carrières. On en a un exemple remarquable dans les contributions de Wagner à l'économie politique.

(1) En ces matières, les Anglais, les Allemands, les Autrichiens, et d'ailleurs tous les peuples, s'attribuent plus de mérites que les autres ne sont disposés à leur en reconnaître. Cela est dû en partie à ce que chaque peuple a ses qualités intellectuelles propres et remarque leur absence chez les écrivains étrangers; tandis qu'il saisit mal les critiques que les autres adressent à ses propres défauts. Mais la raison principale en est que toute idée nouvelle se fait jour d'ordinaire peu à peu, et qu'elle s'élabore souvent chez plus d'un peuple à la fois; chacun d'eux est porté à se l'attribuer et à apprécier au-dessous de ses mérites l'originalité des autres.

La pensée allemande a également fait avancer l'étude du socialisme et celle des fonctions de l'Etat. C'est à des écrivains allemands, dont quelques-uns étaient d'origine juive, que le monde doit la plupart des projets les plus sérieux qui aient été récemment formulés pour utiliser les biens du monde dans l'intérêt de tous, en ne tenant que peu de compte des formes actuelles de la propriété. Il est vrai que, à l'examiner de près, leur œuvre apparaît comme étant moins originale et moins profonde qu'il ne semble au premier abord ; mais elle tire une grande force de son ingéniosité dialectique, de sa forme brillante, et parfois de son érudition historique étendue, quoique mal employée.

En outre des socialistes révolutionnaires, on rencontre en Allemagne un grand nombre de penseurs qui se plaisent à insister sur l'autorité insuffisante que l'institution de la propriété dans sa forme actuelle peut tirer de l'histoire ; qui demandent, pour des motifs scientifiques et philosophiques, que l'on soumette à un nouvel examen les droits de la société en face des droits de l'individu. Les institutions politiques et militaires des Allemands ont, depuis quelques années, augmenté leur penchant naturel à compter plus sur le Gouvernement et moins sur l'initiative individuelle que ne le font les Anglais. Dans toutes les questions relatives aux réformes sociales, les Anglais et les Allemands ont beaucoup à apprendre les uns des autres.

Au milieu de l'érudition historique et de l'enthousiasme pour les réformes qui se manifestent à notre époque, il est à craindre qu'une partie difficile mais importante de la tâche incombant à la science économique ne soit négligée. La popularité de l'économie politique a eu pour effet, dans une certaine mesure, de faire négliger le raisonnement serré et rigoureux. L'importance croissante de ce que l'on a appelé la conception biologique de la science a poussé à rejeter à l'arrière-plan les idées de loi et de mensuration économiques, comme si de telles idées étaient trop

rigides pour être appliquées à l'organisme économique, organisme vivant et toujours en voie de changement. Mais la biologie elle-même nous enseigne que les organismes vertébrés sont ceux qui ont atteint le degré de développement le plus élevé. L'organisme économique moderne est vertébré ; la science qui s'occupe de lui ne doit pas être invertébrée. Elle devrait avoir cette délicatesse et cette sensibilité de touche qui lui sont nécessaires pour lui permettre de s'adapter étroitement aux phénomènes réels du monde ; mais il lui faut aussi, et ce n'est pas la moindre des conditions nécessaires, une base solide d'analyses et de raisonnements.

CHAPITRE V

L'OBJET DE L'ÉCONOMIE POLITIQUE (1)

Certaines personnes soutiennent avec Comte que toute étude relative à l'homme vivant en société doit, pour être profitable, rentrer dans l'ensemble de la science sociale. Elles allèguent que tous les aspects de la vie sociale sont si étroitement unis, qu'une étude isolée de l'un d'entre eux doit rester vaine ; elles pressent les économistes de cesser de faire bande à part et de se consacrer aux progrès d'ensemble d'une science sociale unifiée et générale. Mais l'ensemble des actions de l'homme vivant en société est trop étendu et trop divers pour pouvoir être analysé et expliqué par un seul effort intellectuel. Comte lui-même et Herbert Spencer ont mis au service de cette tâche une science qui n'a pas été surpassée et un grand génie ; ils ont fait époque dans la pensée par leurs larges aperçus et leurs idées suggestives ; mais il est difficile d'affirmer qu'ils aient même pu jeter les bases d'une science sociale unifiée (2).

Les sciences physiques firent peu de progrès tant que le génie brillant mais impatient des Grecs persista à chercher

(1) Le lecteur trouvera dans KEYNES, *Scope and Method of Political Economy*, une étude plus complète et plus détaillée de plusieurs des sujets traités dans ce chapitre et dans les suivants.

(2) Dans son ouvrage *Bau und Leben des sozialen Körpers* Schäffle s'est proposé un but moins ambitieux et il s'en est approché de plus près.

une base unique pour l'explication de tous les phénomènes physiques ; et leurs progrès rapides à l'époque moderne sont dus à ce que l'on a sectionné de grands problèmes en leurs parties composantes. Sans doute il existe une certaine unité à la base de toutes les forces de la nature ; mais tous les progrès qui ont été faits pour la découvrir sont dus aux connaissances acquises par des études spécialisées, non moins qu'aux coups d'œil jetés à l'occasion sur le champ de la nature dans son ensemble. Une œuvre semblable, de patience et de détail, est nécessaire pour rassembler les matériaux qui permettront aux époques futures de comprendre, mieux que nous ne le pouvons faire, les forces qui gouvernent le développement de l'organisme social.

Mais, d'un autre côté, il faut accorder à Comte que, même dans les sciences physiques, c'est le devoir de ceux qui consacrent leur principal effort à un champ limité, de se tenir en étroite et constante relation avec ceux qui travaillent dans les domaines voisins. Des spécialistes qui ne regardent jamais au delà de leur propre domaine sont portés à ne pas voir les choses avec leurs véritables proportions ; beaucoup des renseignements qu'ils rassemblent ont relativement peu d'utilité ; ils s'attachent dans le détail à des questions anciennes qui ont perdu la plus grande partie de leur signification et auxquelles se sont substituées de nouvelles questions nées de points de vue nouveaux ; ils se privent de ces grandes clartés que le progrès de toute science jette par comparaison et par analogie sur les sciences qui l'entourent. Comte a donc rendu service en insistant sur l'idée que la solidarité des phénomènes sociaux doit rendre l'œuvre des spécialistes exclusifs encore plus vaine dans la science sociale que dans la science physique. Mill, après l'avoir reconnu, ajoute : « Une personne ne sera vraisemblablement pas un bon économiste si elle n'est pas autre chose. Comme les phénomènes sociaux agissent et réagissent les uns sur les

autres, ils ne peuvent pas être bien compris isolément ; cela ne prouve en aucune façon que les phénomènes matériels et industriels de la société ne soient pas eux-mêmes susceptibles de généralisations utiles, mais seulement que ces généralisations doivent nécessairement se référer à une forme donnée de civilisation et à une époque donnée du progrès social (1) ».

§ 2. — Voilà une bonne réponse à la prétention que Comte exprimait de dénier toute utilité à une science de l'économie politique ; mais elle ne prouve pas que l'objet assigné à l'économique par Mill et par ses prédécesseurs fût précisément le bon. En élargissant cet objet on le rend sans doute moins déterminé et moins précis, et l'inconvénient peut être plus grand que l'avantage qui en résulte ; mais il n'en est pas nécessairement ainsi. Il faudrait trouver un principe général pour déterminer, dans cette extension donnée à l'objet de l'économique, le point où la perte croissante en précision scientifique commence à dépasser l'avantage qui résulte d'une plus grande réalité et d'une plus grande compréhension philosophique.

(1) MILL, *On Comte*, p. 82. La controverse de Mill avec Comte mérite encore d'être étudiée. Les arguments de Comte ont été récemment exposés de nouveau avec beaucoup de force et d'éloquence par Ingram. Ils ne semblent pas avoir ébranlé l'observation faite par Mill que Comte, tout en ayant raison lorsqu'il affirmait, avait tort lorsqu'il niait. On peut étendre cette observation ; il semble que dans la longue controverse qui a eu lieu en Angleterre, en Allemagne, et plus récemment en Amérique, sur la bonne méthode en économie politique, chaque adversaire ait eu raison lorsqu'il affirmait que telle méthode était utile : c'était généralement celle qui était le mieux appropriée à la partie de l'économie politique à laquelle il s'intéressait le plus. Mais chacun d'eux s'est trouvé avoir tort lorsqu'il se refusait à reconnaître que les autres méthodes fussent utiles : elles peuvent ne pas convenir aux travaux dont il s'occupe principalement ; mais elles peuvent, mieux peut-être que ses méthodes favorites, convenir à des travaux autres et plus importants. Mais nous reviendrons sur ce point dans le chapitre suivant.

Nous devons donc rechercher quelles sont les particularités avantageuses qui ont permis à l'économie politique, tout en restant bien loin derrière les sciences physiques plus avancées qu'elle, de devancer pourtant toutes les autres branches de la science sociale. Il semblerait raisonnable de conclure que toute extension de l'objet de la science économique sera bonne, lorsque, sans la dépouiller de ces particularités avantageuses, elle lui permettra de répondre plus exactement aux faits, et d'embrasser des idéals de vie plus élevés ; mais toute extension au delà de cette limite serait plus nuisible qu'utile.

§ 3. — L'avantage que l'économie politique possède sur toutes les autres branches de la science sociale semble tenir au fait qu'elle s'occupe surtout de désirs, aspirations et autres affections de la nature humaine, qui se manifestent au dehors, comme mobiles d'action, dans des conditions telles que leur force ou leur quantité peuvent être mesurées avec quelque exactitude, et qui, par suite, se prêtent particulièrement à être étudiés par des procédés scientifiques. Une porte s'ouvre aux méthodes et aux constatations de la science, dès que la force des mobiles qui font agir une personne peut être mesurée par la somme de monnaie qu'elle consent à donner pour s'accorder une satisfaction désirée, ou encore par la somme qui est nécessaire pour l'amener à accepter une certaine peine (1).

Mais ici quelques explications sont indispensables. Nous ne pouvons pas mesurer directement une affection de l'esprit ; le plus que nous puissions faire est de la mesurer in-

(1) J. S. MILL indique lui-même la raison de la supériorité de l'économie politique lorsqu'il dit (*Logic*, livre VI, ch. ix, § 3), que dans les phénomènes économiques « la loi psychologique qui intervient principalement est cette loi familière que l'on préfère un gain plus grand à un plus petit » ; et il soutient que la science trouve plus de prise aux phénomènes économiques qu'aux autres phénomènes sociaux parce qu'elle y a affaire à des motifs qui peuvent être aisément comparés les uns avec les autres.

directement par ses effets. Personne ne peut comparer et mesurer exactement les uns avec les autres ses propres états mentaux à différentes époques : et personne ne peut mesurer les états mentaux d'un autre, si ce n'est indirectement et par conjecture, à l'aide de leurs effets.

S'il en est ainsi, ce n'est pas seulement parce que, parmi les affections, les unes appartiennent aux parties basses de la nature humaine, d'autres à ses parties nobles, et qu'elles sont ainsi d'espèces différentes. C'est que, en outre, il n'y a aucun moyen pour comparer directement les uns aux autres des plaisirs et des peines purement physiques : ils ne peuvent être comparés qu'indirectement par leurs effets ; cette comparaison même est, dans une certaine mesure, conjecturale, à moins qu'ils ne se rapportent à la même personne et au même moment. Nous ne pouvons pas comparer directement le plaisir que deux personnes prennent à fumer ; ni même le plaisir que la même personne y prend à différents moments ; mais lorsque nous rencontrons un homme qui hésite à employer quelques pences, à acheter un cigare, ou à s'offrir une tasse de thé, ou à prendre l'omnibus au lieu de rentrer chez lui à pied : alors nous pouvons suivre l'usage ordinaire, et dire qu'il attend, de ces diverses façons de dépenser son argent, un plaisir égal. Un autre jour notre homme pourra n'avoir ni plus ni moins de monnaie de reste ; mais son humeur sera différente et il se trouvera peut-être que diverses façons de dépenser ses quelques pences lui feront ce jour-là plus de plaisir que ne lui en aurait fait, le jour précédent, l'un quelconque des emplois qu'il pouvait leur donner (1).

(1) Pour plus de simplicité, cet exemple se réfère à des choses qui ne se consomment que par le premier usage. Mais la plupart des objets matériels sont des sources plus ou moins durables de jouissance ; naturellement, le désir qu'on a d'un objet de ce genre n'est pas d'ordinaire accompagné d'une prévision consciente des plaisirs particuliers que l'on tirera de son usage ; parmi eux il faut

Si donc nous désirons comparer entre elles des jouissances même physiques, nous ne devons pas le faire directement, mais indirectement, par les mobiles d'action qu'elles fournissent. Etant donné deux sortes de jouissances, si nous voyons des hommes, placés dans des situations de fortune semblables, faire chacun une heure de travail supplémentaire, ou des hommes du même rang et avec les mêmes moyens d'existence payer chacun un shilling, pour se procurer l'une ou l'autre d'entre elles, nous pouvons alors dire qu'elles sont, à notre point de vue, équivalentes, parce que les désirs qu'elles provoquent sont, des mobiles d'action de force égale pour des personnes qui sont à première vue semblables et dans des situations semblables (1).

Puisque nous mesurons ainsi un état mental comme les hommes le font dans la vie ordinaire, c'est-à-dire par sa force motrice, ou par sa force en tant que mobile d'action, peu importe que quelques-uns des mobiles dont nous avons à tenir compte appartiennent aux côtés élevés, d'autres aux côtés inférieurs, de la nature humaine.

Supposons, en effet, que l'homme, que nous avons vu tout à l'heure hésiter entre plusieurs petites jouissances, vienne à penser, après quelque temps, à un pauvre infirme près duquel il passera en rentrant chez lui, et qu'il consacre un moment à décider s'il préférera une jouissance physique pour lui-même, ou s'il fera un acte charitable et prendra plaisir à faire la joie d'un autre. A mesure qu'il penche dans un sens, ou dans l'autre, il se produit dans la qualité de ses états mentaux un changement dont l'analyse appartient au psychologue. Mais l'économiste étudie

souvent donner une place importante au simple plaisir de la possession. Nous reviendrons sur ces questions.

(1) Les objections que certains philosophes adressent à cette façon d'envisager, sous certaines conditions, deux plaisirs comme égaux, semblent ne pas s'appliquer à l'usage que les économistes font de cette expression, mais à d'autres.

les états mentaux plutôt dans leurs manifestations qu'en eux-mêmes ; s'il constate qu'ils fournissent à l'action des mobiles de force égale, il les traite comme égaux à son point de vue. Sans doute il n'en a pas par là fini avec eux : même pour des études économiques comprises d'une façon étroite, il est important de savoir si les désirs qui prévalent sont susceptibles de former des caractères vigoureux et droits ; et lorsque ces études sont comprises d'une façon large, lorsqu'on les applique aux problèmes pratiques, l'économiste, comme tout autre, doit se préoccuper des fins dernières de l'homme, et tenir compte des différences qui existent, au point de vue de la valeur réelle, entre des jouissances constituant des mobiles d'action de force égale, et ayant par suite des mesures économiques égales. L'étude de ces mesures n'est que le point de départ de l'économie politique ; mais c'en est le point de départ (1).

(1) Malheureusement, il est arrivé que l'emploi courant des termes économiques a parfois fait croire que les économistes sont partisans du système philosophique de l'Hédonisme ou de l'Utilitarisme. Considérant d'ordinaire comme établi que les plus grands plaisirs sont ceux que l'on éprouve lorsqu'on s'efforce de faire son devoir, ils ont en effet parlé des « plaisirs » et des « peines » comme étant les mobiles de toute action. Ils se sont ainsi exposés aux critiques des philosophes qui considèrent comme un principe essentiel l'idée que, chez une personne qui accomplit son devoir, le désir de l'accomplir ne se confond pas avec le désir du plaisir qu'elle peut espérer retirer de cet accomplissement, à supposer que celui-ci puisse même se présenter à son esprit. Peut-être, cependant, ne serait-il pas incorrect de désigner ce désir sous le nom de désir « de satisfaction du moi » ou « de satisfaction du moi permanent ».

Ainsi T. H. Green (*Prolegomena to Ethics*, pp. 165-6) dit : Le plaisir d'accomplir son devoir « ne peut pas être la cause qui fait naître le désir de l'accomplir, pas plus que le plaisir qu'on éprouve à satisfaire sa faim ne peut être la cause qui fait naître la faim... Lorsque l'idée dont on poursuit la réalisation n'est pas de se procurer un plaisir, le fait que l'on compte trouver une satisfaction personnelle dans l'effort même nécessaire pour la réaliser,

§ 4. — La mesure des mobiles à l'aide de la monnaie subit plusieurs autres limitations que nous devons examiner. La première vient de la nécessité de tenir compte des variations dans le montant de plaisir, ou de satisfaction, que la même somme de monnaie représente pour des per-

ne fait pas que le plaisir soit l'objet du désir... L'homme qui envisage avec calme une vie de souffrance dans l'accomplissement de ce qu'il considère comme étant sa mission, ne pourrait pas supporter d'agir autrement. Vivre ainsi est son bonheur. S'il pouvait avoir la conviction qu'il a accompli son devoir, s'il pouvait être sûr d'arriver à cette conviction, — et justement plus son caractère est élevé, moins il en sera sûr — il trouverait une satisfaction dans la conscience du devoir accompli et avec elle un certain plaisir. Mais, en supposant ce plaisir obtenu, quelque grand qu'il soit, seules les exigences d'une théorie peuvent suggérer l'idée qu'il dédommage des plaisirs sacrifiés et des peines endurées au cours de la vie au bout de laquelle on l'obtient. » Il est d'autres personnes auxquelles il semble évident que la peine qu'elles s'infligent en refusant délibérément de faire leur devoir et en vivant ainsi à leur guise, est moindre que la peine qu'elles endureraient en vivant autrement.

Il est vrai que cet emploi dans un sens large des expressions « peine et plaisir » a parfois servi comme d'un pont pour passer de l'Hédonisme individualiste à une foi morale complète, en supprimant la nécessité d'introduire une prémisse indépendante supérieure; or, la nécessité d'une pareille prémisse semble absolue, quoique l'on doive diverger peut-être toujours d'opinion quant à sa forme. Les uns la trouvent dans l'Impératif catégorique; tandis que d'autres la tirent de la simple croyance à cette idée que, quelle que soit l'origine de nos instincts moraux, les indications qu'ils nous donnent s'appuient sur ce fait, prouvé par l'expérience de l'espèce humaine, que l'on ne peut pas avoir de vrai bonheur sans le respect de soi-même, et que le respect de soi-même ne peut s'acquérir qu'à la condition de s'efforcer de vivre de façon à contribuer au progrès de l'humanité.

Ce n'est évidemment pas le rôle de l'économie politique de prendre parti dans la controverse morale. Puisqu'on accorde généralement que tous les mobiles d'action, dans la mesure où ils sont conscients, peuvent sans impropriété être désignés brièvement sous le nom de désirs de « satisfaction », il peut être avantageux d'employer ce mot au lieu du mot « plaisir », lorsque l'occasion se présente d'indiquer le but auquel tendent tous les désirs, qu'ils appartiennent aux côtés nobles, ou aux côtés bas, de la nature humaine. L'antithèse de satisfaction est *dissatisfaction*; mais il peut

sonnes différentes et se trouvant dans des situations différentes.

Un shilling peut représenter une plus grande somme de plaisir (ou de satisfaction) à un moment qu'à un autre, même pour la même personne; soit parce qu'elle aura plus de monnaie, soit parce que sa sensibilité aura varié (1). Des personnes dont les antécédents sont les mêmes, et qui sont extérieurement semblables les unes aux autres, sont souvent affectées de façons très différentes par des événements semblables. Quand, par exemple, une bande d'écoliers va à la campagne un jour de vacance, il est probable qu'il n'en est pas deux parmi eux qui y prennent un plaisir de même espèce ou d'intensité égale. La même opération chirurgicale cause à différentes personnes des souffrances diverses. De deux parents, dont l'affection pour leurs enfants, autant que nous pouvons en juger, est égale, l'un souffrira beaucoup plus que l'autre de la perte d'un fils. Certaines personnes, qui ne sont pas d'ordinaire très sensibles, ressentent cependant tout particulièrement certaines espèces de plaisir et de peine. Des différences de nature et d'éducation font aussi que la faculté générale de ressentir le plaisir et la peine est beaucoup plus grande chez un homme que chez un autre.

Il ne serait donc pas sans danger de dire que deux hommes ayant le même revenu en tirent des satisfactions semblables, ou qu'ils souffriraient également d'une même diminution de leurs revenus. Lorsqu'un impôt de 1 £ est levé sur deux personnes ayant un revenu annuel de 300 £, chacune d'elles

être bon d'employer à sa place le mot plus court et également sans couleur de *detriment* (détriment).

On peut encore se reporter à l'intéressante discussion de MacKenzie sur *The relations between Ethics and Economics* dans le *International Journal of Ethics*, vol. III, et dans son ouvrage : *Introduction to Social Philosophy*; mais sa manière de voir semble être encore plus intransigeante que celle de Green.

(1) Cf. EDGEWORTH, *Mathematical Psychics*.

se privera du plaisir (ou de tout autre satisfaction) ayant une valeur de 1 £, dont elle peut le plus aisément se passer, c'est-à-dire que chacune se privera de quelque chose qui, pour elle, est exactement mesuré par 1 £ ; pourtant l'intensité des satisfactions sacrifiées peut ne pas être tout à fait égale dans les deux cas.

Néanmoins, si nous prenons des moyennes suffisamment larges pour que les particularités personnelles des individus se compensent les unes avec les autres, la quantité de monnaie que des gens ayant des revenus égaux donnent pour se procurer une satisfaction, ou éviter un dommage, est une bonne mesure de cette satisfaction ou de ce dommage. S'il y a mille personnes à Sheffield, et mille à Leeds, ayant chacune un revenu de 100 £ environ, et si un impôt de 1 £ vient les frapper toutes, nous pouvons être sûrs que la perte de plaisir ou le dommage causés par l'impôt à Sheffield sont d'une importance à peu près égale à ceux qu'il causera à Leeds : et si tous les revenus augmentaient d'une livre, cette augmentation procurerait dans les deux villes une somme équivalente de plaisir et autre satisfaction. Cette probabilité devient plus grande encore si, tous les individus considérés sont des hommes adultes faisant le même métier, car il est alors à présumer qu'ils ont quelque ressemblance entre eux au point de vue de la sensibilité et du caractère, des goûts et de l'éducation. La probabilité ne se trouve pas beaucoup diminuée, si nous prenons la famille comme point de départ, et si nous comparons la perte de plaisir qu'entraîne une diminution de 1 £ de revenu dans chacune des familles qui, dans les deux villes, possèdent un revenu de 100 £.

Nous devons ensuite tenir compte du fait que pour amener une personne à payer un prix donné pour une chose, il faut un stimulant plus fort, si elle est pauvre, que si elle est riche. Un shilling représente moins de plaisir ou de satisfaction d'un genre quelconque pour un homme riche que

pour un pauvre. Un homme riche hésitant à dépenser un shilling pour un seul cigare, compare les uns aux autres des plaisirs plus faibles que ceux qui sont envisagés par un homme pauvre hésitant à dépenser un shilling pour acheter une provision de tabac qui lui durera un mois. L'employé à 100 £ par an ira à pied à son bureau par une pluie très forte, alors qu'une pluie légère suffira pour que l'employé à 300 £ prenne un omnibus ; car les trois pences de l'omnibus représentent un plaisir beaucoup plus grand pour le plus pauvre que pour le plus riche. Si le premier dépense ses trois pences ils lui manqueront ensuite beaucoup plus qu'au second. Le plaisir que, dans l'esprit du plus pauvre, représentent les trois pences, est plus grand que celui qu'ils représentent dans l'esprit du plus riche.

Mais cette cause d'erreur, elle aussi, se trouve atténuée lorsque nous pouvons considérer les actions et les mobiles d'un grand nombre de gens. Si nous savons, par exemple, que la faillite d'une banque a enlevé 200.000 £ à des personnes de Leeds et 100.000 £ à des personnes de Sheffield, nous pouvons très bien supposer que le dommage causé a été à Leeds environ deux fois aussi grand qu'à Sheffield ; à moins, il est vrai, que nous n'ayons quelque raison particulière de croire que les actionnaires de la banque appartenaient à une classe plus riche dans une des deux villes que dans l'autre ; ou à moins que la diminution de travail produite par la faillite ne se soit pas fait sentir à la classe ouvrière en proportions égales dans les deux villes.

Parmi les événements, dont s'occupe l'économie politique, de beaucoup le plus grand nombre affectent dans des proportions à peu près égales toutes les différentes classes de la société ; de sorte que si les quantités de monnaie qui mesurent le bonheur causé par deux événements sont égales, il est raisonnable et conforme à l'usage ordinaire de considérer le montant du bonheur dans les

deux cas comme équivalent. Bien plus, si l'on considère deux groupes importants de personnes pris au hasard dans deux parties quelconques du monde occidental, comme les sommes de monnaie consacrées aux dépenses les plus importantes ont des chances d'y être en proportions à peu près égales, il y a donc même probabilité à première vue pour qu'une augmentation égale des ressources matérielles de ces deux groupes de population ait pour résultat d'y augmenter d'une façon égale la plénitude de vie et d'y contribuer également au véritable progrès de l'humanité.

§ 5. — Passons à une autre question. Lorsque nous disons qu'un désir est mesuré par l'action dont il est le mobile, on ne doit pas croire que nous admettions que toute action soit réfléchie et le résultat d'un calcul. En cela, comme toujours, l'économique prend l'homme exactement comme il se présente dans la vie ordinaire ; or, dans la vie ordinaire, les gens ne pèsent pas à l'avance les résultats de chaque action, qu'elle soit inspirée par les instincts nobles, ou par les instincts bas, de leur nature (1).

Certaines personnes sont de tempérament capricieux, et ne peuvent pas se rendre compte elles-mêmes des mobiles de leurs actions ; mais lorsqu'un homme est énergique et réfléchi, ses impulsions même sont le produit d'habitudes, qu'il a adoptées après plus ou moins de réflexion. Qu'elles soient ou qu'elles ne soient pas inspirées par ses instincts élevés, qu'elles soient dues à des ordres de sa conscience, à l'influence des relations sociales, ou aux exi-

(1) Cela est particulièrement vrai de ce groupe de satisfactions que l'on appelle parfois « *the pleasures of the chase* » (les plaisirs de la lutte). Ils comprennent non seulement l'émulation intelligente dans les jeux et dans les distractions, dans la chasse et dans les courses, mais les luttes plus sérieuses de la vie professionnelle et des affaires. Ils retiendront beaucoup notre attention lorsque nous étudierons les causes qui déterminent les salaires et les profits, ainsi que les formes de l'organisation industrielle.

gences de ses besoins physiques, il les soumet toutes à un certain ordre de préséance relative sans y réfléchir au moment même, mais parce que, dans une occasion précédente il a, après réflexion, établi cet ordre de préséance. L'attrait particulier qu'exercent sur un homme certains genres d'actions, alors même qu'il n'est pas le résultat d'un calcul fait au moment même, est dû à des décisions plus ou moins réfléchies prises précédemment dans des cas semblables (1).

Or, la partie de la vie humaine dont l'économie politique s'occupe particulièrement est celle pour laquelle la conduite de l'homme est la plus réfléchie, et où il lui arrive le plus souvent de calculer les avantages et les inconvénients d'une action particulière avant de l'exécuter. De plus, c'est la partie de sa vie où, lorsqu'il obéit à une habitude et à une coutume, et agit pour le moment sans réfléchir, il y a le plus de chances pour que ces habitudes et ces coutumes elles-mêmes soient nées d'un examen minutieux et soigneux des avantages et des inconvénients que présentent les différents partis à prendre (2).

Il est vrai que, lorsqu'une habitude ou une coutume nées dans certaines conditions, influencent les actions d'hommes se trouvant dans des conditions différentes, il n'y a plus de

(1) Dans le chapitre II nous avons fait allusion à ces caractères que présentent l'habitude et la coutume; nous aurons à y revenir avant la fin de l'ouvrage.

(2) D'ordinaire on ne procède pas par un examen en forme des deux faces de la question; mais des hommes rentrant chez eux après le travail de la journée, ou se rencontrant dans des réunions, se seront dit les uns aux autres. « C'a été un tort d'agir de cette façon, il aurait mieux valu agir ainsi », et ainsi de suite. Si un procédé est préféré à un autre, ce n'est pas toujours parce qu'il procure un avantage personnel ou quelque avantage matériel; on alléguera souvent que si telle ou telle manière de faire économie « un peu de peine ou un peu de monnaie, elle nuit à autrui », et qu'« elle vous fait considérer comme un homme méprisable » ou qu'« elle fait qu'on se sent soi-même un homme méprisable ».

relation exacte entre l'effort accompli et le résultat que cet effort donne. Mais dans le monde moderne, en matières industrielles ou commerciales, de pareilles habitudes disparaissent vite (1).

Ainsi donc la partie la plus systématique de la vie des hommes est celle qu'ils consacrent à gagner leur subsistance. Le travail de tous ceux qui sont engagés dans un métier quelconque est susceptible d'être observé avec soin ; il peut faire l'objet de conclusions générales, vérifiables par voie de comparaison avec les résultats d'autres observations ; et il est possible d'estimer numériquement la somme en monnaie, ou en pouvoir général d'achat, qui est nécessaire pour y constituer un suffisant mobile d'action.

De même, la répugnance à différer une jouissance, et à épargner ainsi en vue de l'avenir, se mesure par l'intérêt touché pour la richesse accumulée qui constitue un mobile juste suffisant pour décider quelqu'un à épargner. Ce genre de mesure présente pourtant quelques difficultés particulières dont l'étude doit être ajournée.

Enfin, le désir de posséder une chose qui s'achète et se vend pour de la monnaie, peut, pour la même raison, se mesurer par le prix que les gens sont disposés à payer pour elle.

§ 6. — Mais ici, comme ailleurs, nous devons toujours avoir présent à l'esprit ce fait que le désir de gagner de l'argent ne procède pas nécessairement de mobiles d'un ordre inférieur, même lorsqu'on le dépense pour soi-même. L'argent n'est qu'un moyen pour arriver à certaines fins ; si ces fins sont nobles, le désir qu'on a de le posséder ne saurait être bas. Le garçon qui travaille beaucoup et épargne tant qu'il peut, en vue de pouvoir ensuite payer sa place

(1) Dans les pays arriérés il y a encore beaucoup d'habitudes et de coutumes semblables à celles qui poussent un castor en cage à se construire une digue. Elles sont très suggestives pour l'historien ; et le législateur doit en tenir compte.

à l'Université, est avide d'argent ; mais cette avidité n'a rien de bas. La monnaie est le pouvoir général d'achat, c'est un moyen pouvant servir à toutes sortes de fins, nobles aussi bien que basses, spirituelles aussi bien que matérielles (1).

Il est donc sans doute vrai que « la monnaie » ou « pouvoir général d'achat » ou « pouvoir sur la richesse matérielle », est le centre autour duquel la science économique tourne ; mais s'il en est ainsi, ce n'est pas que la monnaie ou la richesse matérielle soient regardées par elle comme étant le but principal de l'effort des hommes, ni même comme le principal sujet d'étude de l'économiste, mais par ce que dans le monde où nous vivons elle est le seul moyen permettant de mesurer les mobiles humains. Si les anciens économistes avaient exprimé cela clairement, ils auraient évité beaucoup de lourdes méprises ; et les magnifiques enseignements de Carlyle et de Ruskin touchant le but véritable des efforts de l'homme et le véritable usage de la richesse, n'auraient pas été gâtés par des attaques amères contre l'économie politique, reposant sur l'idée erronée que cette science n'envisage pas d'autre mobile que le désir égoïste de la richesse, ou même qu'elle inculque un système d'égoïsme sordide (2).

(1) Voir un admirable essai de Cliffe Leslie sur *The Love of Money*. On entend, il est vrai, parler de gens qui recherchent l'argent pour lui-même sans se préoccuper de ce qu'il leur permettra d'acheter, surtout à la fin d'une longue vie consacrée aux affaires : mais dans ce cas, comme dans d'autres, l'habitude de faire quelque chose survit après que le but a cessé d'exister. La possession de la richesse donne à ces gens un sentiment de domination sur leurs semblables et leur assure une sorte de respect mêlé d'envie dans lequel ils trouvent une amère mais puissante satisfaction.

(2) Le fait que la place prédominante occupée par la monnaie en économie politique résulte plutôt de ce qu'elle est une mesure des mobiles qu'un but aux efforts, apparaît bien si nous réfléchissons que l'usage à peu près exclusif de la monnaie comme mesure des mobiles est, pour ainsi dire, un accident et un accident qui peut-

De même, lorsque l'on dit que le mobile des actions d'un homme réside dans l'argent qu'il compte gagner, cela ne veut pas dire que son esprit soit fermé à toute considération autre que celle du gain. Car même les relations qui sont uniquement des relations d'affaires supposent de

être ne se rencontrerait pas dans des mondes autres que le nôtre. Lorsque nous voulons amener un homme à faire quelque chose pour nous, nous lui offrons d'ordinaire de l'argent. Il est vrai que nous pouvons faire appel à sa générosité ou à son sentiment du devoir; mais ce serait mettre en jeu des mobiles latents qui existent déjà, plutôt que faire naître de nouveaux mobiles. Si nous voulons faire naître un nouveau mobile, nous considérerons d'ordinaire quelle somme d'argent sera suffisante pour le décider à agir. Parfois, il est vrai, la reconnaissance, l'estime ou l'honneur nous induisent à agir et peuvent devenir un mobile nouveau : surtout s'ils peuvent être cristallisés en quelque signe extérieur particulier, comme par exemple dans le droit de faire usage des lettres *C. B.*, ou de porter une étoile ou une jarretière. De telles distinctions sont relativement rares et ne s'appliquent qu'à un petit nombre d'actions; elles ne pourraient pas servir à mesurer les mobiles ordinaires qui gouvernent les hommes dans les actes de la vie de chaque jour. Mais les services politiques sont plus souvent récompensés de cette façon que d'une autre : aussi avons-nous pris l'habitude de les mesurer non en argent, mais en honneurs. Nous disons, par exemple, que la peine que A s'est donnée pour son parti ou pour l'Etat, selon le cas, a été bien payée par le titre de chevalier; tandis que ce titre était une récompense insuffisante pour B, et qu'il a été fait baronnet.

Il est tout à fait possible qu'il puisse exister des mondes où personne n'aurait jamais entendu parler de propriété privée sur les choses matérielles, ni de richesse au sens où nous entendons généralement ce mot; mais où les honneurs publics seraient mesurés d'après des tables graduées et distribués en récompense de toute action accomplie pour le bien d'autrui. Si ces honneurs pouvaient être transmis de l'un à l'autre sans l'intervention d'aucune autorité extérieure, ils pourraient servir à mesurer la force des mobiles tout aussi bien et tout aussi exactement que le fait la monnaie chez nous. Dans un tel monde on pourrait faire un traité d'économie politique théorique qui serait très semblable à celui-ci, quoique il n'y soit fait que très peu mention de choses matérielles, et pas du tout mention de la monnaie.

Il peut sembler presque inutile d'insister sur ce point; mais il

l'honnêteté et de la bonne foi ; et souvent elles supposent sinon de la générosité, du moins l'absence de bassesse, et cette fierté que tout honnête homme éprouve à se bien conduire. En outre, une grande partie du travail par lequel les hommes gagnent leur vie, est en lui-même agréable ; et il y a du vrai dans l'idée soutenue par les socialistes que l'on pourrait, par plaisir, en faire encore davantage. Le travail professionnel lui-même, qui semble à première vue sans attrait, procure souvent un grand plaisir en offrant un but à l'exercice des facultés de l'homme, et à ses instincts d'émulation et d'autorité. Un cheval de course ou un athlète tend chacun de ses nerfs pour dépasser ses concurrents, et prend plaisir à cet effort : de même un industriel ou un négociant est souvent stimulé beaucoup plus par l'espoir de vaincre ses rivaux que par le désir d'ajouter quelque chose à sa fortune (1).

n'en est rien. Dans l'esprit de bien des gens, en effet, une confusion s'est faite entre cette façon de mesurer les mobiles qui prédomine dans la science économique et le fait de prêter une attention exclusive à la richesse matérielle. Les seules conditions que doit remplir une chose, pour servir de mesure au point de vue économique, sont d'être bien définie et transmissible. Le fait qu'elle revêt une forme matérielle est commode au point de vue pratique, mais n'est pas essentiel.

(1) Les économistes allemands ont rendu service en insistant aussi sur ce genre de considérations, mais ils paraissent avoir commis l'erreur de croire qu'elles ont été négligées par les anciens économistes anglais. C'est une habitude anglaise de s'en rapporter en bien des points au sens commun du lecteur ; ici la réticence a été poussée trop loin, et a produit de fréquentes méprises chez nous aussi bien qu'à l'étranger.

C'est ainsi qu'on a cité avec insistance la formule de Mill, que « l'économie politique envisage l'homme en tant qu'occupé uniquement à acquérir et à consommer la richesse » (*Essays*, p. 138, et encore *Logic*, livre VI, ch. IX, § 3). On oublie qu'elle se réfère à une étude abstraite des questions économiques, à laquelle il compta un moment se livrer ; mais il n'exécuta jamais ce projet, préférant écrire sur « l'économie politique avec quelques-unes de ses applications à la philosophie sociale ». On oublie qu'il est allé jusqu'à

§ 7. — Les économistes ont, d'ailleurs, toujours eu l'habitude de tenir soigneusement compte de tous les avantages qui attirent d'ordinaire les gens vers un métier, qu'ils se présentent ou qu'ils ne se présentent pas sous la forme de monnaie. Toutes choses restant égales, les gens préféreront les métiers dans lesquels on ne se tache pas les mains, dans

dire : « Il n'y a peut-être aucune action dans la vie d'un homme où il n'ait été directement ou indirectement sous l'influence d'aucun autre mobile que le simple désir de richesse » ; et on oublie que dans sa manière d'envisager les questions économiques il tenait constamment compte de beaucoup de mobiles autres que le désir de la richesse (voir ci-dessus, ch. iv, § 7). Ses discussions relatives aux mobiles économiques sont pourtant inférieures, et au point de vue du fond et au point de vue de la méthode, à celles de ses contemporains allemands, de Hermann notamment. On trouvera dans Knies, *Politische Oekonomie*, III, 3, une démonstration instructive de cette idée que les plaisirs non-achetables, non-mesurables, varient suivant les époques et tendent à augmenter avec le progrès de la civilisation ; les lecteurs qui lisent l'anglais peuvent se référer à Syme, *Outlines of an Industrial Science*.

Mais il peut être bon de citer ici les parties essentielles de l'analyse des mobiles économiques (*Motive im wirthschaftlichen Handeln*) qui se trouve dans la troisième édition du grand traité de Wagner. Il les divise en mobiles égoïstes et mobiles altruistes. Les premiers sont au nombre de quatre. Le premier, et le plus continu dans son action, est le désir de se procurer à soi-même un avantage économique et la crainte d'être dans le besoin. Ensuite vient la crainte d'un châtement et l'espoir d'une récompense. Le troisième groupe comprend le sentiment de l'honneur et le désir de se faire valoir (*Geltungsstreben*), en y faisant rentrer le désir de l'approbation morale d'autrui, la crainte de la honte et du mépris. Le dernier des mobiles égoïstes est le désir d'avoir une occupation, le plaisir de l'activité, le plaisir procuré par le travail lui-même et par ses circonstances accessoires, en y comprenant les plaisirs de la lutte (*pleasures of the chase*). Le mobile altruiste, c'est « la force de l'autorité intérieure qui commande de se comporter selon la morale, la force du sentiment du devoir, la crainte du blâme intérieur, c'est-à-dire des remords de la conscience. Dans sa forme pure ce mobile apparaît comme « l'Impératif catégorique », que l'on suit parce que l'on sent dans son âme l'ordre d'agir de telle ou telle manière et l'ordre de se conduire droitement... Obéir à cet ordre procure d'ordinaire certains sentiments de plaisir (*Lustgefühlen*),

lesquels on jouit d'une bonne situation sociale, et ainsi de suite. Puisque ces satisfactions affectent, non pas il est vrai tout homme de la même façon, mais la plupart des gens d'une façon presque semblable, leur force d'attraction peut être estimée et mesurée d'après les salaires en monnaie qui sont regardés comme leur équivalent.

En outre, le désir de gagner l'approbation, et d'éviter le blâme de ceux au milieu desquels on vit, est un stimulant à l'action, qui opère souvent avec une sorte d'uniformité dans une classe donnée de personnes, à un moment et dans un lieu donnés, bien que les conditions de lieu et de temps aient une grande influence non seulement sur l'intensité de ce désir d'approbation, mais aussi sur le genre de personnes dont on désire être approuvé. Un médecin, par exemple, ou un artisan, sera très sensible à l'approbation ou au blâme de ceux qui ont le même métier que lui et se souciera peu de l'appréciation des autres personnes. Il y a un grand nombre de problèmes économiques, dont la discussion reste tout à fait en dehors de la réalité, si l'on ne prend pas la précaution d'observer et d'apprécier avec soin la direction et la force des mobiles de ce genre.

De même qu'il peut y avoir une nuance d'égoïsme dans le désir que ressent un homme de se rendre utile à ses compagnons de travail, de même il peut y avoir une pointe de vanité personnelle dans son désir de voir sa famille prospère pendant sa vie et après sa mort. Pourtant les affections de famille sont d'ordinaire une forme d'altruisme si pure, que leur action aurait eu peut-être peu de régula-

et ne pas lui obéir fait naître des sentiments de peine. Alors il peut arriver, et souvent il arrive, que ces sentiments agissent aussi fortement que l'Impératif catégorique, ou même plus fortement, pour nous pousser, ou pour contribuer à nous pousser à faire une chose ou à ne pas la faire. Dans la mesure où il en est ainsi, ce mobile, lui aussi, renferme un élément égoïste, ou du moins se transforme en un élément égoïste.

rité, sans l'uniformité qui existe dans les relations de famille elles-mêmes. En fait, leur action est parfaitement régulière ; et les économistes en ont toujours pleinement tenu compte, particulièrement au point de vue de la distribution du revenu familial entre les différents membres de la famille, au point de vue des dépenses faites pour préparer les enfants à leur future carrière, et au point de vue de l'accumulation de richesses destinées à être consommées après la mort de celui qui les a gagnées.

Ce n'est donc pas parce qu'ils ne le veulent pas, mais parce qu'ils ne le peuvent pas, que les économistes ne tiennent pas compte de l'action exercée par des mobiles analogues à ceux-ci. Ils se déclarent heureux de constater que quelques-unes des formes de l'action philanthropique soient susceptibles d'être décrites à l'aide de statistiques et de se ramener dans une certaine mesure à des lois, si l'on prend des moyennes suffisamment larges. D'ailleurs, il n'y a peut-être pas de mobile si capricieux et si irrégulier, que l'on ne puisse à son sujet formuler quelque loi à l'aide d'observations étendues et patientes. Il serait peut-être possible dès maintenant de dire à l'avance avec une rigueur suffisante quelles sommes une population de cent mille Anglais, de richesse moyenne, souscrirait pour subventionner des hôpitaux, des églises et des missions ; dans la mesure où cette prévision peut se faire, il devient possible de se livrer à une discussion économique de l'offre et de la demande en ce qui concerne les services des garde-malades des hôpitaux, ceux des missionnaires, et des autres ministres de la religion. Pourtant il restera probablement toujours vrai que la plus grande partie des actions dues à un sentiment de devoir et d'amour envers le prochain ne peuvent pas être classées, ramenées à des lois et mesurées. C'est pour cette raison, et non pour la raison qu'elles ne sont pas basées sur l'intérêt personnel, que l'économie politique ne peut pas édifier sur elles ses constructions.

§ 8. — Les anciens économistes anglais ont peut-être trop confiné leur attention aux mobiles de l'action individuelle. Or, en fait, les économistes, comme tous ceux qui étudient la science sociale, ont à s'occuper des individus surtout en tant que membres de l'organisme social. De même qu'une cathédrale est quelque chose de plus que les pierres dont elle est faite, de même qu'une personne est quelque chose de plus qu'une série de pensées et de sentiments, de même la vie de la société est quelque chose de plus que la somme des vies des individus. Il est vrai que l'action du tout est formée de l'action de ses parties constituantes, et que, dans la plupart des problèmes économiques, le meilleur point de départ se trouve dans les mobiles qui affectent l'individu, considéré non pas certes comme atome isolé, mais comme membre de quelque métier particulier ou de quelque groupe industriel. Mais il est vrai aussi, comme certains écrivains allemands l'ont bien montré, que l'économique doit se préoccuper grandement, et de plus en plus, des mobiles se rattachant à l'appropriation collective des biens et à la poursuite collective de certains buts importants.

Les préoccupations de plus en plus graves de notre époque, les progrès de l'intelligence dans la masse populaire, les progrès du télégraphe, de la presse, et des autres moyens de communication tendent à élargir toujours le champ de l'action collective inspirée par le bien public. Ces transformations, auxquelles il faut ajouter l'essor du mouvement coopératif, et des autres formes de l'association volontaire, sont dues à l'influence de divers mobiles autres que celui du bénéfice pécuniaire. Elles offrent sans cesse à l'économiste de nouvelles occasions de mesurer des mobiles dont il avait paru jusqu'alors impossible de ramener l'action à une loi quelconque.

La diversité des mobiles, les difficultés qu'il y a à les mesurer, et la manière de triompher de ces difficultés, sont

parmi les principaux sujets dont nous nous occuperons dans le reste de ce traité. Presque tous les points touchés dans le présent chapitre devront être discutés avec plus de détails à propos des principaux problèmes de l'économie politique.

§ 9. — Nous concluons provisoirement de la façon suivante. Les économistes étudient les actions des individus, mais au point de vue de la vie sociale, plutôt qu'à celui de la vie individuelle ; par suite, ils ne se préoccupent que peu des particularités personnelles de tempérament et de caractère. Ils observent avec soin la conduite de toute une classe de gens, parfois l'ensemble d'une nation, parfois seulement ceux qui vivent dans une certaine région, plus souvent ceux qui sont occupés à un métier particulier dans un certain moment et à un certain endroit. A l'aide de la statistique, ou de tout autre façon, ils déterminent quelle somme de monnaie les membres du groupe particulier qu'ils observent sont en moyenne juste disposés à payer comme prix d'une certaine chose désirée, ou quelle somme il faut leur offrir pour les amener à supporter un effort ou une abstinence pénible. Cette façon de mesurer les mobiles n'est certes pas absolument exacte ; si elle l'était, l'économie politique occuperait le même rang que les sciences physiques les plus avancées, et ne serait pas, comme elle l'est en réalité, parmi les sciences les moins avancées.

Pourtant cette manière de mesurer les mobiles est assez exacte pour permettre à des hommes expérimentés de prévoir assez bien l'étendue des résultats que doivent produire des changements intéressant particulièrement les mobiles d'une certaine espèce. Ainsi, par exemple, ils peuvent estimer très exactement les sommes nécessaires pour susciter l'offre de travail, sous sa forme la plus grossière, comme sous sa forme la plus élevée, dont a besoin une nouvelle industrie que l'on propose d'établir dans un endroit quel-

conque. Lorsqu'ils visitent une fabrique d'un genre nouveau pour eux, ils peuvent dire à un ou deux shillings près ce que tel ouvrier gagne dans la semaine, rien qu'en observant quelle est la difficulté de son travail, et quelle fatigue il exige de ses facultés physiques, mentales et morales. Ils peuvent prédire avec une certitude suffisante quelle hausse de prix entraînera une diminution donnée de l'offre d'une certaine chose, et dans quelle mesure cette hausse de prix réagira sur l'offre.

Partant de considérations simples de ce genre, les économistes en viennent à analyser les causes qui gouvernent la répartition locale des différents genres d'industries, les conditions auxquelles des gens vivant en des lieux éloignés échangent leurs biens entre eux, et ainsi de suite. Ils peuvent expliquer et prédire l'influence que les crises de crédit auront sur le commerce étranger, ou encore dans quelle mesure les gens sur qui un impôt est levé, pourront le faire supporter par ceux aux besoins desquels ils pourvoient, et ainsi de suite.

En tout cela ils envisagent l'homme tel qu'il est : non pas un homme abstrait ou « économique », mais un homme de chair et de sang, fortement influencé par des mobiles égoïstes dans sa vie professionnelle, mais sans être à l'abri de la vanité et de la négligence, ni insensible au plaisir de bien faire son travail pour lui-même, ou au plaisir de se sacrifier pour le bien de sa famille, de ses voisins, ou de son pays, ni incapable d'aimer pour elle-même une vie vertueuse. Ils considèrent l'homme tel qu'il est ; mais s'intéressant surtout à cette partie de la vie humaine où l'action des mobiles est assez régulière pour pouvoir être prédite, et où le calcul des forces motrices peut être vérifié d'après les résultats, ils ont pu établir leur œuvre sur une base scientifique.

En premier lieu, ils ont à s'occuper de faits qui peuvent être observés, et de quantités qui peuvent être mesurées

et enregistrées ; de sorte que si des divergences d'opinion surgissent à leur sujet, on peut faire appel au témoignage du public ou à des constatations bien établies. La science possède ainsi pour son œuvre une base solide. En second lieu, les problèmes qui sont qualifiés de problèmes économiques, pour cette raison qu'ils se réfèrent particulièrement aux actions accomplies par l'homme sous l'influence de mobiles qui peuvent être mesurés par un prix en monnaie, forment un groupe très homogène. Naturellement, ils ont un grand nombre de points communs ; cela résulte avec évidence de leur nature même. Mais, ce qui n'est pas aussi évident *a priori*, et ce qui est vrai pourtant, c'est que les principaux d'entre eux ont une certaine unité de forme fondamentale. Aussi, en les étudiant tous ensemble, on fait la même économie qu'en faisant distribuer par un seul facteur toutes les lettres d'une certaine rue, au lieu que chacun fasse prendre ses lettres par une personne différente. Les méthodes d'analyse et de raisonnement qui sont nécessaires pour tel groupe d'entre eux, se trouvent être généralement utilisables pour d'autres.

Ainsi, moins nous nous préoccupons des discussions scolastiques sur la question de savoir si tel sujet rentre dans l'objet de l'économie politique, et mieux cela vaut. Si le sujet est important, étudions-le, du mieux que nous le pouvons. Si c'est un sujet sur lequel existent des divergences d'opinion, et que l'on manque des connaissances exactes et bien établies nécessaires pour les trancher ; si c'est un sujet sur lequel l'appareil du raisonnement et de l'analyse économiques ne peut pas avoir de prise, laissons-le de côté dans nos études purement économiques. Mais si nous agissons ainsi, que ce soit simplement parce que toute tentative faite pour l'y comprendre affaiblirait la certitude et l'exactitude de nos connaissances économiques sans nous procurer aucun avantage proportionné. Rappelons-nous aussi toujours que nous pouvons nous faire sur ce sujet

quelques idées à l'aide de nos instincts moraux et de notre sens commun, lorsque nous recourons à eux comme arbitres suprêmes pour appliquer, dans le domaine des résultats pratiques, les connaissances obtenues et élaborées par la science économique et par les autres sciences.

CHAPITRE VI

MÉTHODES D'ÉTUDE. — NATURE DE LA LOI ÉCONOMIQUE

§ 1. — La tâche de l'économique, comme de presque toute science, est de rassembler des faits, de les grouper, de les interpréter et d'en tirer des conclusions. « Observation et description, définition et classification sont les travaux préparatoires. Mais ce que nous désirons obtenir par là, c'est la connaissance des liens qui existent entre les phénomènes économiques... Induction et déduction sont toutes deux nécessaires à l'œuvre scientifique, comme le pied gauche et le pied droit sont tous deux nécessaires à la marche(1). » Les méthodes qu'exige cette double tâche ne sont pas particulières à l'économique ; elles sont communes à toutes les sciences. Tous les expédients pouvant servir à découvrir les relations existant entre causes et effets, dont on trouve la description dans les ouvrages traitant de la méthode dans les sciences, doivent être employés à leur tour par l'économiste. Aucune méthode de recherche ne peut être proprement appelée la méthode de l'économie politique ; mais toute méthode peut rendre des services, lorsqu'elle est employée bien à sa place, soit seule, soit en la combinant avec d'autres. De même que le nombre des

(1) Schmoller, article *Volkswirtschaft* dans le *Handwörterbuch* de Conrad. Le sujet de ce chapitre a été traité d'une façon un peu différente par l'auteur de cet ouvrage dans un article intitulé : *Distribution and Exchange*, dans *Economic Journal*, mars 1898.

combinaisons dans le jeu d'échecs est si grand que, probablement jamais n'ont été jouées deux parties absolument semblables ; de même, dans les luttes que les savants engagent avec la nature pour lui arracher ses secrets, jamais n'a été employée deux fois une méthode tout à fait identique, d'une façon absolument semblable.

Dans certaines branches des recherches économiques, et pour certains sujets, il est plus urgent de constater de nouveaux faits, que de chercher à fixer les relations mutuelles de ceux que nous connaissons déjà et à les expliquer. Dans d'autres branches, au contraire, il reste encore tant d'incertitude sur la question de savoir si les causes qui se trouvent en évidence, et qui viennent d'elles-mêmes et tout de suite à l'esprit, sont à la fois les vraies causes, et les seules causes, d'un phénomène, que la tâche urgente est alors de scruter nos raisonnements touchant les faits que nous connaissons déjà, plutôt que de chercher de nouveaux faits.

Pour cette raison, et pour d'autres, on a toujours eu, et on aura toujours besoin de trouver côte à côte des travailleurs ayant des aptitudes et des buts différents, les uns s'attachant surtout à la constatation des faits, les autres à l'analyse scientifique, c'est-à-dire morcelant des faits complexes et étudiant les relations que leurs différentes parties ont entre elles ainsi qu'avec d'autres faits connus. Il faut espérer que ces deux écoles subsisteront toujours côte à côte, chacune accomplissant parfaitement son œuvre, et chacune tirant parti de l'œuvre de l'autre. C'est le meilleur moyen d'arriver pour le passé à des généralisations solides, et d'y trouver un guide sûr pour l'avenir. Examinons l'œuvre de l'une et de l'autre de ces deux écoles (1).

(1) Les discussions de ces vingt dernières années ont peu à peu montré que ceux auxquels on doit les œuvres les meilleures et les plus originales dans le champ de la recherche économique, sont d'accord au fond quant à l'emploi à faire des différentes méthodes scientifiques selon les parties différentes auxquelles on travaille :

§ 2. — Tout d'abord remarquons qu'il n'y a pas place en économie politique pour de longues chaînes de raisonnements ; c'est-à-dire pour les raisonnements dans lesquels chaque chaînon est maintenu, principalement ou complètement, par celui qui vient avant, sans que l'on recoure ensuite à l'observation et à l'étude directe de la vie réelle. De pareilles chaînes de raisonnements peuvent bien donner lieu à d'intéressantes spéculations de cabinet ; mais elles ne pourraient pas être assez conformes à la réalité pour servir de guides à l'action. Les économistes classiques ne traitaient pas l'économie politique comme une distraction académique, mais comme un moyen d'arriver à certaines fins importantes d'intérêt public ; aucun d'eux, pas même Ricardo, ne s'est plu à édifier de longues chaînes de raisonnements déductifs sans se référer à l'observation directe.

Il est vrai que les forces dont s'occupe l'économie politique se prêtent particulièrement au raisonnement déductif par le fait que leur mode de combinaison, comme Mill l'a observé, est plutôt celui de la mécanique que celui de la chimie. Cela veut dire que lorsque nous connaissons l'action

les divergences qui, en réalité, existent entre eux, sont surtout dues à leurs façons différentes d'insister sur les diverses méthodes.

Dans ces derniers temps la controverse de méthode la plus remarquable est celle qui a eu lieu entre Charles Menger et Schmoller. Mais il est devenu manifeste que l'attitude de Schmoller dans la controverse a été mal comprise. Il est à l'heure actuelle le chef reconnu des tendances historiques dans l'économie politique allemande ; or son manifeste, dans l'article déjà cité, désavoue formellement les théories étroites et agressives qui ont été mises en avant en Allemagne et ailleurs par quelques-uns des plus jeunes adhérents de l'école. On peut donc espérer que le temps est enfin venu de cesser les controverses stériles et de consacrer toutes les énergies des économistes aux formes variées du travail d'édification, chacune d'elles venant aider les autres. Voir aussi ASHLEY, *On the Study of Economic History*, dans *Journal of Economics* de Harvard, vol. VII, et le magistral aperçu qui est donné par Wagner des domaines particuliers et de la mutuelle interdépendance des méthodes historiques et analytiques (*Grundlegung*, livre I, ch. II).

qu'exercent séparément deux forces économiques, — par exemple l'influence qu'une augmentation du taux des salaires et une diminution de la difficulté du travail dans une branche d'industrie pourront exercer respectivement sur l'offre de travail dans cette branche, — nous pouvons alors prédire assez exactement ce que sera leur action combinée, sans attendre qu'une expérience spécifique vienne nous l'apprendre (1).

Mais même en mécanique les longues chaînes de raisonnements déductifs ne sont directement applicables qu'aux recherches de laboratoire. Par elles-mêmes il est rare qu'elles soient un guide suffisant pour se débrouiller parmi les matériaux hétérogènes sous la forme desquels se présentent les forces dans le monde réel, ainsi qu'au milieu des combinaisons complexes et incertaines auxquelles ces forces donnent lieu. Pour cela, elles ont besoin qu'on les complète par l'expérience spécifique, et qu'on les emploie en les conformant, et souvent en les subordonnant, à une étude continuelle des faits, et à une recherche continuelle de nouvelles inductions (2).

(1) Mill exagérait l'importance de ce fait ; cela l'a amené à émettre des prétentions excessives sur l'emploi de la méthode déductive en économie politique. Voyez le dernier de ses *Essays*, le livre VI de sa *Logic* et notamment le neuvième chapitre, ainsi que les pp. 157-161 de son *Autobiography*. Comme il arrive pour beaucoup d'autres auteurs qui ont écrit sur la méthode, sa conduite était moins intransigeante que ses déclarations. Mais voyez ci-dessus pp. 85-86.

(2) Les longues chaînes de raisonnements déductifs sont, il est vrai, directement utilisables en astronomie où la nature a donné elle-même un empire, en fait exclusif, à un petit nombre de forces bien définies. Les prédictions des astronomes touchant les mouvements du système solaire ne sont soumises qu'à une seule hypothèse, à savoir que la nature n'y introduit pas quelque grand corps extérieur dont elles n'auraient pas tenu compte.

Lorsque les calculs de la mécanique théorique sont appliqués à quelque problème pratique où les forces de la nature sont peu nombreuses et bien définies, les matériaux simples et homo-

Mais les forces dont l'économie politique doit tenir compte sont plus nombreuses, moins définies, moins bien connues, et d'un caractère plus varié que celles de la mécanique ; en même temps, la matière sur laquelle elles agissent est plus incertaine et moins homogène. De plus, les cas dans lesquels les forces économiques se combinent entre elles avec l'arbitraire apparent de la chimie, plutôt qu'avec la simple régularité de la mécanique pure, ne sont ni rares, ni sans importance. En outre, bien que des combinaisons inattendues de forces aient moins de chance en économie politique qu'en chimie de produire des résultats foudroyants, elles y sont pourtant bien plus difficiles à éviter (1).

Enfin, alors que la matière à laquelle le chimiste a à faire est toujours la même, l'économie politique, comme la bio-

gènes, ils répondent en gros à la réalité, à peu près comme un paysage vu au travers d'une vitre en verre de mauvaise qualité. L'ingénieur, par exemple, peut calculer avec assez de précision l'angle auquel un cuirassé perdra sa stabilité en eau tranquille ; mais avant de prédire comment il se comportera dans une tempête, il devra se servir des observations faites par des marins expérimentés ayant observé ses mouvements dans une mer ordinaire.

(1) Connaissant la façon dont se comporte un fil élastique sous des tensions de dix et de vingt livres, nous ne pouvons pas savoir comment il se comportera sous une tension de trente ; car il peut alors ne pas s'étirer davantage, mais se briser et se contracter. De même deux forces économiques, agissant dans la même direction, peuvent amener des changements dans les habitudes et dans les conceptions des hommes, et arriver ainsi à produire des résultats qui seront différents de ceux que chacune d'elles aurait donnés isolément, peut-être même partiellement en opposition avec eux. Par exemple, une légère augmentation du revenu d'un homme entraînera un léger accroissement de presque toutes ses dépenses ; mais une augmentation importante peut modifier ses habitudes, augmenter peut-être le respect qu'il a de lui-même, et faire qu'il cesse tout à fait de se préoccuper de certaines choses. Lorsqu'une mode gagne une couche sociale inférieure, elle peut, à la suite de cela, disparaître dans les classes plus élevées. De même le fait que nous nous préoccupons plus sérieusement des pauvres peut donner à notre charité un caractère de plus grande prodigalité, comme il peut aussi faire disparaître quelques-unes des formes qu'elle revêtait.

logie, traite une matière dont la nature intime et la constitution, aussi bien que la forme extérieure, sont en voie de transformation constante (1).

Ainsi, lorsque nous envisageons l'histoire des relations purement économiques, comme celles que font naître le crédit et la banque, le trade-unionisme ou la coopération, nous constatons que certaines façons d'agir, qui ont généralement réussi à certaines époques et en certains lieux, ont uniformément échoué à d'autres. La différence peut parfois s'expliquer simplement par les écarts existant au point de vue du niveau des lumières, ou au point de vue de la force morale de caractère, et des habitudes de confiance mutuelle ; mais souvent l'explication est plus difficile. A une certaine époque, ou dans un certain lieu, la confiance réciproque et le goût de se sacrifier pour le bien commun peuvent être très développés, mais seulement dans certaines directions ;

(1) Les prévisions du chimiste reposent toutes sur l'hypothèse latente, que le spécimen sur lequel il opère, est bien ce qu'il est supposé être, ou du moins que les impuretés qui s'y trouvent ont assez peu d'importance pour pouvoir être négligées. Les prévisions de l'économiste supposent de plus l'hypothèse que la nature humaine soit, en substance, la même qu'au moment où ont été observés les faits sur lesquels sont principalement basés ses raisonnements. Le chimiste lui-même, lorsqu'il s'occupe non plus de la matière inanimée, mais des êtres vivants, peut rarement s'écarter avec sécurité bien loin du terrain solide de l'expérience spécifique. Il faut notamment qu'il s'en rapporte à elle pour savoir comment un nouveau remède affectera une personne bien portante, et ensuite comment il affectera une personne souffrant d'une certaine maladie. Même après avoir fait quelques expériences générales, il peut rencontrer des résultats inattendus dans l'action que ce remède exerce sur des personnes de constitutions différentes, ou dans de nouvelles combinaisons avec d'autres remèdes. Mais grâce à une interrogation patiente de la nature, et grâce aux progrès de l'analyse, le règne de la loi gagne du terrain en thérapeutique comme en économie politique ; une sorte de prévision, indépendante de l'expérience spécifique, y devient possible touchant l'action isolée et l'action combinée d'un nombre toujours plus grand d'agents.

à une autre époque ou dans un autre lieu, on constatera des tendances analogues, mais dans une autre direction. Toutes ces diversités réduisent l'emploi de la déduction en économie politique (1).

§ 3. — Le rôle de l'analyse et de la déduction en économie politique n'est donc pas de forger un petit nombre de longues chaînes de raisonnements, mais de forger solidement un grand nombre de courtes chaînes et de simples anneaux de jonction. Ce n'est pourtant pas là un rôle inférieur. Si l'économiste raisonne rapidement et d'un cœur léger, il est exposé à faire à tout moment des rapprochements vicieux. Il a besoin d'employer avec soin l'analyse et la déduction, parce que c'est seulement avec leur aide qu'il peut faire un bon choix parmi les faits, les grouper comme il faut, et les faire servir de suggestions pour la pensée et de guides pour la pratique ; parce que, encore, s'il est certain que toute déduction doit reposer sur une base d'inductions, il est sûr aussi que tout emploi de l'induction entraîne et implique celui de l'analyse et de la déduction ;

(1) Comparez, ci-dessus, ch. I, § 4, et ch. IV, § 7. Pour notre sujet actuel les particularités de race ont plus d'importance que celles qui tiennent à l'individu. Il est vrai que le caractère individuel se modifie, en partie d'une façon qui semble arbitraire, et en partie d'après des règles bien connues. Il est vrai encore, par exemple, que l'âge moyen des ouvriers engagés dans un conflit industriel est un élément important pour prévoir la tournure que le conflit prendra. Mais comme, généralement parlant, jeunes et vieux, gens de tempérament sanguin et gens de tempérament découragé, se trouvent en proportions à peu près semblables dans un lieu et dans un autre, à une époque et à une autre, les particularités individuelles et les modifications de caractères ne font pas, autant qu'il semble à première vue, obstacle à l'emploi général de la méthode déductive. Cf. ci-dessus, ch. V, § 4. Pour des raisons semblables, les discussions philosophiques sur la liberté de la volonté n'intéressent pas l'économiste en tant que tel : les raisonnements auxquels il se livre ne présupposent pas que l'on adopte une solution particulière sur ces questions.

ou, pour exprimer la même chose d'une autre façon, l'explication du passé et la prédiction de l'avenir ne sont pas des opérations différentes, mais la même opération faite en sens contraires, l'une de l'effet à la cause, l'autre de la cause à l'effet (1).

Nous ne pouvons expliquer complètement un événement qu'à la condition de découvrir d'abord tous les événements qui peuvent l'avoir affecté, et la façon dont chacun d'eux l'a fait. Dans la mesure où l'analyse que nous faisons de l'un quelconque de ces faits, ou de l'une quelconque de ces relations, est imparfaite, notre explication est exposée à se trouver inexacte ; sur les conséquences latentes qu'elle contient, s'édifie déjà une induction qui, bien que probablement plausible, est fautive. Au contraire, lorsque notre connaissance des faits et notre analyse sont complètes, nous pouvons, par la simple inversion de notre opération d'esprit, déduire et prédire l'avenir avec presque autant de certitude que nous avons, à l'aide des mêmes éléments de connaissance, expliqué le passé. C'est seulement par la suite qu'une grande différence apparaît entre la certitude de la prédiction et la certitude de l'explication : en effet, une erreur commise au début en matière de prédiction, grossit et s'intensifie par la suite ; tandis que dans l'interprétation du passé, une erreur n'a pas autant de chance d'aller en grandissant, l'observation ou les documents historiques lui faisant obstacle à chaque pas (2).

(1) Schmoller, dans l'article sur la *Volkswirtschaft* déjà cité, dit très bien que pour obtenir « une connaissance des causes individuelles nous avons besoin de l'induction ; elle conduit d'ailleurs finalement à l'inversion du syllogisme employé dans la déduction... L'induction et la déduction reposent sur les mêmes tendances, les mêmes croyances et les mêmes besoins de notre raison ».

(2) La science des marées présente beaucoup d'étroites analogies avec l'économie politique. Dans l'une et l'autre science on trouve

Il faut ainsi toujours se rappeler que si l'observation ou l'histoire peuvent nous dire que tel fait s'est produit en même temps qu'un autre, ou après lui, elles ne sauraient nous dire si le premier était la cause du second. Seule, l'aide de la raison opérant sur les faits, peut le faire. Lorsqu'on dit que tel événement historique nous apprend ceci ou cela, c'est qu'on ne tient jamais formellement compte de toutes les conditions qui l'ont accompagné : quelques-unes sont tacitement, sinon même inconsciemment, supposées avoir été sans action. Cette supposition peut être légitime dans un cas particulier, mais ne pas l'être dans un autre. Une ob-

une série de grandes forces exerçant une influence visible sur presque tous les phénomènes et une influence prédominante sur quelques-uns : dans la science des marées, ce sont les attractions de la lune et du soleil, dans l'économie politique, c'est le désir de se procurer des satisfactions avec le moindre effort. Dans les deux cas une étude purement déductive de l'action exercée par les forces principales, soit à elles seules, soit par leur combinaison avec des forces d'une action moins universelle, donnerait des résultats qui pourraient avoir un intérêt scientifique, mais qui ne seraient d'aucun emploi pour guider dans la pratique. Cependant, dans les deux cas, des déductions de ce genre sont utiles pour donner de la vie aux faits observés, pour les grouper les uns avec les autres, et pour aider ainsi à élever les lois secondaires de la science.

Il est vrai, par exemple, que, même à l'heure actuelle, ni la connaissance des courants maritimes, ni celle de l'action du vent sur l'eau, ne permettraient à un homme de dire exactement quelles différences il y aura entre les marées dans les ports de Guernesey et dans ceux de Jersey, ni d'indiquer les limites exactes des points de la côte anglaise où il y a quatre marées chaque jour, ni quelle force devrait avoir une tempête dans la mer du Nord pour faire que dans les docks de Londres l'eau baisse de deux pieds pendant la moitié du temps que dure une marée montante. Pourtant l'étude des principes généraux sert à bien choisir les faits qu'il convient d'observer, et à les rattacher les uns aux autres par des lois secondaires, qui aident tout à la fois à expliquer des faits connus, et à prédire les résultats des causes connues. Ce sont les mêmes procédés, à la fois inductifs et deductifs, et employés presque de la même manière, qui servent, dans l'histoire des marées, à expliquer un fait connu et à prévoir un fait inconnu (Cf. MILL, *Logic*, livre VI, ch. 11).

servation plus étendue, un examen plus soigneux, peuvent montrer que les causes auxquelles l'événement est attribué n'auraient pas pu le produire, si elles n'avaient pas été aidées ; peut-être même qu'elles ont entravé l'événement et qu'il s'est produit en dépit d'elles, sous l'action d'autres causes qui avaient échappé à l'observation.

Cette difficulté est mise en relief par les controverses sur les événements contemporains de notre pays. Dès que la conclusion, quelle qu'elle soit, qu'on en tire, rencontre de l'opposition, elle subit une sorte d'épreuve ; des explications contraires sont proposées ; de nouveaux faits sont mis en lumière ; les faits déjà connus sont vérifiés, disposés différemment, et, dans certains cas, on constate qu'ils mènent à une conclusion opposée à celle en faveur de laquelle ils ont d'abord été invoqués.

La difficulté que rencontre l'analyse, et en même temps le besoin qu'on en a, se trouvent à la fois accrus par le fait que deux événements économiques ne sont jamais exactement semblables à tous les égards. Evidemment, il peut y avoir une étroite ressemblance entre deux incidents simples : les conditions auxquelles sont faits les baux de deux fermes peuvent être réglées par des causes à peu près identiques ; deux questions de salaires renvoyées aux Conseils d'arbitrage peuvent soulever au fond la même question. Mais il n'y a pas de fait se répétant exactement, même sur une petite échelle. Quelque analogues que soient deux cas, nous devons toujours examiner si la différence qui existe entre eux peut être négligée comme n'ayant pas d'importance pratique : cela peut ne pas être très facile, alors même que les deux cas se rapportent au même temps et au même lieu.

Lorsque nous nous occupons de faits passés, nous devons alors tenir compte des changements qu'a subis le caractère d'ensemble de la vie économique. Quelque étroite que soit la ressemblance qu'un problème de nos jours

présente, dans ses incidents extérieurs, avec un autre rapporté dans l'histoire, il y a des chances pour qu'un examen plus approfondi fasse découvrir une différence fondamentale entre leurs caractères réels. Tant que cet examen n'a pas eu lieu, on ne peut tirer aucun argument solide d'un cas à l'autre.

§ 4. — Cela nous amène à examiner les relations de l'économie politique avec les faits des époques éloignées.

L'étude de l'histoire économique peut se proposer différents buts, et, par suite, recourir à des méthodes diverses. Considérée comme une branche de l'histoire, elle peut avoir pour but de nous aider à comprendre « ce qu'a été, dans ses traits essentiels, la charpente de la société aux différentes périodes, la constitution des diverses classes sociales, et leurs relations les unes avec les autres » ; elle peut se demander « quelle a été la base matérielle de la vie sociale ; comment ont été produits les objets utiles et agréables à l'existence ; à l'aide de quelle organisation on a pu se procurer du travail et le diriger ; comment les marchandises ainsi produites ont été distribuées ; à quelles institutions a donné naissance cette œuvre de direction et de distribution » ; ainsi de suite (1).

Quels que soient l'intérêt et l'importance de cette œuvre, il n'est pas besoin, pour l'accomplir, d'un très grand travail d'analyse ; presque tout le travail nécessaire peut être fait par tout homme d'un esprit actif et curieux. Saturé de connaissances touchant le milieu religieux et moral, intellectuel et esthétique, politique et social, l'historien économiste peut étendre les limites de nos connaissances, et peut suggérer des idées nouvelles et importantes, alors même qu'il s'est contenté d'observer les affinités et les relations causales superficielles.

Mais, en dépit de lui-même, son œuvre sortira certaine-

(1) ASHLEY, *On the Study of Economic History*.

ment de ces limites ; elle trahira quelque effort fait pour comprendre le sens intime de l'histoire économique, pour découvrir les causes secrètes du progrès ou de la décadence des coutumes, et de bien d'autres phénomènes que nous ne saurions nous contenter longtemps de considérer comme des faits derniers et insolubles fournis par la nature : il ne pourra vraisemblablement pas non plus s'abstenir tout à fait de suggérer des conclusions à tirer du passé, pour servir de guide dans le présent. D'ailleurs, l'esprit humain répugne à laisser une lacune dans les idées qu'il se fait sur les relations causales entre les événements qu'on lui présente d'une façon vivante. Rien qu'en mettant les choses dans un certain ordre, et en suggérant consciemment ou inconsciemment le *post hoc ergo propter hoc*, l'historien accepte la responsabilité de servir de guide (1).

(1) Exemple : l'introduction dans le nord de la Grande-Bretagne de baux à longs termes, avec fermages fixés en monnaie, a été suivie de grands progrès dans l'agriculture, et dans la condition générale de la population ; mais, avant de conclure que ce fut là la seule cause, ou même la principale cause, de ces progrès, nous devons examiner quels sont les autres changements qui se sont produits au même moment, et dans quelle mesure ces progrès peuvent être attribués à chacun d'eux. Nous devons, par exemple, tenir compte des effets qu'ont eus le changement des prix des produits agricoles, et l'établissement de la paix civile dans les provinces frontières. Il faut pour cela de l'attention et l'emploi de la méthode scientifique. Tant que ce travail ne sera pas fait, aucune conclusion digne de confiance ne peut être exprimée touchant les résultats généraux du système des baux à longs termes. Même lorsqu'il sera fait, nous ne pourrons pas invoquer cette expérience comme argument en faveur d'un système de baux à longs termes à l'heure actuelle, en Irlande par exemple, sans tenir compte des différences que présentent le marché local et le marché mondial des divers produits agricoles, des changements qui ont chance de se faire dans la production et dans la consommation de l'or et de l'argent, ainsi de suite. L'histoire des modes de tenure offre un grand intérêt d'érudition ; mais, à moins d'être soigneusement analysée et interprétée avec l'aide de la théorie économique, elle ne jette pas de lumière à laquelle on puisse se fier sur la question de savoir quel

Et si c'est là son principal but, s'il met surtout son intérêt à tâcher de découvrir les ressorts cachés de l'ordre économique du monde, et à demander au passé des lumières servant à guider dans le présent : alors il doit s'armer de tout ce qui peut l'aider à découvrir les différences réelles qui se dissimulent sous une similitude de nom ou sous une apparence extérieure, ainsi que les ressemblances réelles qui sont masquées par des différences superficielles.

On peut emprunter ici une analogie à l'histoire des guerres navales. Les détails d'une bataille livrée avec des moyens de combat qui ne sont plus employés, peuvent avoir un grand intérêt pour le savant qui étudie l'histoire générale de cette époque ; mais ils ne peuvent fournir que peu d'enseignements utiles au chef d'une flotte de nos jours, qui doit se servir d'un matériel de guerre tout à fait différent. Aussi, comme le capitaine Mahan l'a admirablement montré, le

est le mode de tenure à adopter à l'heure actuelle dans un pays donné. Certains auteurs soutiennent que la propriété privée du sol doit être une institution contre nature et transitoire puisque dans les sociétés primitives les terres restent en communauté. D'autres prétendent avec une égale confiance qu'elle est une condition nécessaire pour de nouveaux progrès, puisqu'elle a étendu son domaine à mesure que la civilisation progressait. Mais pour tirer de l'histoire le véritable enseignement qu'elle nous donne sur ce sujet, il faudrait analyser les effets de la propriété collective du sol dans le passé, de manière à découvrir dans quelle mesure chacun d'eux a encore chance d'agir de la même façon, dans quelle mesure au contraire il peut être influencé par les transformations qu'a subies l'humanité au point de vue des habitudes, des connaissances, de la richesse et de l'organisation sociale.

Plus intéressante, et plus instructive encore, est l'histoire des guildes et autres corporations ou ententes industrielles et commerciales, affirmant qu'elles ont usé en somme de leurs privilèges à l'avantage du public. Mais pour porter sur la question un jugement complet, et plus encore pour en tirer des principes directeurs applicables à notre temps, il faut non seulement les connaissances étendues et les instincts subtils de l'historien exercé, mais aussi une boule d'analyses et de raisonnements difficiles touchant les monopoles, le commerce extérieur, l'incidence de l'impôt, etc...

commandant d'une flotte, donnera, de nos jours, plus d'attention à la stratégie qu'à la tactique des temps passés (1).

C'est seulement depuis peu de temps, et en grande partie grâce à l'influence bienfaisante de l'école historique, que l'on a mis en lumière, en économie politique, la distinction qui correspond à celle que l'on fait dans l'art militaire entre la stratégie et la tactique. Analogues à la tactique sont les formes extérieures et les accidents de l'organisation économique, qui tiennent aux particularités de temps et de lieu, aux mœurs et à la situation des différentes classes, à l'influence de certains individus, ou aux nécessités et aux instruments très changeants de la production. A la stratégie, au contraire, correspond cette partie plus fondamentale de l'organisation économique qui dépend des besoins et des activités, des préférences et des aversions, que l'on retrouve partout dans l'homme : elles ne sont certes pas

(1) Il ne se préoccupera pas tant des incidents des combats, que des faits servant à illustrer les principes directeurs d'action qui lui permettront d'avoir toutes ses forces en main, tout en laissant à chacune des parties dont elles se composent une initiative suffisante ; de maintenir ses communications avec des points éloignés et cependant de rester à même d'effectuer une concentration rapide et de choisir un point d'attaque où il puisse mettre en ligne une force supérieure. Un homme très au courant de l'histoire générale d'une époque, peut faire un tableau vivant des mouvements tactiques d'une bataille, qui sera fidèle dans ses traits généraux, et dont les inexactitudes, s'il y en a, seront sans inconvénients : personne, en effet, ne cherchera à copier des mouvements tactiques exécutés avec des instruments aujourd'hui disparus. Mais pour comprendre la stratégie d'une campagne, pour apercevoir les vraies raisons qui ont inspiré un grand général des temps passés et les distinguer des raisons apparentes, un homme doit être lui-même stratéliste. Et s'il prend la responsabilité de suggérer, même discrètement, les leçons que les stratélistes d'aujourd'hui peuvent tirer de l'histoire qu'il expose, alors il est obligé auparavant d'analyser à fond les conditions des guerres navales de nos jours, aussi bien que celles de l'époque dont il s'occupe ; et il doit pour cela ne pas négliger l'aide que peuvent lui fournir les ouvrages de tous ceux qui, dans les différents pays, étudient les difficiles problèmes de la stratégie. Ce qui est vrai de l'histoire maritime, l'est aussi de l'histoire économique.

toujours les mêmes dans leur forme, ni même toujours semblables quant au fond ; mais partout elles ont assez de permanence et d'universalité pour qu'il soit possible, dans une certaine mesure, de les présenter en des formules générales, grâce auxquelles les expériences d'une époque peuvent éclairer les difficultés d'une autre.

Cette distinction est voisine de la distinction entre l'emploi des analogies mécaniques et celui des analogies biologiques en économie politique. Elle n'a pas été suffisamment aperçue des économistes du commencement du XIX^e siècle. Son absence est frappante dans l'œuvre de Ricardo. Aussi, lorsque, sans faire attention aux principes impliqués dans sa méthode de travail, on s'attache uniquement aux conclusions particulières auxquelles il arrive, et qu'on les convertit en dogmes, pour les appliquer brutalement à des conditions de temps et de lieu autres que celles où il vivait, alors il n'est pas douteux qu'elles ne puissent faire du mal. Les pensées sont comme des ciseaux bien affilés, avec lesquels il est très facile de se couper un doigt, si l'on a des mains maladroites.

Mais les économistes modernes, en analysant ses formules trop arrêtées, en extrayant l'essence qu'elles contiennent, et en y faisant des adjonctions, en repoussant les dogmes, mais en développant les principes d'analyse et de raisonnement, ont trouvé la pluralité dans l'unité et l'unité dans la pluralité. Ils enseignent, par exemple, que le principe de son analyse de la rente est inapplicable à la plupart des cas où se présente aujourd'hui ce que l'on désigne ordinairement du nom de rente, comme aussi, et à bien plus forte raison, à ce qui est généralement, mais incorrectement, désigné sous ce nom par les historiens du Moyen Age. Mais cependant, bien loin de restreindre l'application du principe, ils l'ont au contraire étendu. En effet, les économistes enseignent aussi qu'il est applicable, sous des réserves appropriées, dans toutes les époques, à une foule de

choses qui ne semblent pas du tout, à première vue, rentrer dans la notion de rente (1).

§ 5. — Il est vrai que, pour une grande partie de cette tâche, on a moins besoin de méthodes scientifiques compliquées, que d'une sagacité naturelle, d'un sentiment très sûr de la proportion et d'une large expérience de la vie. Cependant, pour une grande partie aussi, elle ne peut être aisément exécutée qu'avec le secours de ces méthodes. Quelques dons naturels suffisent pour qu'un homme sache trouver rapidement, et combiner avec exactitude, des considérations applicables aux faits qui l'entourent ; mais ce sont

(1) Naturellement, un homme qui étudie la stratégie ne peut pas ignorer la tactique. Sans doute une vie humaine toute entière ne pourrait suffire à étudier les détails tactiques de toutes les batailles que l'homme a livrées contre les difficultés économiques ; néanmoins, l'étude des grands problèmes de la stratégie économique ne saurait avoir beaucoup de valeur, si elle n'est unie à une connaissance intime de la tactique, aussi bien que de la stratégie, employée par l'homme dans sa lutte contre les difficultés à une époque et dans un pays donnés. De plus, tout économiste devrait faire, par des observations personnelles, une étude minutieuse de quelque série particulière de détails, non pas nécessairement en vue d'une publication, mais pour sa propre instruction ; cela l'aiderait beaucoup à interpréter et à peser les renseignements, imprimés ou manuscrits, qu'il possède sur le présent ou sur le passé. Il est vrai que tout homme réfléchi et observateur acquiert sans cesse, par la conversation et par la littérature courante, la connaissance des faits économiques de son temps, et notamment de sa région ; il accumule ainsi insensiblement une masse de faits parfois plus complète et plus exacte à certains égards que s'il puisait dans les documents existants sur certaines catégories de faits pour des lieux et des temps éloignés. Indépendamment de cela tout économiste sérieux consacre à l'étude directe et formelle des faits, surtout de ceux de son époque, beaucoup plus de temps qu'à la pure analyse et à la « théorie », alors même qu'il serait de ceux qui mettent le plus haut l'importance des idées relativement aux faits, alors même qu'il penserait que notre tâche la plus urgente à l'heure actuelle, ou celle qui nous aidera le mieux à faire progresser la tactique aussi bien que la stratégie dans la lutte de l'homme contre les difficultés, n'est pas tant de réunir de nouveaux faits, que de mieux étudier les faits déjà connus.

alors surtout les faits qui lui sont familiers, qui retiendront son attention ; il s'en tiendra d'ordinaire à la surface des choses et ne sortira pas des limites de son expérience personnelle.

Or il arrive, en économique, que ce ne sont pas les effets des causes les plus connues, ni les causes des effets les plus manifestes, qui ont d'ordinaire le plus d'importance. « Ce que l'on ne voit pas » mérite souvent beaucoup plus d'être étudié que « ce que l'on voit ». C'est notamment ce qui arrive lorsque nous n'étudions pas une question d'un intérêt purement local ou passager, mais cherchons à établir les bases d'une politique à longue portée conforme au bien public ; ou bien lorsque, pour toute autre raison, nous nous occupons moins des causes immédiates, que des causes des causes, *causæ causantes*. L'expérience montre, en effet, comme on pouvait le prévoir, que le bon sens et l'instinct sont insuffisants pour cette tâche ; que l'habitude des affaires elle-même n'amène pas un homme à chercher au delà de ces causes des causes, que lui fournit son expérience immédiate, et qu'il ne sait pas toujours bien diriger ses recherches, même lorsqu'il s'y applique. Pour s'aider dans cette œuvre, tout homme doit recourir aux puissantes méthodes de pensée et de connaissance, qui ont été peu à peu créées par les générations passées. Le rôle que jouent les procédés systématiques de raisonnement scientifique dans l'acquisition de la connaissance ressemble certainement à celui que jouent les machines dans la production des biens.

Lorsque la même opération doit être effectuée toujours et toujours de la même façon, il devient d'ordinaire avantageux de créer une machine pour l'exécuter. Mais si elle comprend tant de détails divers qu'il n'y ait pas avantage à faire usage de machines, on continuera à l'exécuter à la main. De même, en matière de connaissance, lorsque, dans un certain ordre de recherches, ou de raisonnements, le même genre de travail doit se faire toujours et toujours de la

même façon : alors il devient avantageux de le ramener à un type, d'établir des procédés de raisonnement, et de formuler des propositions générales, qui serviront comme de machines pour élaborer les faits, et comme d'étaux pour les tenir solidement dans une position où ils puissent être travaillés. Quoique les causes économiques se trouvent entremêlées avec les autres de tant de façons, que le raisonnement scientifique exact puisse rarement nous mener bien loin, cependant il serait fou de nous priver de l'aide qu'il peut nous donner : comme il serait fou aussi, en sens inverse, de croire que la science à elle seule puisse tout faire, et qu'il n'y ait rien à demander au flair des hommes de la pratique, ni au sens commun instruit par l'expérience. Un architecte dénué d'expérience pratique, et d'instincts esthétiques, ne fera que de pauvres constructions, quelles que soient ses connaissances en mécanique ; mais, sans aucune connaissance mécanique, il fera des constructions peu solides ou très coûteuses (1).

Les facultés intellectuelles, tout comme l'habileté de main, disparaissent avec ceux qui les possèdent ; mais les progrès que chaque génération fait faire aux machines industrielles, ou aux procédés de recherche scientifique, se transmettent à la génération suivante. Il peut ne pas y avoir, à l'heure actuelle, de sculpteurs plus habiles que ceux qui travaillaient au Parthénon, ni de penseur mieux doué par la nature qu'Aristote ; mais les instruments de la pensée

(1) Un élève de Brindley, n'ayant pas reçu d'instruction académique, peut faire un meilleur ingénieur qu'un homme moins bien doué que lui par la nature, quelque excellente qu'ait été son instruction. Une bonne garde malade qui sait lire dans l'esprit de ses malades, grâce à sa force de sympathie, peut, sur certains points, donner de meilleurs conseils qu'un médecin très savant. Ce n'est cependant pas une raison pour que l'ingénieur néglige l'étude de la mécanique analytique, ni le médecin celle de la physiologie.

s'ajoutent les uns aux autres, comme le font ceux de la production matérielle (1).

§ 6. — Cela nous amène à examiner la nature des *lois économiques*. Certains ont dit que le terme est impropre, parce qu'il n'y a pas en économique de propositions définies et universelles comparables aux lois de la gravitation et de la conservation de l'énergie en physique ; mais l'objection ne paraît pas décisive. S'il n'y a pas de lois économiques de ce genre, il y en a beaucoup qui peuvent marcher de pair avec les lois secondaires de ces sciences naturelles, analogues à l'économique, en ce qu'elles ont, comme elle, à s'occuper de l'action complexe d'une foule de causes hétérogènes et incertaines. Les lois de la biologie, par exemple, ou, pour emprunter un exemple à une science purement physique, les lois des marées, comme celles de l'économique, sont soumises à de grandes variations quant à la préci-

(1) Des idées : idées en matière d'art et de science, ou idées incorporées dans des instruments qui servent à la vie pratique : voilà le plus « réel » des legs que chaque génération reçoit des générations précédentes. La richesse matérielle du monde serait rapidement reconstituée si elle venait à être détruite, à la condition que les idées, à l'aide desquelles elle est produite, survivent. Si, au contraire, c'était les idées, mais non pas la richesse matérielle, qui disparaissaient, alors celle-ci ne tarderait pas à diminuer, et le monde retomberait dans la misère. De même, si la connaissance que nous avons des faits venait à se perdre, nous en aurions vite retrouvé la plus grande partie, à la condition que les idées constructives fussent sauvées ; si, au contraire, les idées périssaient, le monde reviendrait aux siècles de barbarie. Poursuivre la recherche des idées est donc une œuvre non moins « réelle », au plus haut sens du mot, que réunir des faits, bien que ce dernier genre de travail soit, dans certains cas, appelé en Allemagne *Realstudium*, c'est-à-dire une étude qui convient particulièrement aux *Realschulen*. Dans le vaste domaine de l'économique, l'étude qui mérite le mieux le nom de « réelle », au plus haut sens du mot, c'est celle où l'accumulation des faits, ainsi que l'analyse et la construction des idées qui les unissent, sont combinées dans les proportions qui sont les plus propres à augmenter nos connaissances et à hâter le progrès des idées dans le champ particulier choisi.

sion, la certitude et les limites de leurs applications (1).

Une loi scientifique n'est ainsi pas autre chose qu'une proposition générale, l'exposé de tendances plus ou moins certaines, plus ou moins définies. On trouve dans toute science un grand nombre d'exposés de ce genre ; mais on n'a pas l'habitude de leur donner à tous un caractère formel et de les désigner sous le nom de lois (2).

Ainsi une loi de science sociale, ou *loi sociale*, est l'exposé de tendances sociales ; c'est-à-dire qu'elle indique qu'on peut, dans certaines conditions, s'attendre à voir les membres d'un groupe social agir d'une certaine façon.

Les *lois économiques*, ou exposés de tendances économiques, sont, parmi les lois sociales, celles qui s'appliquent aux catégories d'actes pour lesquels la force des mobiles en jeu peut se mesurer par un prix en monnaie.

Il n'y a donc pas de ligne de démarcation nette et arrêtée entre les lois sociales qu'il faut, et celles qu'il ne faut pas, regarder comme des lois économiques ; il y a une gradation continue, depuis les lois sociales touchant presque exclusivement à des mobiles qui peuvent se mesurer en prix, jusqu'aux lois sociales dans lesquelles ces mobiles ne tiennent que peu de place, et qui diffèrent par suite des lois économiques, en précision et en exactitude, autant que celles-ci à

(1) Dans un certain sens toutes les lois physiques, en y comprenant même celle de la gravitation, ne sont que des cadres servant à présenter sous une forme convenable certaines analogies et certaines tendances constatées. Elles tirent leur prestige, en partie, du nombre et de la force des faits auxquels elles s'appliquent ; en partie, aussi, du nombre et de la force des chaînes de raisonnements inductifs et déductifs qui les relient à d'autres lois.

(2) Le choix est dirigé bien moins par des considérations purement scientifiques, que par des convenances pratiques. Lorsqu'on a besoin d'exprimer une idée générale assez souvent pour que la peine de la citer tout au long soit plus grande que celle d'alourdir la discussion d'une formule de plus, et d'un nom technique de plus, alors on lui donne un nom spécial : autrement, non.

leur tour différent des lois des sciences physiques plus exactes (1).

L'adjectif « légal » correspond au substantif « loi ». Mais il n'est employé que pour les « lois » au sens d'ordonnances du gouvernement, et non pas pour les lois au sens d'énoncés de rapport existant entre cause et effet. L'adjectif employé dans ce sens est tiré du mot « norme », qui est à peu près l'équivalent du mot « loi », et qu'il y aurait peut-être avantage à lui substituer dans les discussions scientifiques. Reprenant notre définition de la loi économique, nous pouvons dire que la façon dont on peut prévoir qu'agiront les membres d'un groupe industriel dans certaines conditions, peut être appelée la façon *normale* d'agir des membres de ce groupe dans ces conditions (2).

Une action normale n'est pas une action droite au point

(1) Le nom de « loi économique » est également donné, pour raison de commodité, à certaines lois des sciences physiques dont l'économique fait usage. La plus connue d'entre elles est la loi du rendement décroissant (Livre IV, ch. III), qui, du moins sous sa forme la plus simple, est proprement un exposé de faits physiques, et appartient à la science agricole.

(2) On remarquera que ce sens du mot « normal » est plus large que le sens couramment adopté. C'est ainsi que l'on dit souvent que les seuls résultats normaux sont ceux qui sont dus à l'action sans entrave de la libre concurrence ; or on a souvent besoin d'employer le mot dans des cas où la concurrence absolument libre n'existe pas, et où il est même difficile de supposer qu'elle puisse exister. Même là où la libre concurrence exerce le plus d'action, les conditions normales de chaque fait et de chaque tendance comprennent des éléments vitaux qui ne rentrent nullement dans la concurrence, et n'ont même rien à voir avec elle. Ainsi, par exemple, la façon normale de conclure une foule de transactions au détail et en gros, à la bourse des valeurs et à celle du coton, repose sur la conviction que des contrats verbaux, faits sans témoins, seront honorablement exécutés ; dans les pays où cette conviction ne peut pas exister, certaines parties de la théorie occidentale de la valeur normale cessent d'être applicables. De même, les prix des valeurs de bourse sont affectés « normalement » par les sentiments de patriotisme, non seulement des acheteurs

de vue moral ; c'est très souvent une action que nous devrions, de tous nos efforts, tâcher d'empêcher. Par exemple, la condition normale de beaucoup des habitants les plus misérables d'une grande ville est d'être dépourvus d'esprit d'initiative, et de ne pas vouloir profiter des occasions qui peuvent s'offrir à eux de mener ailleurs une vie plus saine et moins sordide ; ils n'ont pas la force physique, intellectuelle, ni morale, nécessaire pour s'arracher à leur milieu de misère. L'existence d'une offre considérable de main-d'œuvre pour la fabrication des boîtes d'allumettes à un salaire infime est un fait normal, tout comme la torsion des membres est un effet normal de l'absorption de la strychnine. C'est un résultat des tendances dont nous avons à étudier les lois, mais un résultat déplorable (1).

[Dans les précédentes éditions, l'expression elliptique

ordinaires, mais des agents de change eux-mêmes, et ainsi de suite.

Le sens que nous proposons ici pour ce mot est plus conforme à son étymologie, comme aussi au langage courant de la vie de chaque jour. On peut objecter qu'il n'a pas un contour assez net et assez rigide ; mais on constatera que les difficultés résultant de cet inconvénient ne sont pas très grandes, et que l'emploi proposé par nous aide à mettre les théories de l'économie en rapports étroits avec la vie réelle.

(1) Ce fait révèle une particularité de l'économie politique qui lui est commune avec un petit nombre d'autres sciences, dont l'objet peut être modifié par l'effort de l'homme. La morale ou des raisons pratiques peuvent nous commander de tenter cette modification, et par là de porter atteinte à des lois naturelles. C'est ce que nous faisons, par exemple, lorsque nous remplaçons par des ouvriers capables des ouvriers ne pouvant pas faire d'autre travail que celui de la fabrication des boîtes d'allumettes ; ou encore lorsque nous modifions les races de bétail, pour obtenir des bêtes qui engraisseront vite et donnent beaucoup de viande avec de petites charpentes. La prophétie de Jonas sur la chute de Ninive sauva cette ville (Voir VENN, *Empirical Logic*, ch. xxv.) Les lois des fluctuations du marché monétaire et celles des variations des prix se sont trouvées sensiblement modifiées par la possibilité, plus grande aujourd'hui, de prévoir les événements.

« action d'une loi », en faveur de laquelle on peut invoquer de nombreuses autorités, était employée pour désigner « l'action des causes dont les résultats, ou les tendances, sont exprimés par cette loi ». Peut-être est-il préférable de se servir simplement pour cela du mot « tendance ». Quelques auteurs ont proposé de se servir du mot « tendance » à la place du mot « loi ». Mais une loi est l'énoncé d'une tendance. Un des principaux emplois du mot « normal » se rencontre dans les cas où l'on oppose les prix « normaux, » les salaires « normaux », etc..., aux prix « de marché », aux salaires « de marché », etc... Cet emploi est tout à fait conforme à notre définition générale : nous étudierons, dans le livre V, chap. v, le sens de la clause « sous certaines conditions » qu'il est nécessaire d'y ajouter.]

On dit parfois que les lois de l'économie sont « hypothétiques ». Naturellement, comme toutes les autres sciences, elle s'efforce d'étudier les effets que produiront certaines causes, non pas d'une manière absolue, mais sous la condition que « toutes choses restent égales », et que les causes en question soient à même de produire leurs effets sans obstacle. Presque toute théorie scientifique, exposée en forme et avec soin, contient cette réserve que toutes choses restent égales : l'action des causes en question est étudiée isolément ; certains effets leur sont attribués, mais seulement dans l'hypothèse qu'aucune autre cause n'intervienne (1).

Ces réserves ne sont pas continuellement répétées, mais le bon sens du lecteur y supplée. En économie politique, il est nécessaire de les répéter plus souvent qu'ailleurs, parce

(1) Il est vrai, que par suite des changements que subissent les faits économiques, il y a souvent un inconvénient particulier à vouloir laisser aux causes le temps de produire leurs effets : pendant ce temps, les faits sur lesquels elles agissent, et peut-être les causes elles-mêmes, auront changé, et les tendances que l'on étudie n'auront pas eu le temps de se manifester pleinement. Nous reviendrons sur cette difficulté plus tard. Voir notamment, livre V, ch. xi.

que les théories économiques risquent, plus que celles d'aucune autre science, d'être citées par des personnes qui n'ont pas d'instruction scientifique, et qui les tiennent peut-être de seconde main sans connaître leur contexte (1).

Il est cependant exact qu'une loi économique ne peut être applicable qu'en supposant réalisées un certain nombre de circonstances, qui peuvent se présenter ensemble dans un lieu et à un moment particuliers, mais qui disparaissent rapidement. Lorsqu'elles ont disparu, la loi perd toute portée pratique ; car les causes particulières dont elle s'occupe ne se trouvent plus agir ensemble sans être troublées par l'action d'autres causes. Bien que l'analyse économique et le raisonnement abstrait soient d'une application étendue, nous ne saurions trop insister sur ce fait que chaque temps et chaque pays ont leurs problèmes particuliers, et que toute modification des conditions sociales a des chances d'entraîner une modification des théories économiques.

§ 7. — Mais, en ces matières, tout dépend de la mesure dans laquelle nous envisageons l'économique comme une science *appliquée*. L'opposition entre les sciences pures et les sciences appliquées n'est pas absolue ; elle est seulement une question de degré. Par exemple, la mécanique est une science appliquée par rapport à la géométrie ; mais une science pure par rapport à l'art de l'ingénieur : alors que

(1) Une des raisons pour lesquelles la conversation ordinaire peut se contenter d'une forme simple, mieux qu'un traité scientifique, c'est que dans la conversation nous pouvons sans danger passer sous silence les clauses restrictives. Si l'interlocuteur n'y supplée pas de lui-même, nous découvrons bien vite la méprise et nous la corrigeons. Adam Smith, et beaucoup des anciens économistes, obtenaient une simplicité apparente, en suivant les usages de la conversation, et en omettant les clauses restrictives. Mais cette habitude leur a valu d'être constamment mal compris, et de faire naître des controverses oiseuses qui nous ont causé beaucoup de perte de temps et d'ennuis ; ils ont payé trop cher cette aisance apparente, si précieuse qu'elle soit.

l'art de l'ingénieur lui-même est souvent qualifié de science pure par des hommes qui consacrent leur vie à la science appliquée du développement des chemins de fer. Cependant, dans un certain sens, l'économique, prise dans son ensemble, constitue une science appliquée, car elle a toujours affaire plus ou moins avec les conditions incertaines et irrégulières de la vie réelle (1).

Un économiste possède naturellement, comme tout le monde, la liberté d'exprimer son opinion sur les mesures politiques à prendre, et de dire quelle est celle qui lui paraît la meilleure dans des circonstances données ; si les difficultés du problème sont surtout économiques, son opinion aura une certaine autorité. Mais, en somme, bien que sur ce point les avis diffèrent, il semble alors préférable que chaque économiste parle en son nom personnel, plutôt que de prétendre parler au nom de la science économique.

(1) Certaines parties de l'économique sont d'une science relativement *pure*, parce qu'elles traitent surtout de grandes propositions générales. En effet, pour qu'une proposition soit susceptible d'une large application, elle doit nécessairement ne contenir que peu de détails ; elle ne peut pas s'adapter aux cas particuliers, et si elle prétend servir à prédire les événements, il faut qu'elle soit accompagnée d'une clause restrictive très précise où le sens le plus large soit donné à la phrase « toutes choses restant égales. » En style de logique on dirait qu'une proposition ne peut gagner en étendue qu'en perdant en force.

Dans d'autres parties, elle est une science relativement *appliquée* ; ce sont celles qui traitent plus en détail de questions limitées, qui tiennent compte des éléments de temps et de lieu, et qui envisagent les conditions économiques dans leurs relations étroites avec les autres conditions de la vie. C'est ainsi qu'il n'y a qu'un pas de la science appliquée des opérations de banque dans le sens le plus général aux larges règles et aux principes de l'art général de la banque : la distance qui sépare un problème particulier de la science appliquée des opérations de banque, de la règle pratique ou du principe d'art qui y correspond, peut être encore plus faible.

Les économistes du continent, et surtout les Allemands, aiment à classer les différentes parties de l'économique. Mais leurs classifications diffèrent, et elles ont peut-être trop peu de valeur constructive pour la place et pour le temps qu'on leur consacre.

CHAPITRE VII

RÉSUMÉ ET CONCLUSION

§ 1. — Nous avons vu que les principaux caractères des problèmes économiques modernes, et les principales raisons d'étudier l'économie politique, sont de date tout à fait récente. Jusqu'à ces derniers temps, les conditions sociales et économiques de la vie et du travail ne changeaient que lentement : elles étaient régies par des institutions qui avaient l'autorité de la coutume et de la prescription, et que la plupart des gens acceptaient telles qu'ils les trouvaient. Là même où ne régnaient ni l'esclavage, ni un système rigide de caste, les classes dominantes se préoccupaient peu du bien-être matériel de la grande masse des travailleurs ; ceux-ci, de leur côté, n'avaient ni les habitudes d'esprit, ni les occasions de penser et d'agir nécessaires pour arriver à comprendre les problèmes de leur propre existence. Une grande partie des caractères de l'économie moderne existaient déjà, il est vrai, dans les villes du Moyen Age, où un esprit d'intelligence et d'initiative se combina pour la première fois avec des habitudes d'activité tenace ; mais ces villes ne purent pas suivre en paix leur voie, et le monde dut attendre pour voir se lever l'ère de l'économie nouvelle, qu'une nation tout entière fût apte à supporter l'épreuve de la liberté économique.

L'Angleterre avait été peu à peu tout spécialement
Marshall.

préparée à ce rôle ; mais vers la fin du XVIII^e siècle, les transformations, jusqu'alors lentes et graduelles, devinrent tout à coup rapides et brusques. Des inventions mécaniques, la concentration des industries, et un système de production manufacturière en grand pour des marchés éloignés, vinrent briser les vieilles traditions industrielles en laissant chacun libre de faire ses affaires lui-même du mieux qu'il pourrait. En même temps elles provoquèrent un rapide accroissement de la population pour lequel rien n'avait été prévu, en dehors de la place dans les fabriques et les ateliers. Ainsi la libre concurrence, ou plutôt la liberté de l'industrie et du travail, se trouva déchaînée et prête à prendre, comme un énorme monstre indiscipliné, sa course en avant. Dans l'usage de leur puissance nouvelle, les abus que commirent des entrepreneurs capables, mais sans culture, causèrent des maux de tous côtés : les mères furent enlevées à leurs devoirs maternels ; les enfants devinrent la proie du surmenage et de la maladie ; en bien des endroits la race dégénéra. Pendant ce temps, la législation sur l'assistance, avec son indifférence inspirée pourtant par de bonnes intentions, contribua, plus encore que la discipline manufacturière avec son indifférence féroce, à affaiblir l'énergie morale et physique des Anglais : en tuant chez eux les qualités qui les auraient rendus aptes à profiter du nouvel ordre de choses, elle augmenta les inconvénients, et diminua les avantages, dus au triomphe de la liberté du travail.

L'époque où la liberté du travail se montra sous cette forme affreusement dure, fut précisément celle où les économistes se montrèrent le plus prodigues d'éloges envers elle. Ce fait est dû en partie à ce qu'ils voyaient clairement, tandis que les hommes de notre génération l'ont au contraire oublié, la cruauté du joug de la coutume et de l'ordre rigide dont la liberté du travail venait prendre la place ; il est dû encore à ce qu'il y a une tendance générale en Angleterre à croire que la liberté en toute matière, en matière

politique et en matière sociale, n'est jamais payée trop cher, si ce n'est au prix de la sécurité nationale ; mais il est dû aussi à ce que la force productrice que le pays puisait dans la liberté du travail, était pour lui, affaibli comme il l'était par une série de mauvaises récoltes, le seul moyen de résister victorieusement à Napoléon. Les économistes envisageaient donc la liberté du travail, non pas certes — comme un bien sans mélange, mais comme l'état naturel des choses, et ils regardaient ses maux comme étant d'importance secondaire.

Acceptant les idées générales qui devaient surtout leur naissance aux commerçants du Moyen Age, et qu'avaient reprises les philosophes français et anglais de la fin du XVIII^e siècle, Ricardo, et ceux qui l'ont suivi, fondèrent sur l'action de la liberté du travail (ou, comme ils disaient, de la libre concurrence) une théorie contenant un grand nombre de vérités qui garderont une grande importance aussi longtemps que le monde existera. Leur œuvre fut merveilleusement complète pour le champ limité qu'elle embrassait ; seulement, plusieurs de ses meilleures parties s'appliquent aux problèmes de la rente et de la valeur du blé, problèmes de la solution desquels le sort de l'Angleterre semblait alors dépendre, mais qui, sous la forme particulière que Ricardo leur a donnée, ont très peu de portée directe pour l'état de choses actuel. Une bonne partie du reste de leur œuvre est entachée d'étroitesse d'idées, et se trouve presque viciée par le fait qu'ils ont envisagé trop exclusivement la situation particulière de l'Angleterre à leur époque ; cette étroitesse a amené une réaction.

De sorte qu'à l'heure actuelle, où une plus longue expérience et de plus grands loisirs, ainsi que des ressources matérielles plus considérables, nous ont permis de soumettre la liberté du travail à un certain contrôle, de diminuer ses conséquences fâcheuses, et d'augmenter ses effets heureux, on voit grandir contre elle chez beaucoup d'océ-

nomistes une sorte de rancune. Certains économistes allemands en particulier semblent exagérer ses maux, lui attribuant une ignorance et des souffrances qui sont plutôt les résultats de la tyrannie et de l'oppression des temps passés, ou ceux de la mauvaise compréhension et du mauvais usage de la liberté économique.

A égale distance de ces deux extrêmes, se trouve la grande masse des économistes, travaillant dans des voies parallèles en beaucoup de pays, apportant à leurs études un désir impartial d'arriver à la vérité, et la volonté de se soumettre au long et pénible labeur par lequel seul des résultats scientifiques de quelque valeur peuvent être obtenus. Des diversités d'esprit, de caractère, d'éducation et de circonstances, les amènent à travailler de façons différentes, et à donner leur principale attention à des parties différentes du problème économique. Tous s'efforcent plus ou moins de réunir et de grouper des faits et des statistiques relatifs au passé et au présent ; tous aussi, plus ou moins, s'occupent d'établir des analyses et des raisonnements sur la base des faits que l'on connaît déjà : mais, pour les uns, c'est la première de ces tâches, pour les autres la seconde, qui leur paraît la plus attrayante et la plus absorbante. Cette division du travail n'implique cependant pas une opposition, mais une harmonie de but. Le travail de tous ajoute aux connaissances qui nous permettent de comprendre l'influence exercée sur la qualité et sur les caractères de la vie humaine par la manière dont l'homme se procure sa subsistance et par la nature de cette subsistance.

L'économiste doit être avide de faits ; mais les faits par eux-mêmes n'apprennent rien. L'histoire nous fait connaître des séquences et des coïncidences ; la raison seule peut les interpréter et en tirer des leçons. Le travail à faire est si varié qu'une partie peut en être confiée au simple sens commun instruit par l'expérience, juge suprême pour tout problème pratique. La science économique n'est que l'effort du

sens commun aidé par les procédés organisés de l'analyse et du raisonnement abstrait ; grâce à eux, on arrive plus facilement à réunir, à disposer les faits particuliers, et à en tirer les conséquences. Quoique son champ soit toujours limité, quoique sans l'aide du sens commun son œuvre soit vaine, cependant pour les problèmes difficiles elle permet au sens commun d'aller plus loin qu'il ne le pourrait sans elle. Les formules exprimant les tendances que, sous certaines conditions, présentent les actions des hommes, sont des lois économiques. Ces lois ne sont hypothétiques que dans le sens où le sont les lois des sciences physiques : car celles-ci aussi contiennent, ou impliquent, certaines conditions. Mais il est plus difficile d'exposer clairement ces conditions en économie qu'en physique, et il y a plus de danger à ne pas y réussir. Les lois de l'action humaine ne sont, il est vrai, ni aussi simples, ni aussi bien définies, ni aussi clairement constatables, que la loi de la gravitation ; mais beaucoup d'entre elles peuvent marcher de pair avec les lois des sciences naturelles qui s'occupent de matières complexes. La raison d'être de l'économie, en tant que science distincte, est qu'elle traite surtout de la partie des actions de l'homme qui sont le mieux soumises à l'influence de mobiles mesurables, et qui, par suite, demandent plus que toutes les autres des raisonnements et des analyses systématiques.

L'étude de la théorie doit aller côte à côte avec celle des faits, et pour traiter les problèmes les plus modernes, ce sont les faits modernes qui rendent le plus de service. Les documents économiques des temps éloignés sont, à certains égards, insuffisants et peu dignes de foi ; et les conditions économiques des temps anciens sont complètement différentes de celles de l'époque moderne, avec la liberté du travail, l'instruction générale, la vraie démocratie, la vapeur, la presse à bon marché et le télégraphe.

§ 2. — L'économique a donc comme objet : premièrement de faire avancer la connaissance pour elle-même, et secondement de jeter de la lumière sur les événements de la vie pratique. Bien que nous soyons obligés, avant d'entreprendre une étude, de considérer quelle est son utilité, ce n'est pas directement d'après cette utilité que nous devons diriger notre travail. En agissant ainsi nous serions tentés de nous arrêter à tout instant dans nos recherches, dès qu'elles cessent d'avoir une portée immédiate pour le but particulier que nous avons en vue à ce moment : la poursuite directe de fins pratiques nous amène à grouper ensemble des fragments de toutes sortes de connaissances, qui n'ont aucun lien les uns avec les autres, sauf pour les buts immédiats du moment, et qui jettent peu de lumière les uns sur les autres. Notre énergie intellectuelle se dépense à aller de l'un à l'autre ; rien n'est examiné à fond et aucun progrès réel ne se fait.

Le meilleur procédé, pour faire avancer la science, est donc celui qui groupe ensemble tous les faits et tous les raisonnements offrant une analogie par leur nature : de sorte que l'étude de chaque fait puisse éclairer les faits voisins. En travaillant ainsi pendant longtemps à une série de questions, nous arrivons à nous approcher peu à peu de ces unités fondamentales que l'on appelle lois naturelles : nous décrivons leur action d'abord isolément, ensuite en combinaison avec d'autres actions ; le progrès se fait ainsi lentement, mais sûrement. Les conséquences pratiques des études économiques doivent sans doute être toujours présentes à l'esprit de l'économiste, mais sa tâche spéciale est d'étudier et d'interpréter les faits et de découvrir quels sont les effets des différentes causes dans leur action isolée et combinée.

§ 3. — On peut illustrer ces idées en énumérant quelques-unes des principales questions que l'économiste étudie. Il recherche :

Quelles sont les causes qui, particulièrement dans le monde moderne, affectent la consommation et la production, la distribution et l'échange des richesses ; l'organisation du commerce et de l'industrie ; le marché monétaire ; la vente en gros et en détail ; le commerce étranger ; les relations entre employeurs et employés : comment tous ces phénomènes agissent et réagissent les uns sur les autres ; comment leurs résultats derniers diffèrent de leurs résultats immédiats.

Sous quelles réserves le prix d'une chose est-il une mesure de sa désidérabilité ? Quelle augmentation de bien-être doit, à première vue, résulter d'un accroissement donné de richesse dans une classe de la société ? Dans quelle mesure la productivité industrielle d'une classe est-elle affaiblie par l'insuffisance de son revenu ? Dans quelle mesure un accroissement de revenu pour une classe peut-il, une fois qu'il est acquis, l'aider à accroître sa productivité et son aptitude à s'enrichir ?

Quelles sont, en fait, ou quelles ont été, les conséquences de la liberté économique à telle époque, dans tel lieu, dans tel rang de la société, ou dans telle branche de production ? Quelles sont les autres influences qui y ont le plus de puissance ? Comment toutes ces influences se combinent-elles ? En particulier, dans quelle mesure la liberté économique tend-elle d'elle-même à faire naître des ententes et des monopoles, et quels sont leurs effets ? Comment les diverses classes de la société peuvent-elles être affectées à la longue par son action ; quels seront ses effets provisoires jusqu'à ce qu'elle ait produit ses effets derniers, et, en tenant compte du temps auxquels les uns et les autres s'étendent, quelle est l'importance relative de ces deux catégories d'effets ? Quelle sera l'incidence d'un système d'impôts ? Quelles charges imposera-t-il à la communauté, et quels revenus donnera-t-il à l'Etat ?

§ 4. — Telles sont les principales questions dont la science

économique a directement à s'occuper, et en vue desquelles surtout elle doit s'efforcer de rassembler des faits, de les analyser et de baser sur eux des raisonnements. Les événements de la vie pratique qui, tout en se trouvant pour la plus grande partie en dehors de la sphère de la science économique, sont cependant, mais au second plan, un objet important d'étude pour l'économiste, différent d'un lieu à un autre, et d'une époque à une autre, plus encore que les faits et les conditions économiques qui forment l'objet propre de ses études. Les problèmes suivants semblent être particulièrement urgents à l'heure actuelle dans notre pays :

Comment devons-nous faire pour arriver à augmenter les avantages et à diminuer les inconvénients de la liberté économique, dans ses résultats derniers, ainsi que dans le cours de ses progrès immédiats ? Si les résultats derniers sont heureux, mais les effets immédiats fâcheux, et si ceux qui souffrent des inconvénients de la liberté ne doivent jamais bénéficier de ses avantages, dans quelle mesure est-il bon qu'ils souffrent pour le profit des autres ?

En supposant admis qu'une répartition plus égale des richesses soit à désirer, dans quelle mesure se trouveraient justifiées par là des modifications dans les institutions de la propriété, ou des limitations de la liberté du travail, quand bien même elles risqueraient de diminuer le total des richesses ? En d'autres termes, dans quelle mesure faut-il tendre à une augmentation du revenu des classes pauvres et à une réduction de leur travail, même s'il en résulte quelque diminution de la richesse matérielle du pays ? Dans quelle mesure pourrait-on y arriver sans commettre d'injustice, et sans affaiblir l'énergie des hommes qui sont les promoteurs du progrès ? Comment les charges de l'impôt doivent-elles être réparties entre les différentes classes de la société ?

Devons-nous nous contenter des formes existantes de la division du travail ? Est-ce une nécessité que de grandes masses de gens soient exclusivement occupées à un travail

qui ne présente aucun caractère ennoblissant ? Est-il possible de développer peu à peu dans la grande masse des travailleurs de nouvelles aptitudes pour les travaux les plus relevés, ainsi que l'aptitude à entreprendre coopérativement la direction des entreprises dans lesquelles ils sont eux-mêmes employés ?

Quelles sont les relations qui doivent exister entre l'action individuelle et l'action collective à une phase de la civilisation comme celle où nous nous trouvons ? Dans quelle mesure l'association volontaire sous ses formes diverses, anciennes et nouvelles, peut-elle servir d'instrument à l'action collective pour les œuvres où celle-ci offre des avantages particuliers ? De quelles entreprises la société doit-elle se charger elle-même, par l'intermédiaire du gouvernement, impérial ou local ? Avons-nous, par exemple, poussé aussi loin que nous le devrions le système de la propriété collective, et l'usage des parcs publics, des œuvres d'art, des moyens d'instruction et d'amusement, ainsi que celui de ces objets matériels nécessaires à la vie civilisée, et dont la production exige une action concertée, comme le gaz, l'eau, les chemins de fer ?

Lorsque le gouvernement n'intervient pas lui-même directement, dans quelle mesure doit-il laisser les individus et les associations diriger leurs affaires comme ils l'entendent ? Dans quelle mesure doit-il réglementer les chemins de fer et autres entreprises qui possèdent une sorte de monopole, ainsi que la jouissance du sol et celle des autres choses dont la quantité ne peut pas être augmentée par l'homme ? Est-il nécessaire de maintenir dans toute leur force tous les droits actuels de propriété ; ou bien les nécessités premières auxquelles ils étaient destinés à faire face n'ont-elles pas, dans une certaine mesure, disparu ?

Les procédés qui prévalent pour l'usage des richesses sont-ils justifiables ? Quel rôle peut jouer la pression morale de l'opinion publique pour contraindre et diriger l'action

individuelle, dans les relations économiques où la rigidité et la brutalité de l'intervention du gouvernement risqueraient de faire plus de mal que de bien ? A quels points de vue les devoirs qu'ont entre elles les nations en matière économique diffèrent-ils de ceux qu'ont entre eux les membres d'une même nation ?

L'économique est ainsi envisagée comme l'étude des aspects et des conditions économiques de la vie politique, sociale et privée de l'homme, mais plus particulièrement de sa vie sociale. Le but de cette étude est d'arriver à la connaissance pour elle-même, et de servir de guide dans la conduite pratique de la vie, spécialement de la vie sociale. Le besoin d'un tel guide n'a jamais été aussi pressant qu'à l'heure actuelle ; les générations futures pourront avoir plus de loisir que nous pour des recherches qui éclaireraient des points obscurs de la spéculation abstraite, ou de l'histoire des temps passés, mais qui ne nous seraient d'aucune aide immédiate pour nos difficultés présentes.

Bien qu'elle soit ainsi largement inspirée par des vues pratiques, l'économique évite autant que possible de discuter les exigences de l'organisation des partis et la tactique à suivre dans la politique intérieure ou étrangère : toutes choses dont un homme d'Etat est obligé de tenir compte lorsque, parmi les mesures qu'il peut proposer, il décide quelles sont celles qui le mèneront le plus près du but qu'il désire atteindre pour son pays. Elle l'aide, il est vrai, à déterminer non seulement ce que ce but doit être, mais aussi quels sont les meilleurs procédés qu'une large politique peut y employer. Mais elle néglige une foule de circonstances politiques que le praticien ne peut pas ignorer : c'est donc une science, à la fois pure et appliquée, plutôt qu'une science et un art. Et il vaut mieux, pour la désigner, se servir de l'expression large de Economique, plutôt que de celle plus étroite de Economie politique.

LIVRE II

De quelques notions fondamentales

CHAPITRE PREMIER

INTRODUCTION

§ 1. — Nous avons vu que l'économique est, d'un côté, une science de la richesse, et, de l'autre, cette partie de la science des actions de l'homme vivant en société, ou science sociale, qui s'occupe des efforts de l'homme pour satisfaire ses besoins, en tant que ces efforts et ces besoins sont susceptibles d'être mesurés à l'aide des richesses ou de leur équivalent général, la monnaie. Nous nous occuperons pendant la plus grande partie de ce volume de ces besoins et de ces efforts, et des causes par lesquelles les prix qui mesurent les besoins sont mis en équilibre avec ceux qui mesurent les efforts. Dans ce but nous aurons à étudier dans le Livre III la richesse dans ses relations avec les divers besoins qu'elle doit satisfaire, et dans le Livre IV la richesse dans ses relations avec les divers efforts à l'aide desquels elle est produite.

Mais, dans le présent Livre, nous avons à rechercher, parmi toutes les choses qui sont le résultat des efforts de l'homme et qui sont susceptibles de satisfaire ses besoins, quelles sont celles qui doivent être considérées comme des richesses, et à voir en quels groupes, ou en quelles classes,

elles peuvent être rangées. Il y a toute une série de termes se rapportant à la richesse elle-même et au capital ; l'étude de chacun d'eux éclaire le sens des autres ; de plus, cette étude est une continuation directe, et à certains égards un complément, des recherches sur le but et sur la méthode de l'économie politique auxquelles nous venons de nous livrer. Par suite, au lieu de commencer, comme il paraîtrait naturel de le faire, par une analyse des besoins et de la richesse, il semble préférable de s'occuper tout de suite de ce groupe de termes.

En agissant ainsi nous aurons naturellement à nous faire quelque idée de la variété des besoins et des efforts ; mais il nous suffira de nous en tenir à ce qui est évident et connu de tous. La véritable difficulté de notre tâche est ailleurs ; elle réside dans la nécessité où se trouve l'économie politique, seule parmi les sciences, d'arriver, à l'aide d'un petit nombre de termes d'un usage courant, à exprimer un grand nombre de distinctions subtiles.

§ 2. — Comme le dit Mill (1) : « Le but d'une classification scientifique est le mieux rempli lorsque les groupes entre lesquels les objets sont répartis donnent lieu à des propositions générales à la fois plus nombreuses et plus importantes que celles qu'on tirerait d'autres groupes formés des mêmes objets ». Mais nous nous heurtons aussitôt à cette difficulté que les propositions les plus importantes à une période du développement économique peuvent être parmi les moins importantes à une autre, si même elles n'ont pas perdu toute application.

En cette matière, les économistes ont beaucoup à apprendre des récentes expériences de la biologie, et la profonde discussion que Darwin a faite de la question (2) jette une vive lumière sur les difficultés qui se présentent à

(1) *Logic*, Liv. IV, ch. VII, § 2.

(2) *Origin of Species*, ch. XIV.

nous. Il montre que les caractères qui déterminent les habitudes de vie, et la place générale de chaque être dans l'économie de la nature, ne sont pas, en règle générale, ceux qui jettent le plus de lumière sur son origine, mais ceux qui en jettent le moins. Les propriétés qu'un éleveur ou un jardinier signale comme éminemment propres à permettre à un animal ou à une plante de prospérer dans son milieu, se sont probablement, et pour cette raison même, développées à une époque relativement récente. De même, pour une institution économique, celles de ses particularités qui contribuent le plus à la rendre propre à l'œuvre qu'elle a présentement à accomplir, sont vraisemblablement, pour cette raison même, de date récente (1).

Mais, d'un autre côté, nous devons avoir constamment présente à l'esprit l'histoire des termes dont nous nous servons. Cette histoire, en effet, est importante par elle-même. En outre elle éclaire l'histoire du développement économique de la société. Enfin, même si, en étudiant l'économie, notre seul but est d'acquérir des connaissances pouvant nous servir à atteindre des résultats pratiques immédiats, nous sommes cependant tenus d'employer les mots en nous conformant autant que possible aux traditions du passé : par là nous pouvons mieux saisir les suggestions indirectes et les avertissements subtils et

(1) On en trouve beaucoup d'exemples dans les relations entre employeurs et employés, entre intermédiaires et producteurs, entre banquiers et leurs deux classes de clients, ceux auxquels ils empruntent et ceux auxquels ils prêtent. La substitution du mot « intérêt » au mot « usure » correspond à un changement général dans le caractère des prêts, qui a modifié entièrement l'analyse et la classification que nous faisons des divers éléments en lesquels le coût de production d'une marchandise peut se résoudre. De même, le sens général de la division en travail qualifié (*skilled*) et non qualifié (*unskilled*) est en train de se modifier peu à peu ; le sens du mot « rente » est en train de s'élargir dans certaines directions et de se rétrécir dans d'autres, et ainsi de suite.

cachés que les expériences de nos ancêtres offrent à notre instruction.

§ 3. — Notre tâche est difficile. Dans les sciences physiques, partout où l'on voit qu'un groupe de choses possèdent un certain nombre de propriétés communes et que l'on aura souvent à les considérer ensemble, on en forme une classe à part, avec un nom spécial, et, toutes les fois qu'une notion nouvelle apparaît, un nouveau terme technique est inventé pour la représenter. Mais l'économie politique ne peut pas se permettre de suivre cet exemple. Ses raisonnements doivent être exprimés en un langage qui soit intelligible au grand public; elle doit donc tâcher de se conformer aux expressions familières de la vie de tous les jours, et, autant que possible, elle doit les employer d'après l'usage courant.

Dans l'usage courant, presque tous les mots ont plusieurs sens, et l'on doit les interpréter d'après le contexte. Comme Bagehot l'a montré, dans la science économique, les écrivains même les plus formalistes sont obligés de faire ainsi; car autrement ils n'auraient pas assez de mots à leur disposition. Malheureusement, ils n'avertissent pas toujours qu'ils prennent cette liberté; parfois peut-être ils s'en aperçoivent à peine eux-mêmes. Les définitions tranchantes et rigides par lesquelles ils commencent leurs exposés de la science, induisent le lecteur en une fausse sécurité. N'étant pas averti qu'il doit souvent chercher dans le contexte une indication interprétative, le lecteur attribue à ce qu'il lit un sens différent de celui qui était dans la pensée de l'auteur; peut-être le calomnie-t-il et l'accuse-t-il d'une sottise dont celui-ci n'est pas coupable. Des méprises de ce genre ont souvent été une source de controverses qui ont détourné les efforts qu'on aurait pu consacrer à l'œuvre constructive, et qui ont retardé les progrès de la science (1).

(1) Il nous faut « écrire avec plus de soin que nous ne le faisons dans la vie ordinaire, où le contexte est une sorte de clause

De plus, la plupart des principales distinctions qu'expriment les termes économiques reposent sur des différences de degré et non de nature. A première vue elles semblent être des différences de nature, et avoir des lignes de démarcation nettes pouvant être clairement indiquées ; mais un examen plus attentif montre qu'il n'y a pas de véritable solution de continuité. C'est un fait remarquable que le progrès de l'économique n'a presque pas fait découvrir de nouvelles différences de nature, tandis qu'il a sans cesse ramené à de simples différences de degré des différences qui étaient en apparence des différences de nature. Nous rencontrerons un grand nombre d'exemples du mal que l'on peut faire lorsqu'on essaye de tracer des lignes de démarca-

interprétative sous-entendue. Seulement, comme en économie politique nous avons à parler de choses plus difficiles que dans la conversation ordinaire, nous devons faire plus attention, prodiguer les avertissements pour tout changement, et parfois exprimer la « clause interprétative » pour telle page ou telle discussion, de peur qu'il n'y ait erreur. Je reconnais que c'est une tâche difficile et délicate ; tout ce que j'ai à dire en faveur de ce procédé c'est que, en pratique, il est plus sûr que le procédé contraire des définitions rigides. Quiconque essaye d'exprimer des idées diverses touchant des choses complexes avec un vocabulaire insuffisant de mots au sens arrêté, s'apercevra que son style devient embarrassé sans être exact, qu'il est obligé d'employer de longues périphrases pour des idées courantes, et que, malgré tout, il ne s'en tire pas bien, car la plupart du temps il en revient à employer ses mots dans les sens qui conviennent le mieux à l'idée du moment, c'est-à-dire tantôt dans un sens, tantôt dans un autre, et presque toujours dans un sens différent du sens ferme et rigide qu'il avait voulu leur donner. Dans les discussions de ce genre, nous devrions apprendre à varier nos définitions quand nous en avons besoin, de même que nous disons : supposons que X, Y, Z représentent tantôt ceci, tantôt cela. Quoiqu'ils ne le déclarent pas toujours, c'est là le procédé employé par les auteurs les plus clairs et les plus positifs. » (BAGEHOT, *Postulates of English Political Economy*, pp. 78-79). Cairnes, (*Logical Method of Political Economy*, Lect. VI) combat aussi « l'idée que le caractère sur lequel repose une définition doit être tel qu'il n'admette pas de degrés » ; il prétend que « comporter des degrés est le propre de tous les faits naturels ».

tion larges, arrêtées et rigides, et de formuler des propositions précises touchant des différences entre choses que la nature n'a pas séparées ainsi.

§ 4. — Nous devons donc analyser soigneusement les véritables caractéristiques des différentes choses dont nous avons à nous occuper. Nous constaterons alors généralement que, pour chaque terme, existe un sens méritant, plus que tout autre, d'être appelé son sens principal, pour la raison qu'il exprime une idée qui, pour le but poursuivi par la science moderne, est plus importante que toute autre idée conforme à l'usage courant du mot. Ce sens peut être adopté comme étant celui à donner au mot partout où le contraire n'est pas spécifié, et ne résulte pas du contexte (1). Lorsqu'on a besoin d'employer le mot dans un autre sens, plus large ou plus étroit, ce changement doit être indiqué ; une clause interprétative expresse doit être ajoutée, s'il y a le moindre danger de méprise (2).

(1) Il subsistera toujours, même entre les penseurs les plus rigoureux, des divergences d'opinion quant à la façon de comprendre certaines définitions. Ces discussions doivent d'ordinaire se trancher en appréciant les avantages pratiques des différentes solutions ; mais les jugements qu'on se forme à ce sujet ne peuvent pas toujours s'établir ni se réfuter au moyen du raisonnement scientifique, et il reste forcément une certaine place pour la discussion. Mais il ne peut pas en être ainsi pour le fond même d'une analyse : si deux personnes diffèrent à son sujet, elles ne peuvent pas avoir raison toutes les deux, et l'on peut penser que le progrès de la science arrivera peu à peu à établir cette analyse sur une base inébranlable.

(2) Lorsqu'on a besoin de restreindre le sens d'un mot (c'est-à-dire, dans la langue de la logique, de diminuer sa force extensive pour augmenter sa force intensive), un adjectif qualificatif suffira généralement, mais un changement en sens contraire ne peut pas d'ordinaire se faire aussi simplement. Les discussions relatives aux définitions ont souvent la forme suivante : A et B sont des propriétés communes à un grand nombre de choses ; plusieurs d'entre elles possèdent en outre la propriété C, d'autres la propriété D, et quelques-unes à la fois C et D. On peut alors soutenir qu'il sera préférable de donner pour un terme une définition qui lui fasse em-

brasser soit toutes les choses qui ont les propriétés A et B ; soit seulement celles qui ont les propriétés A, B, C ; soit seulement celles qui ont les propriétés A, B, D ; soit seulement celles qui ont les propriétés A, B, C, D. Le parti à prendre entre ces diverses solutions doit dépendre de considérations d'utilité pratique, et c'est un point qui a bien moins d'importance qu'une étude attentive des propriétés A, B, C, D, et de leurs relations mutuelles. Malheureusement, dans l'économie politique anglaise cette étude a tenu beaucoup moins de place que les controverses touchant les définitions ; celles-ci ont, il est vrai, parfois mené indirectement à la découverte de la vérité, mais toujours par des chemins détournés et avec un grand gaspillage de temps et de travail.

CHAPITRE II

LA RICHESSE

§ 1. — Toute richesse consiste en choses qui satisfont des besoins, directement ou indirectement. Toute richesse consiste en choses désirables, ou choses qui satisfont les besoins de l'homme ; mais toute chose désirable n'est pas une richesse. L'affection des amis, par exemple, est un élément important du bonheur, mais elle n'est pas comptée au nombre des richesses, sauf par une licence poétique. Commençons donc par classer les choses désirables, et recherchons quelles sont celles qui doivent être considérées comme des richesses.

Le langage courant ne nous fournissant pas de terme pour désigner les choses désirables, ou choses qui satisfont les besoins de l'homme, nous pouvons employer dans ce sens le mot « Biens » (*Goods*).

Les biens, ou choses désirables, sont soit matériels, soit personnels ou immatériels. Les *biens matériels* comprennent les choses matérielles utiles, ainsi que tout droit de détenir ou d'utiliser une chose matérielle, ou d'en tirer profit, ou de se la faire livrer dans un temps futur. Ils comprennent donc les dons physiques de la nature, le sol et l'eau, l'air et le climat ; les produits de l'agriculture, des mines, de la pêche, de

l'industrie manufacturière ; les constructions, les machines et les instruments ; les hypothèques et autres obligations ; les participations aux sociétés privées et aux emprunts des personnes publiques, toutes les espèces de monopoles, les brevets, les droits de reproduction ; de même les droits de passage et autres droits d'usage. Enfin, les facilités pour voyager, pour jouir de beaux paysages, de musées, etc... doivent, à parler strictement, être rangées dans cette catégorie.

Les *biens personnels* d'un homme se divisent en deux classes. Dans la première figurent les bénéfices qu'il tire d'autres personnes, comme les redevances en travail et les services personnels de toute sorte, les droits de propriété sur des esclaves, l'organisation de ses affaires et ses relations d'affaires en général. La seconde classe comprend ses qualités et facultés personnelles pour l'action et pour le plaisir.

Les biens de la première classe seront désignés sous le nom de biens *externes* ; ceux de la seconde sous le nom de biens *internes* (1).

En outre, les biens peuvent être *transmissibles* ou *non-transmissibles*. Parmi les derniers il faut ranger les qualités et facultés d'un homme pour l'action et le plaisir (c'est-à-dire ses biens *internes*) ; celles de ses relations d'affaires qui reposent sur la confiance personnelle qu'on a en lui, et qui ne peuvent pas être transmises avec le reste de sa clientèle ; les avantages qu'un homme retire du climat, du soleil, de l'air ; ses privilèges en tant que citoyen, et les droits et

(1) Car, comme le dit Hermann au début de sa magistrale analyse de la richesse, « certains biens sont *internes*, d'autres *externes* pour l'individu. Un bien interne est celui qu'il trouve en lui-même octroyé par la nature, ou qu'il crée en lui-même par sa libre initiative, comme la force musculaire, la santé, les connaissances intellectuelles. Toute chose que le monde extérieur offre pour la satisfaction de ses besoins est pour lui un bien externe ».

les facilités qu'il possède de jouir de propriétés publiques (1).

Les biens *gratuits* sont ceux qui ne sont pas appropriés et sont fournis par la Nature sans exiger l'effort de l'homme.

Les biens *échangeables* sont tous les biens transmissibles qui sont limités en quantité et qui ne sont pas gratuits. Cette distinction n'a pourtant pas une très grande importance pratique, parce qu'il n'y a pas beaucoup de biens transmissibles qui soient fournis gratuitement par la nature, et qui n'aient pas de valeur d'échange.

(1) La classification ci-dessus peut s'exprimer de la façon suivante :

Les biens sont	}	externes	matériels	{	transmissibles.
				}	non transmissibles.
		internes — personnels		{	transmissibles.
				}	non transmissibles.

Ou de la façon suivante, en adoptant une autre disposition qui est plus avantageuse à certains égards :

Les biens sont	}	matériels-externes		{	transmissibles.
				}	non transmissibles.
		personnels	externes	{	transmissibles.
internes —	}		non transmissibles.		

Le sol, dans son état primitif, était un don gratuit de la nature ; mais dans les régions occupées ce n'est pas un bien gratuit pour l'individu. Le bois est encore gratuit dans certaines forêts du Brésil. Les poissons qui sont dans la mer sont d'ordinaire gratuits ; mais certaines régions de pêche sont gardées avec jalousie pour l'usage exclusif des membres d'une nation particulière, et peuvent être rangées parmi les biens appartenant à ce pays. Les bancs d'huîtres qui ont été créés artificiellement ne sont gratuits en aucun sens ; ceux qui se sont développés spontanément sont gratuits dans tous les sens, s'ils ne sont pas appropriés ; s'ils sont propriété privée, ils sont encore des biens gratuits au point de vue de la nation, mais puisque la nation a abandonné à des particuliers ses droits sur eux, ils ne sont pas gratuits au point de vue individuel ; la même chose est vraie du droit qu'ont des particuliers de pêcher dans les rivières. Mais le blé qu'on a fait pousser sur un sol libre, et le poisson qui a été pris dans des régions où la pêche est libre, ne sont pas des biens gratuits, car il a fallu du travail pour les obtenir.

§ 2. — Nous pouvons maintenant passer à la question de savoir quelles sont, parmi les biens appartenant à un homme, les catégories qu'il faut considérer comme formant sa richesse. C'est une question sur laquelle il existe quelques divergences d'opinion, mais le poids des arguments comme aussi celui des autorités semble clairement faire pencher la balance en faveur de la réponse suivante :

Lorsqu'on parle de la richesse d'un homme simplement, et sans qu'il y ait aucune clause interprétative dans le contexte, on doit admettre qu'elle comprend deux catégories de biens.

La première catégorie est formée des biens matériels sur lesquels cet homme a (en vertu de la loi ou de la coutume) des droits de propriété, et qui sont, par suite, transmissibles et échangeables. Ils comprennent, on se le rappelle, non seulement les choses telles que le sol, les maisons, les meubles, les machines, et les autres choses matérielles qui peuvent être en sa propriété privée, mais aussi toutes participations aux emprunts des personnes publiques, les obligations, les hypothèques, et les autres droits lui permettant d'exiger d'autres personnes qu'elles lui paient des sommes d'argent, ou qu'elles lui livrent des marchandises. D'un autre côté, les dettes qu'il a envers d'autres personnes peuvent être regardées comme une richesse négative, et l'on doit d'abord les soustraire de l'ensemble de ce qu'il possède pour avoir sa véritable richesse nette.

Les services, et les autres biens dont l'existence cesse au moment même où elle commence, ne sont naturellement pas une partie de cette richesse (1).

La seconde catégorie est formée des biens immatériels

(1) Pour une action d'une société commerciale, la partie de sa valeur qui est due à la réputation personnelle et aux relations de ceux qui conduisent l'affaire doit, à vrai dire, être rangée dans la catégorie suivante parmi les biens personnels externes. Mais ce point n'a pas beaucoup d'importance pratique.

qui lui appartiennent, qui sont externes par rapport à lui, et lui servent directement comme moyens d'acquérir des biens matériels. Ainsi elle ne comprend pas ses qualités et facultés personnelles, même celles qui le mettent à même de gagner sa vie, parce qu'elles sont internes; elle ne comprend pas non plus ses relations personnelles d'amitié, en tant qu'elles n'ont pas d'influence directe sur ses affaires. Mais elle comprend ses relations d'affaires et ses relations professionnelles, l'organisation de ses affaires, et — là où ces choses existent — ses droits sur ses esclaves, ou ses droits à des redevances en travail, etc...

Cet emploi du mot richesse est conforme à l'usage de la vie ordinaire; en même temps, il comprend les biens, et ceux-là seulement, qui rentrent nettement dans le cadre de la science économique, telle qu'elle a été définie au Livre I, et qui peuvent, par suite, être appelés *biens économiques*. Il comprend en effet toutes les choses, extérieures à un homme, qui : 1^o lui appartiennent et n'appartiennent pas également à ses voisins, et, par suite, sont directement siennes; et qui, 2^o sont directement susceptibles de mesure en monnaie — mesure qui exprime d'une part les efforts et les sacrifices au prix desquels ces choses ont été créées, et, de l'autre, les besoins qu'elles satisfont (1).

(1) Cela ne veut pas dire que le propriétaire de biens transmissibles, s'il les transmet, puisse toujours en retirer toute la valeur en monnaie qu'ils ont pour lui. Un habit bien ajusté, par exemple, peut valoir le prix qu'en demande un tailleur élégant à un client, parce que celui-ci en a besoin et ne peut pas l'avoir à moins; mais s'il le vendait, il n'en retirerait pas la moitié. Un financier heureux qui a dépensé 50.000 francs pour avoir une maison et un jardin selon ses goûts, a raison à un point de vue s'il les fait figurer à leur prix coûtant dans l'inventaire de ses biens; mais s'il venait à tomber, ils ne constitueraient pas pour ses créanciers un gage de cette valeur.

De même, à un certain point de vue, nous pouvons compter la clientèle du médecin ou de l'avocat, du commerçant ou de l'industriel, comme équivalant au revenu que celui-ci perdrait s'il en était privé; nous devons pourtant reconnaître que sa valeur d'échange,

§ 3. — On peut d'ailleurs adopter à certains points de vue une notion plus étendue de la richesse ; mais alors il faut avoir recours à une clause explicative pour éviter des confusions. Ainsi, par exemple, l'habileté d'un menuisier est, tout aussi bien que les outils de sa boîte à outils, un moyen qui lui permet de satisfaire les besoins matériels des autres, et par suite, indirectement, les siens propres ; il peut être avantageux d'avoir un mot qui, désignant la richesse dans un sens plus large, l'y embrasse. Marchant dans la voie indiquée par Adam Smith (1) et suivie par la plupart des économistes du continent, nous pouvons définir la *richesse personnelle* de façon à y comprendre toutes les énergies, facultés et habitudes, qui contribuent directement à augmenter la capacité industrielle des gens ; à les y comprendre à côté de ces relations d'affaires et de ces associations de toute sorte que nous avons déjà comptées comme étant une partie de la richesse dans le sens étroit du mot. Les facultés industrielles ont un autre droit à être regardées comme économiques par le fait que leur valeur est d'ordinaire susceptible d'être en quelque sorte mesurée indirectement (2).

La question de savoir s'il vaut la peine de les considérer comme des richesses est une simple question de convenance, quoiqu'on l'ait souvent discutée comme si c'était une question de principe.

Ce serait certainement s'exposer à des confusions que d'employer le mot « richesse » tout seul lorsque nous voulons viser les aptitudes industrielles d'une personne. Le

c'est-à-dire la valeur qu'il pourrait retirer en la vendant, est bien moindre.

(1) Cf. *Wealth of Nations*, liv. II, ch. II.

(2) « Les corps des hommes sont sans aucun doute le plus précieux trésor d'un pays », disait Davenant au xvi^e siècle, et des phrases de ce genre ont été courantes partout où la marche des événements politiques a amené les hommes à se préoccuper de l'accroissement de la population.

mot « richesse » tout seul devrait toujours signifier les richesses externes seulement. Mais il y a peu d'inconvénient, et il semble qu'il puisse y avoir quelque avantage, à employer parfois l'expression de « richesses matérielles et personnelles ».

§ 4. — Mais il nous faut encore tenir compte des biens matériels qu'un homme possède en commun avec ses voisins, et que, par suite, ce serait une peine inutile de mentionner lorsque l'on compare sa richesse avec la leur. Ils peuvent pourtant avoir de l'importance à certains points de vue, et particulièrement lorsque l'on veut comparer les conditions économiques dans des endroits différents ou à des époques différentes.

Ces biens consistent dans les bénéfices qu'un homme retire du fait de vivre dans un certain lieu, à une certaine époque, et d'être membre d'une certaine nation ou d'une certaine collectivité ; ils comprennent la sécurité civile et militaire, le droit et la possibilité de jouir des propriétés et des institutions publiques de toute sorte, telles que rues, éclairage au gaz, etc., et le droit à la justice ou à l'instruction gratuite. L'habitant d'une ville et l'habitant de la campagne ont gratuitement, chacun de son côté, un grand nombre d'avantages que l'autre ne peut pas obtenir du tout, ou ne peut obtenir qu'au prix d'une grande dépense. Toutes choses restant égales, une personne a plus de richesse véritable qu'une autre au sens le plus large du mot, si l'endroit où elle vit possède un meilleur climat, de meilleures rues, une meilleure eau, un système d'égouts plus salubre, de meilleurs journaux, de meilleurs livres, et de meilleures occasions de distraction et d'instruction. Le logement, la nourriture et les vêtements qui seraient insuffisants dans un climat froid, peuvent être largement suffisants dans un climat chaud : d'un autre côté, la chaleur qui diminue les besoins physiques des hommes et fait qu'ils sont riches même avec une faible abondance de richesses matérielles,

affaiblit en eux cette énergie qui procure la richesse.

Beaucoup de ces choses sont des *biens collectifs*, c'est-à-dire des biens qui ne sont pas de propriété privée. Cela nous amène à envisager la richesse au point de vue social, en l'opposant au point de vue individuel.

§ 5. — Considérons donc ces éléments de la richesse d'une nation qui sont d'ordinaire négligés lorsque l'on estime la richesse des individus qui la composent. Les formes les plus évidentes que revête cette sorte de richesse sont : les biens matériels de propriété publique, tels que les routes et les canaux, les édifices et les parcs publics, les installations pour le gaz et pour l'eau ; quoique, malheureusement, beaucoup de ces biens soient dus non pas aux épargnes publiques, mais à des emprunts publics, et il faut donc mettre en regard la lourde richesse « négative » que constitue une grosse dette.

Mais la Tamise a plus ajouté à la richesse de l'Angleterre que tous ses canaux, et peut-être même que tous ses chemins de fer. Or, bien que la Tamise soit un don gratuit de la nature, sauf dans la mesure où l'on a amélioré la navigation, tandis qu'un canal est l'œuvre de l'homme, nous devons, à bien des égards, regarder la Tamise comme faisant partie de la richesse de l'Angleterre.

Les économistes allemands insistent souvent sur les éléments non-matériels de la richesse nationale, et il est bon de le faire pour certains problèmes relatifs à la richesse nationale, mais non pas pour tous. Les découvertes scientifiques d'ailleurs, où qu'elles soient faites, deviennent bientôt la propriété du monde civilisé tout entier, et peuvent être considérées comme une richesse cosmopolite, plutôt que comme une richesse proprement nationale. La même chose est vraie des inventions mécaniques et de beaucoup d'autres progrès réalisés dans l'art de la production ; cela est vrai aussi de la musique. Mais les œuvres littéraires, qui perdent leur cachet dans une traduction, peuvent être regardées

dans un certain sens comme une richesse pour les nations dans la langue desquelles elles ont été écrites. L'organisation d'un Etat libre et bien administré doit être regardée à certains égards comme un élément important de la richesse nationale (1).

(1) La valeur d'une entreprise peut être due, dans une certaine mesure, au fait qu'elle possède un monopole, soit un monopole complet, assuré peut-être par un brevet, soit un monopole partiel résultant de ce que ses marchandises sont mieux connues que d'autres qui sont en réalité aussi bonnes. Dans la mesure où il en est ainsi, cette entreprise n'ajoute rien à la richesse véritable de la nation. Si le monopole venait à disparaître, la diminution de la richesse nationale due à la disparition de sa valeur serait d'ordinaire plus que compensée par l'augmentation de valeur des affaires rivales, d'une part, et, d'autre part, grâce à l'accroissement de pouvoir d'achat dont, par suite de la baisse de prix, va bénéficier le stock monétaire représentant la richesse des autres membres de la nation. (On doit pourtant ajouter que, dans certains cas exceptionnels, le prix d'une marchandise peut être plus bas lorsque sa production est monopolisée ; mais les cas de ce genre sont très rares et peuvent être négligés pour le moment.)

Les relations d'affaire et les réputations commerciales n'augmentent la richesse nationale que dans la mesure où elles mettent les acheteurs en relations avec ceux des producteurs qui sont à même de satisfaire le plus complètement leurs besoins réels pour un prix donné ; ou, en d'autres termes, dans la mesure où elles permettent aux efforts de la collectivité de mieux satisfaire les besoins de la collectivité. Néanmoins, si nous ne voulons pas estimer la richesse nationale directement, mais indirectement, en tant qu'ensemble de la richesse individuelle, nous devons tenir compte de toutes les entreprises pour leur valeur entière, même lorsque celle-ci vient en partie d'un monopole qui ne soit pas utilisé à l'avantage du public. En effet le tort qu'elles font aux producteurs rivaux a été déduit lorsqu'on a compté la valeur des entreprises de ces rivaux, et le tort que subissent les consommateurs, par suite de l'élévation de prix du produit qu'ils achètent, a été déduit, en ce qui concerne la marchandise considérée, lorsqu'on a calculé le pouvoir d'achat que possèdent leurs revenus.

Un exemple est fourni par l'organisation du crédit. Le crédit augmente la puissance de production et ajoute ainsi à la richesse nationale. Pour tel commerçant donné, le pouvoir d'obtenir crédit est un élément important de son actif. Si, pourtant, quelque événement vient à lui faire cesser ses affaires, la perte qu'éprouve la ri-

Mais la richesse d'une nation comprend les biens individuels, tout comme les biens collectifs de ses membres. Lorsque nous estimons la somme totale de leurs richesses individuelles, nous pouvons simplifier la tâche en omettant toutes les dettes et autres obligations qui peuvent exister entre membres d'une même nation. Par exemple, en ce qui concerne la partie de la dette nationale anglaise et les obligations de chemins de fer anglais qui appartiennent à des nationaux, nous pouvons nous contenter de comprendre les chemins de fer eux-mêmes dans la richesse nationale, laissant de côté les obligations de chemins de fer et la dette publique. Mais nous avons, de plus, à faire une déduction pour les valeurs émises par le gouvernement anglais ou par des particuliers anglais, et qui sont entre les mains d'étrangers, ainsi qu'une addition pour les valeurs étrangères détenues par des Anglais.

La richesse au point de vue cosmopolite diffère de la richesse nationale, autant que celle-ci diffère de la richesse individuelle. Lorsqu'on veut la calculer, les dettes des membres d'une nation envers les membres d'une autre peuvent être omises dans les deux colonnes des comptes. En outre, de même que les fleuves sont des éléments importants de richesse nationale, la mer est, pour le monde, l'un des biens qui ont le plus de valeur. La notion de la richesse au point de vue cosmopolite n'est d'ailleurs pas autre chose que celle de la richesse nationale étendue au monde entier.

Les droits des individus et des nations sur la richesse sont

chasse nationale est quelque peu inférieure à la valeur totale du crédit dont il disposait ; car une certaine partie au moins des affaires qu'il aurait faites, seront faites par d'autres, avec l'aide d'une partie au moins du capital qu'il aurait emprunté.

On rencontre des difficultés semblables dans la question de savoir dans quelle mesure il faut tenir compte de la monnaie pour le calcul de la richesse nationale ; mais pour les traiter à fond il nous faudrait anticiper beaucoup sur la théorie de la monnaie.

fondés sur le droit civil et sur le droit international, ou en tout cas sur des coutumes ayant force de loi. Une étude complète des conditions économiques d'un temps et d'un lieu quelconques exigerait donc la connaissance du droit et de la coutume. Mais ses limites sont déjà, sans cela, assez vastes ; les fondements historiques et juridiques des théories relatives à la propriété des biens sont des sujets étendus qu'il vaut mieux discuter dans des ouvrages distincts (1).

§ 6. — La valeur en échange d'un bien économique est mesurée par son prix, c'est-à-dire par la somme de monnaie pour laquelle il s'échange.

Une somme donnée de monnaie achètera tantôt plus, tantôt moins de telle ou telle chose ; mais si chaque changement de ce genre se trouve compensé à peu près par un autre, on dit que le pouvoir général d'achat de la monnaie est resté constant. Cette phrase cache quelques difficultés que nous étudierons plus tard ; mais, en attendant, nous pouvons la prendre dans son sens populaire, lequel est suffisamment clair. Pendant tout le cours de ce volume nous ne tiendrons pas compte des changements que peut subir le pouvoir général d'achat de la monnaie. Le prix d'une chose sera donc considéré comme représentant sa valeur d'échange par rapport aux autres choses en général, ou, en d'autres termes, comme représentant son pouvoir général d'achat (2).

(1) On peut encore citer ici, tout particulièrement, l'ouvrage de WAGNER, *Volkswirtschaftslehre*, qui jette beaucoup de lumière sur les liens existant entre le concept économique de la richesse et le concept juridique des droits de propriété privée.

(2) Le prix de chaque chose monte et baisse d'une époque à une autre, et d'un lieu à un autre, et tout changement de ce genre modifie le pouvoir d'achat de la monnaie à l'égard de cette chose. Tant que le pouvoir de l'homme sur la nature reste stationnaire nous pouvons, en regard d'une hausse de prix, mettre une baisse ; nous pouvons dire que le pouvoir d'achat de la monnaie est constant, si les hausses de prix ont été à peu près égales aux baisses et ont affecté des marchandises d'une importance à peu près égale. En cela nous ne faisons que suivre la pratique ordinaire des hommes

d'affaires qui commencent invariablement par considérer un changement survenu à un moment donné, et supposent que pendant un certain temps « toutes choses restent égales ». Comme Cournot le montre (*Principes Mathématiques de la Théorie des Richesses*, ch. II), la supposition qu'il existe un étalon ayant un pouvoir d'achat uniforme, et par lequel se mesure la valeur, nous rend le même genre de services que rend aux astronomes la supposition d'un « soleil moyen » qui passe au méridien à des intervalles uniformes, de sorte que le mouvement de l'horloge puisse le suivre ; tandis que le soleil véritable passe au méridien tantôt avant et tantôt après midi.

Mais lorsque, à la suite d'inventions, le pouvoir de l'homme sur la nature s'est beaucoup accru, alors la véritable valeur de la monnaie se mesure mieux à certains égards en travail qu'en marchandises. Nous négligerons cette difficulté dans le volume actuel, mais elle nous occupera beaucoup dans le volume suivant.

CHAPITRE III

PRODUCTION. — CONSOMMATION. — TRAVAIL. — OBJETS DE NÉCESSITÉ

§ 1. — L'homme ne peut pas créer de choses matérielles. Dans le monde intellectuel et moral, il est vrai, il peut produire de nouvelles idées; mais lorsqu'on dit qu'il produit des choses matérielles, il ne produit réellement que des utilités. En d'autres termes, ses efforts et ses sacrifices ont pour résultat de changer la forme ou la disposition de la matière, pour mieux l'adapter à la satisfaction de ses besoins. Tout ce que l'homme peut faire dans le monde physique, c'est : ou bien de modifier la matière pour la rendre plus utile, comme lorsqu'il fait une table avec un morceau de bois; ou bien de la placer dans des conditions où elle puisse, sous l'action de la nature, devenir plus utile, comme lorsqu'il met des graines en terre pour que les forces de la nature les fassent germer (1).

On dit parfois que les commerçants ne produisent pas : que l'ébéniste produit des meubles, mais que le marchand de meubles se contente de vendre ce qui est déjà produit. Cette distinction ne repose sur aucune base scientifique. Tous deux produisent des utilités, et aucun d'eux ne peut faire davantage : le marchand de meubles déplace et

(1) BONAR (*Philosophy and Political Economy*, p. 249), cite ces paroles de BACON, *Novum Organum*, IV : « Ad opera nil aliud potest homo quam ut corpora naturalia admoveat et amoveat, reliqua natura intus agit. »

dispose à nouveau la matière, de façon à lui faire rendre plus de services qu'elle n'en rendait auparavant, et le menuisier ne fait pas autre chose. Le marin et l'employé de chemin de fer, qui transportent le charbon loin de la mine, le produisent tout aussi bien que le mineur qui le transporte au fond de la mine. Le marchand de poisson fait passer le poisson des endroits où il a peu d'utilité à ceux où il en a une plus grande, et le pêcheur ne fait pas davantage. Il est vrai que souvent le nombre des commerçants est plus grand qu'il n'est nécessaire, il y a alors du gaspillage; mais il en est de même lorsque deux hommes mènent une charrue qui pourrait être menée par un seul. Dans les deux cas, tous ceux qui sont à l'œuvre produisent, bien que cela puisse n'être que fort peu. Certains auteurs américains, et quelques autres aussi, ont réédité les attaques dirigées au Moyen Age contre les commerçants pour ce motif qu'ils ne produisent pas. Mais ils n'ont pas dirigé leurs attaques comme ils auraient dû. Ils auraient dû s'en prendre à l'organisation imparfaite du commerce, particulièrement du commerce de détail (1).

La consommation peut être regardée comme une production négative. De même que l'homme ne peut produire que des utilités, il ne peut pas non plus consommer autre chose. Il peut produire des services et autres produits immatériels, et il peut les consommer. Mais de même que la production de produits matériels n'est en réalité pas autre chose qu'une modification de la matière qui lui donne de nouvelles utilités, de même la consommation n'est pas autre chose qu'une modification de la matière qui diminue ou détruit son utilité. Souvent, il est vrai, lorsqu'on dit que l'homme consomme des objets, il ne fait pas autre chose que les détenir pour son usage; mais, comme le dit Senior, « leur

(1) La production, au sens étroit, change la forme et la nature des produits. Le commerce et le transport changent leurs relations externes.

destruction s'opère graduellement sous l'action de ces nombreux agents que nous désignons en bloc sous le nom de *temps* » (1). De même que le « producteur » de blé est celui qui met la graine dans un endroit où la nature la fera germer, de même celui qui « consomme » des tableaux, des rideaux et même une maison, ou un yacht, contribue fort peu à les user lui-même, mais il s'en sert pendant que le temps les détruit.

Une autre distinction à laquelle une certaine importance a été attribuée, mais qui est vague, et n'a peut-être pas beaucoup d'utilité pratique, est celle qu'on fait entre les *biens de consommateurs* (appelés aussi *biens de consommation*, ou encore *biens de la première classe*) comme les aliments, les vêtements, etc., qui satisfont des besoins directement, et les *biens de producteurs* (appelés aussi *biens de production*, ou *biens instrumentaux*, ou *biens intermédiaires*), tels que charrues, métiers, coton brut, qui satisfont des besoins indirectement, en servant à la production des biens de la première classe (2).

§ 2. — Tout travail est destiné à produire quelque résultat. S'il est vrai que certaines fatigues sont quelquefois acceptées pour elles-mêmes, comme dans le jeu, elles ne sont pas considérées comme travail. Nous pouvons dé-

(1) *Political Economy*, p. 54. Senior voulait substituer le verbe « user » au verbe « consommer ».

(2) Ainsi la farine destinée à faire un gâteau est considérée par certains auteurs comme un bien de consommation lorsqu'elle se trouve déjà dans la maison du consommateur ; tandis que non seulement la farine, mais le gâteau lui-même sont considérés comme des biens de production lorsqu'ils sont entre les mains du confiseur. Charles MENGER (*Volkswirtschaftslehre*, ch 1, § 2) dit que le pain appartient à la première classe, la farine à la seconde, le moulin à la troisième et ainsi de suite. On voit que si un train transporte à la fois des gens voyageant pour leur plaisir, des boîtes de biscuits, des machines servant à des moulins, et des machines servant à fabriquer les précédentes, ce train est alors en même temps un bien de première, deuxième, troisième et quatrième classe.

finir le travail : une fatigue de l'esprit ou du corps acceptée partiellement ou complètement en vue d'un avantage autre que le plaisir qu'on en tire directement (1). Si nous pouvions faire table rase, le mieux serait de considérer tout travail comme productif, sauf celui qui n'a pas atteint le but qu'il se proposait et n'a ainsi produit aucune utilité. Mais au cours des nombreux changements que le sens du mot « productif » a subis, il a toujours été employé pour désigner particulièrement la richesse accumulée, en laissant un peu de côté, et parfois même en excluant, les satisfactions immédiates et transitoires (2). Une tradition presque ininterrom-

(1) C'est la définition de Jevons (*Theory of Political Economy*, ch. v), sauf qu'il n'y comprend que les fatigues qui causent une certaine peine. Mais il signale lui-même combien l'oisiveté est souvent pénible. Biens des gens travaillent plus qu'ils ne le feraient s'ils ne considéraient que le plaisir direct qu'ils en retirent ; mais dans l'état de santé, le plaisir l'emporte sur la peine dans une grande partie même du travail qui est effectué contre salaire. Evidemment la définition est élastique : un journalier de la campagne travaillant le soir dans son jardin pense surtout au fruit de son travail ; un ouvrier d'usine rentrant chez lui, après une journée de travail sédentaire, trouve un réel plaisir à travailler dans son jardin, mais il se préoccupe pourtant du fruit de son travail ; tandis qu'un homme riche s'adonnant au même travail peut être fier de le bien faire, mais il se souciera probablement assez peu du profit pécuniaire qu'il en tire.

(2) Ainsi les mercantilistes qui regardaient les métaux précieux, en partie parce qu'ils sont impérissables, comme la richesse par excellence, considéraient comme improductif, ou « stérile », tout travail qui n'avait pas pour but de produire des biens pour être exportés en échange d'or et d'argent. Les Physiocrates considéraient comme stérile tout travail qui consomme une valeur égale à celle qu'il produit, et pour eux le travailleur agricole est le seul travailleur productif, parce que son travail seul, pensaient-ils, laisse derrière lui un revenu net de richesse accumulée. Adam Smith adoucit la rigueur de la définition physiocratique ; mais il pensait encore que le travail agricole est plus productif que tout autre. Ses successeurs ont rejeté cette distinction ; mais ils ont généralement accepté, quoique avec beaucoup de divergences de détails, l'idée qu'un travail productif est celui qui tend à augmenter la richesse

que nous oblige ainsi à considérer que, par son sens principal, ce mot s'applique à un approvisionnement en vue des besoins de l'avenir, plutôt qu'en vue des besoins du moment présent. Il est vrai que toutes les jouissances saines, qu'elles soient ou non des jouissances de luxe, sont des fins légitimes à l'action publique ou privée. Il est vrai aussi que les jouissances de luxe sont un stimulant à l'effort et aident au progrès à bien des égards. Mais, à degré égal d'activité et d'énergie productrices, un pays trouve généralement intérêt à subordonner le goût des jouissances de luxe passagères à l'acquisition de ces ressources plus solides et plus durables qui aident la production dans sa tâche à venir, et qui contribuent de diverses manières à rendre la vie plus large. Quoiqu'il en soit, cette idée générale a été dans l'air, à toutes les phases de la théorie économique ; elle a été exprimée par différents auteurs en des distinctions arrêtées et rigoureuses par lesquelles certaines professions sont désignées comme productives, et d'autres comme improductives.

C'est ainsi que, par exemple, beaucoup d'auteurs, même d'une époque récente, ont, avec Adam Smith, classé les domestiques parmi les travailleurs improductifs. Il est certain que dans beaucoup de grandes maisons il y a un nombre excessif de domestiques, dont l'activité pourrait, avec profit pour la société, être employée à autre chose ; mais il en est de même de la plupart de ceux qui gagnent leur vie en fabriquant le whisky, et pourtant aucun économiste n'a proposé de les qualifier d'improductifs. Il n'y a pas de différence de caractère entre le boulanger qui fournit le

accumulée, idée qui est impliquée plutôt qu'affirmée dans le célèbre chapitre de la *Richesse des Nations* qui porte le titre « De l'accumulation du capital, ou du travail productif et du travail improductif ». (Cf. TRAVERS TWISS, *Progress of Political Economy*, Sect. VI, et les discussions sur le mot productif dans les *Essays* de J. S. MILL, et dans ses *Principes d'Economie politique*).

pain à une famille, et la cuisinière qui fait cuire des pommes de terre. Si ce boulanger est en même temps confiseur, ou si c'est un boulanger faisant du pain de fantaisie, il est probable qu'il dépense, comme la cuisinière, une grande partie de son temps à un travail qui est improductif, au sens vulgaire du mot, en ce qu'il pourvoit à des jouissances momentanées et non nécessaires.

Partout où nous employons le mot *Productif* tout seul, on doit le prendre au sens de *productif de moyens de production et de sources durables de jouissance*. Mais c'est un mot ambigu, et il vaudrait mieux ne pas l'employer lorsqu'on a besoin d'être précis (1).

Si nous avons besoin de l'employer dans un sens différent, nous le dirons : par exemple, nous pourrions dire d'un travail qu'il est *productif d'objets de nécessité*, etc.

L'expression de *consommation productive*, lorsqu'elle est employée dans un sens technique, désigne d'ordinaire l'emploi de la richesse en vue de produire une richesse future ;

(1) Parmi les moyens de production sont compris les objets nécessaires au travail, mais non les objets de luxe éphémères : l'homme qui fabrique des glaces est donc classé parmi les travailleurs improductifs, qu'il travaille dans une pâtisserie, ou comme domestique dans une maison particulière à la campagne ; mais un maçon employé à construire un théâtre est classé parmi les travailleurs productifs. Sans doute, la distinction entre les sources permanentes et les sources éphémères de jouissance est vague et sans consistance ; mais cette difficulté se trouve dans la nature des choses et ne peut pas être complètement supprimée par un expédient de langage. Nous pouvons dire que le nombre des hommes grands par rapport aux hommes petits a augmenté, sans décider s'il faut classer parmi les grands tous ceux qui ont plus de cinq pieds neuf pouces, ou seulement ceux qui ont plus de cinq pieds dix pouces. Et nous pouvons parler d'une augmentation du travail productif au détriment du travail improductif sans fixer une ligne de démarcation rigide, et par suite arbitraire, entre eux. Si on a, pour une raison particulière, besoin d'une division artificielle de ce genre, on ne doit y recourir explicitement que pour cette occasion. Mais, en fait, de telles occasions ne se présentent que rarement, ou même jamais.

strictement, elle ne devrait pas comprendre la totalité des objets consommés par les ouvriers productifs, mais seulement la partie de ces objets qui est nécessaire pour entretenir leur activité. Peut-être l'expression peut-elle être utile dans les recherches relatives à l'accumulation de la richesse matérielle ; mais elle est susceptible d'induire en erreur. En effet la consommation est le but de la production, et toute consommation saine procure des avantages parmi lesquels plusieurs des plus remarquables ne se réfèrent pas directement à la production des richesses matérielles (1).

§ 3.— Cela nous amène à examiner l'expression de *objets de nécessité*. On divise d'ordinaire les richesses en objets de nécessité, objets d'agrément et objets de luxe. La première catégorie comprend toutes les choses pourvoyant à

(1) Toutes les classifications dans lesquelles le mot *Productif* est employé sont très subtiles et ont un certain air d'irréalité. Si on avait à les introduire maintenant dans la science, elles n'en vaudraient pas la peine ; mais elles ont une longue histoire, et il vaut probablement mieux réduire peu à peu leur emploi que de les supprimer subitement.

Les tentatives faites pour tracer des lignes rigoureuses de démarcation, là où il n'y pas de solution réelle de continuité dans la nature, ont souvent fait plus de mal, mais n'ont peut-être jamais mené à des résultats plus bizarres que les définitions rigides qui ont été parfois données de ce mot productif. Quelques-unes, par exemple, amènent à conclure qu'un chanteur de théâtre n'est pas productif, mais que l'imprimeur qui imprime les billets d'entrée l'est ; que l'ouvreuse qui montre aux gens leurs places est improductive, à moins qu'elle ne vende des programmes, et alors elle est productive. Senior signale « qu'on ne dit pas qu'un cuisinier *fait* un rôti mais qu'il *l'habille* (*not to make but to dress*) ; mais on dit qu'il *fait* un pudding... On dit d'un tailleur qu'il *fait* un habit, mais on ne dit pas du teinturier qu'il *fait* du drap teint. La transformation que le teinturier fait subir au drap est peut-être plus grande que celle que lui fait subir le tailleur, mais le drap en passant entre les mains du tailleur change de nom, en passant par celles du teinturier il n'en change pas : le teinturier n'a pas produit un *nom nouveau*, ni par suite une *chose nouvelle* ». *Political Economy*, pp. 51, 52.

des besoins qui doivent absolument être satisfaits, tandis que les dernières comprennent des choses pourvoyant à des besoins d'un caractère moins urgent. Mais, ici encore, on trouve une fâcheuse ambiguïté. Lorsque nous disons qu'un besoin doit être satisfait, quelles sont les conséquences que nous avons en vue au cas où il ne le serait pas? Est-ce qu'elles comprennent la mort? Ou bien s'étendent-elles seulement à la perte de toute force et de toute vigueur? En d'autres termes, les objets de nécessité sont-ils ceux qui sont nécessaires pour vivre, ou ceux qui sont nécessaires pour entretenir l'activité? On emploie souvent l'expression d'objets de nécessité, comme celle de productif, d'une façon elliptique, laissant au lecteur le soin de comprendre quelles sont les choses qu'elle vise; comme ce ne sont pas toujours les mêmes, il arrive souvent que le lecteur ne soit pas d'accord avec l'auteur et se méprenne sur ce qu'il veut dire. Dans ce cas, comme dans le précédent, on peut éviter la cause principale de confusion en indiquant expressément, dans chaque passage douteux, ce que le lecteur doit entendre.

Dans son emploi ancien l'expression *objets de nécessité* ne comprenait que ce qui suffit pour permettre aux ouvriers, pris ensemble, de vivre, eux et leur famille. Adam Smith, et les plus avisés de ses successeurs, remarquèrent bien que le niveau du confort varie suivant les temps et les lieux; ils aperçurent que les différences de climat et les différences de coutumes rendent parfois nécessaires des choses qui, dans d'autres conditions, sont superflues. Mais les idées d'Adam Smith étaient grandement influencées par celles des Physiocrates; or leurs raisonnements étaient basés sur la « condition » du peuple français au XVIII^e siècle, pour la grande masse duquel les objets de nécessité ne comprenaient rien au delà de ce qu'il faut strictement pour vivre. A des époques plus heureuses pourtant, une analyse plus soignée mit en évidence la distinction entre les choses qui sont nécessaires pour maintenir l'activité (*efficiency*), et

celles qui sont nécessaires pour soutenir l'existence. On montra qu'il existe pour chaque genre de profession, à une époque et dans un lieu donnés, un certain revenu, plus ou moins nettement fixé, qui est nécessaire pour faire simplement vivre ses membres ; tandis qu'il en est un autre, plus considérable, qui est nécessaire pour les maintenir en pleine activité (1).

Il pourrait arriver que les salaires gagnés par telle catégorie d'ouvriers fussent suffisants à maintenir leur activité à un niveau plus élevé, s'ils étaient dépensés avec une sagesse, parfaite. Mais toute appréciation portant sur les objets de nécessité doit être relative à un temps et à un lieu donnés, et, à moins qu'il n'y ait en sens contraire une clause interprétative expresse, on doit supposer que les salaires sont dépensés précisément avec la moyenne de sagesse de prévoyance et de désintéressement, qui prévaut en fait dans la catégorie d'ouvriers dont il s'agit. En l'entendant ainsi, nous pouvons dire que le revenu de telle catégorie d'ouvriers est au-dessous du niveau *nécessaire*, lorsque toute augmentation de ce revenu amènerait avec le temps une augmentation plus que proportionnelle de leur activité. La

(1) C'est ainsi que dans le sud de l'Angleterre la population a augmenté pendant le siècle actuel dans une proportion assez grande, en tenant compte de l'émigration. Mais le rendement du travail, qui autrefois y était aussi élevé que dans le Nord, a baissé relativement au Nord ; de sorte que le travail à salaires bas du Sud revient souvent plus cher que le travail mieux payé du Nord. Nous ne pouvons donc pas dire si, dans le Sud, les ouvriers ont ou n'ont pas toujours eu ce qui leur était nécessaire, à moins de savoir dans lequel de ces deux sens le mot est employé. Ils ont eu le strict nécessaire pour vivre et pour augmenter en nombre, mais, manifestement, ils n'ont pas eu tout ce qui leur était nécessaire pour maintenir leur activité. On doit pourtant se rappeler que dans le Sud les ouvriers les plus vigoureux ont constamment émigré vers le Nord, et que dans le Nord l'énergie des ouvriers s'est trouvée accrue par la liberté économique plus grande dont ils ont joui, par les facilités plus grandes qu'ils ont eues ainsi de s'élever à une situation plus haute. Voir MACKAY, *Charity Organization Journal*, février 1891.

consommation peut être diminuée par un changement d'habitudes, mais toute diminution au delà du nécessaire est dommageable (1).

§ 4. — Nous étudierons avec quelque détail quels sont les objets nécessaires pour maintenir l'activité des différentes catégories d'ouvriers, lorsque le moment sera venu de rechercher les causes qui déterminent l'offre de travail ; mais il sera bon, pour préciser un peu nos idées, d'examiner dès maintenant quels objets sont nécessaires en Angleterre à l'époque actuelle pour maintenir l'activité d'un ouvrier agricole ordinaire ou d'un ouvrier de ville non-qualifié (*unskilled*), en y comprenant leurs dépenses et celles de leur famille. On peut dire qu'ils comprennent une maison bien saine avec plusieurs pièces, un vêtement chaud, avec quelques vêtements de dessous de rechange, de l'eau pure, du pain en abondance, une certaine quantité de viande et de lait, un peu de thé, etc., une certaine instruction et quelques distractions ; il faut enfin que la femme ait suffisamment de liberté pour remplir convenablement ses devoirs de mère et de ménagère. Si quelque part les ouvriers non-qualifiés (*unskilled*) sont privés d'une de ces

(1) Si nous considérons un individu possédant des aptitudes exceptionnelles, nous aurions à tenir compte du fait qu'il n'y a vraisemblablement pas, comme pour un membre ordinaire d'une profession industrielle quelconque, une relation étroite entre la valeur réelle de son travail pour la communauté et le revenu qu'il en tire. Nous devrions alors dire que tout ce qu'il consomme est strictement productif et nécessaire, puisque s'il en supprime une partie il diminue son activité efficiente d'une quantité qui a, pour lui ou pour le reste du monde, plus de valeur réelle que l'épargne qu'il fait en réduisant sa consommation. Si un Newton, ou un Watt, avait pu ajouter une centième partie à son activité en doublant ses dépenses personnelles, l'accroissement de sa consommation aurait été en vérité productive. Comme nous le verrons plus tard, un pareil cas est analogue à celui où des dépenses additionnelles de culture sont faites sur un sol riche qui donne une rente élevée : il peut en résulter un bénéfice, quoique le rendement procuré par elles soit moindre que celui donné par les dépenses précédentes.

choses, ils en souffrent dans leur activité, comme un cheval qui n'est pas convenablement soigné, ou comme une machine à vapeur à laquelle on ne donne pas assez de charbon. Jusqu'à cette limite, toute consommation est une consommation strictement productive : toute diminution, bien loin d'être avantageuse, est au contraire dommageable.

Une certaine consommation d'alcool et de tabac, et une certaine élégance de vêtements sont, en beaucoup d'endroits, si habituelles que l'on peut les appeler des « objets de nécessité conventionnelle », puisque, pour se les procurer, l'homme et la femme ordinaires sacrifient quelques-unes des choses nécessaires à l'entretien de leur activité. Les salaires restent donc inférieurs au minimum pratiquement indispensable pour maintenir l'activité des travailleurs, s'ils ne leur permettent pas de se procurer non seulement les objets de consommation strictement nécessaires, mais aussi une certaine quantité de ces objets de nécessité conventionnelle (1).

La consommation, par les ouvriers, d'objets de nécessité conventionnelle est d'ordinaire rangée parmi les consommations productives ; mais, à strictement parler, elle ne doit pas l'être, et dans les passages douteux une clause interprétative spéciale devrait être ajoutée pour dire si elle y est ou si elle n'y est pas comprise.

Il faut pourtant remarquer que beaucoup de choses, comptées avec raison comme objets de luxe superflus, sont pourtant susceptibles, dans une certaine mesure, de passer au rang d'objets de nécessité ; dans cette mesure leur consommation est productive lorsqu'elles sont consommées par des producteurs (2).

(1) Comparez la distinction entre « les choses physiquement et les choses politiquement nécessaires » dans James STEUART, *Inquiry*, A. D. 1767, II, XXI.

(2) Ainsi un plat de petits pois en mars, coûtant peut-être

dix shillings, est un objet de luxe superflu ; pourtant c'est une nourriture saine, et qui fait peut-être autant de profit que trois pence de choux, ou même un petit peu plus que cela, puisque la variété est sans aucun doute nécessaire à la santé. Le plat de petits pois peut donc figurer pour la valeur de quatre pence parmi les choses nécessaires et pour celle de neuf shillings et huit pence parmi les choses superflues ; sa consommation peut être regardée comme strictement productive pour un quarantième de sa valeur. Dans certains cas exceptionnels, comme, par exemple, lorsque les petits pois sont donnés à un malade, les dix shillings peuvent bien être employés et reproduire leur propre valeur.

Pour préciser les idées il peut être bon de tenter d'apprécier, alors même que ce serait en gros et un peu au hasard, ce que comprend le strict nécessaire. Avec les prix actuels, le strict nécessaire pour une famille agricole moyenne est peut-être représenté par une somme de quinze à dix-huit shillings par semaine, le nécessaire conventionnel par environ cinq shillings de plus. Pour l'ouvrier non-qualifié (*unskilled*) vivant en ville il faut ajouter quelques shillings au strict nécessaire. Pour la famille de l'ouvrier qualifié (*skilled*) vivant en ville nous pouvons prendre vingt-cinq ou trente shillings pour le strict nécessaire et dix shillings pour le nécessaire conventionnel. Pour un homme dont le cerveau doit supporter une grande fatigue continue, le strict nécessaire est peut-être de deux cents ou deux cent cinquante livres par an s'il est célibataire, et plus du double s'il a une famille coûteuse à élever. Le nécessaire conventionnel dépend pour lui de la nature de sa profession.

CHAPITRE IV

CAPITAL. — REVENU

§ 1. — On a l'habitude de diviser l'ensemble des biens qui constituent la richesse en biens qui sont des capitaux, et en biens qui ne sont pas des capitaux. Mais on a besoin de recourir à cette distinction dans des cas forts différents ; aussi, le terme de capital a-t-il bien des sens divers, soit dans la langue des affaires, soit dans les ouvrages des économistes. En fait, il n'y a pas de partie de l'économie politique où la tentation soit aussi forte d'imaginer une série de termes techniques entièrement nouveaux, dont chacun aurait un sens précis et fixe, et qui, à eux tous, répondraient à toutes les significations diverses données au mot unique de Capital dans la langue des affaires. Mais, par là, on supprimerait le contact entre la science et la vie réelle ; les sens que nous donnons au mot « capital » doivent être basés sur l'usage qui en est fait dans les affaires ; ils doivent seulement être mieux déterminés et plus précis, et, lorsqu'il y a danger de se tromper, il faut ajouter quelques mots pour guider le lecteur.

Presque tous les sens du mot Capital comprennent deux idées fondamentales, celle de « productivité » (*productiveness*), et celle de « mise en réserve en vue de l'avenir » (*prospectiveness*), ou subordination des désirs présents à des jouissances futures. Ces deux idées ont d'ailleurs beaucoup de points communs, car, comme nous l'avons vu

dans le chapitre précédent, on a généralement considéré que le travail est employé productivement lorsqu'il pourvoit aux besoins futurs, plutôt qu'aux besoins présents.

La principale *demande* de capital vient de sa productivité, des services qu'il rend, par exemple en permettant de filer et de tisser la laine plus aisément qu'avec la main toute seule, ou bien en amenant l'eau là où elle manque, au lieu de l'apporter à grand'peine avec des seaux, bien qu'il y ait d'autres usages du capital qui ne peuvent pas être rangés sous ce chef, comme par exemple lorsqu'on le prête à un prodigue. D'un autre côté, l'*offre* de capital est gouvernée par le fait que, pour qu'il se forme, il faut que les hommes pratiquent la réserve en vue de l'avenir : il faut qu'ils « attendent » et qu'ils épargnent (*wait and save*), qu'ils sacrifient le présent à l'avenir.

§ 2. — Mais ces deux caractères de productivité et de réserve en vue de l'avenir appartiennent, dans une certaine mesure, à toutes les formes de richesse accumulée. Ils se présentent, par exemple, pour les ustensiles de cuisine et pour les vêtements ; pourtant, lorsque ces choses sont utilisées par leurs propriétaires pour leur propre usage, ils ne sont considérés comme des capitaux que par ceux qui ne font aucune distinction entre la richesse et le capital.

Adam Smith dit que le capital d'une personne est « cette partie de ses biens (*part of his stock*) dont elle compte tirer un revenu » ; et, de fait, tous les usages qu'on a fait du mot Capital se rattachent plus ou moins étroitement à un des emplois du mot revenu. Ceci nous suggère une solution de la difficulté : les sens des deux mots ont varié ensemble en étendue ; mais, dans presque tous les sens, le capital a été considéré comme cette partie des biens d'un homme dont il compte tirer un revenu.

Dans la vie ordinaire, le capital est communément envisagé au point de vue individuel, et les économistes sont liés étroitement par les usages des affaires dans l'emploi

qu'ils font de l'expression *capital individuel* ; mais ils ont leurs coudées plus libres lorsqu'ils traitent du capital social, c'est-à-dire du capital envisagé au point de vue de la nation ou d'un groupe social quelconque. Le point de vue individuel et le point de vue social ont été jusqu'ici envisagés par nous ensemble, mais désormais nous devons distinguer entre eux. Nous commencerons par le point de vue individuel.

§ 3. — Dans une société primitive on ne distingue pas entre le capital et les autres formes de richesse ; chaque famille se suffit à peu près à elle-même et produit elle-même la plus grande partie de sa nourriture, ses vêtements et même ses meubles. Seule une très petite partie du revenu de la famille se présente sous la forme de monnaie. Lorsque les gens pensent à leur revenu, ils y comprennent les profits qu'ils tirent de leurs ustensiles de cuisine, tout comme ceux qu'ils tirent de leur charrue ; ils ne font pas de distinction entre leur capital et le reste de leurs biens accumulés, qui comprennent aussi bien les ustensiles de cuisine que les charrues (1).

Mais, avec le développement de l'économie à monnaie, on a eu une forte tendance à restreindre la notion de revenu aux revenus en monnaie (en y comprenant les paiements en nature, comme la jouissance gratuite d'une maison, et la gratuité du chauffage, du gaz, de l'eau, qui figurent dans le traitement d'un employé au lieu et place de paiements en argent).

D'accord avec ce sens du mot revenu, le langage des af-

(1) Ces faits et d'autres semblables ont amené quelques personnes à penser non seulement que certaines parties de la théorie moderne de la distribution et de l'échange sont inapplicables aux sociétés primitives — ce qui est vrai — ; mais encore qu'aucune partie importante de cette théorie ne leur serait applicable, ce qui n'est pas vrai. C'est un frappant exemple des dangers qu'il y a à nous laisser asservir par des mots, nous soustrayant ainsi au dur labeur qui est nécessaire pour apercevoir l'unité de fond sous la variété de forme.

faïres regarde ordinairement le capital d'un homme comme comprenant la partie de ses biens qu'il consacre à se procurer un revenu en monnaie, ou, pour parler d'une façon plus générale, à acquérir (*Erwerbung*), au moyen d'une entreprise quelconque. Il peut être avantageux parfois de donner à ces biens utilisés dans des entreprises commerciales ou industrielles le nom de « capital d'entreprise » (*trade capital*) ; on peut y comprendre les biens externes qu'une personne emploie dans ses entreprises, soit pour les vendre contre de l'argent, soit pour les employer à produire des choses qui se vendent ensuite pour de l'argent. On peut citer parmi les éléments importants du capital ainsi compris des choses comme l'usine et le matériel d'un industriel, c'est-à-dire ses machines, ses matières premières, les aliments, les vêtements et les logements qu'il fournit à ses employés, et la clientèle de sa maison.

Aux choses qui sont en sa possession, il faut ajouter celles sur lesquelles il a un droit et dont il tire revenu : prêts qu'il a faits sur hypothèque ou autrement, et tout le capital dont il peut disposer grâce aux formes complexes du marché monétaire moderne. D'un autre côté, ses dettes doivent être déduites de son capital.

Cette définition du capital au point de vue individuel, ou au point de vue des affaires, est si bien établie dans l'usage ordinaire que nous devons l'accepter sans hésitation (1).

§ 4. — Lorsque nous passons au point de vue social, nous sommes alors libres d'insister plus exclusivement sur des considérations purement économiques. Mais l'expérience montre qu'il est très difficile de faire bon usage de cette liberté.

(1) Ses avantages et ses inconvénients seront discutés § 9. Lorsque nous étudierons les complications du marché monétaire moderne, nous aurons à examiner sous quelles réserves les pièces de monnaie, les billets de banque, les dépôts en banque, les comptes de crédit en banque, etc., peuvent être considérés comme faisant partie du capital, premièrement des individus, et deuxièmement de la société.

La principale différence est relative au sol et aux autres dons gratuits de la nature. L'habitude, et des raisons de commodité, portent à comprendre dans le capital individuel les droits sur le sol. Mais lorsqu'on envisage le capital au point de vue social, il vaut mieux distinguer entre les ressources de la nation qui ont été créées par les hommes et celles qui ne l'ont pas été, séparant ainsi le capital, qui est le résultat du travail et de l'épargne, d'avec les choses que la nature a données gratuitement (1).

Quelques simplifications de compte se présentent aussi d'elles-mêmes. Par exemple, les dettes hypothécaires et les autres dettes entre personnes de la même nation (ou entre personnes de tout autre groupe social) peuvent être négligées ; dans le compte du capital national elles figureraient à la fois au crédit et au débit, et s'annuleraient les unes les autres (2).

Jusque-là les économistes sont d'accord ; mais ici les opinions divergent, et il n'y a aucune entente quant à la définition exacte du capital au point de vue social. Ce qui suit indique de quelle façon le mot sera employé dans cet ouvrage.

L'emploi de beaucoup le plus important qui est fait du mot capital, pris dans un sens général, c'est-à-dire au point de vue social, se présente dans l'étude de la question de savoir comment les trois agents de la production, la terre, (c'est-à-dire les agents naturels), le travail et le capital, contribuent à produire le revenu national (ou le dividende national, comme il sera appelé plus tard), et comment ce revenu est distribué entre les trois agents. De là, l'utilité qu'il

(1) Cette distinction n'est, il est vrai, pas toujours aisée à faire. Voir liv. IV, chap. II ; liv. V, chap. VI ; liv. VI, chap. X, XI.

(2) Rodbertus a insisté sur la distinction entre les droits individuels sur le capital envisagés au sens historico-juridique (*Kapital im historisch-rechtlichen Sinne, Kapital-vermögen, Kapital-besitz*), et le capital au point de vue social pur. Cette distinction a été développée par Knies, Wagner, et par d'autres.

y a à maintenir une étroite corrélation entre les sens des mots Capital et Revenu au point de vue social, comme nous l'avons fait au point de vue individuel. Mais, naturellement, il faut pour cela considérer le revenu plus largement, et ne pas y comprendre seulement celui qui prend la forme de monnaie. Toute richesse est destinée à donner quelque chose qui, en théorie pure, peut être appelé « un revenu », un bénéfice, ou un gain d'une forme ou d'une autre, et il était raisonnable de la part de Jevons et des autres, qui s'adressaient à des lecteurs mathématiciens, de prétendre que les biens qui se trouvent entre les mains des consommateurs sont des capitaux donnant un revenu. La langue des affaires, tout en refusant de donner un sens aussi large au mot Revenu, y comprend d'ordinaire un certain nombre de formes de revenu autres que les revenus en monnaie.

On peut donner comme exemple de cet emploi la pratique des commissaires de l'*income tax*, lesquels font figurer dans leurs comptes toute chose ordinairement susceptible de recevoir un emploi industriel ou commercial (*everything which is commonly treated in a business fashion*); même si, comme c'est le cas d'une maison habitée par son propriétaire, elle donne directement son revenu sous forme de confort. Ils agissent ainsi non pas en vertu d'un principe théorique; mais, d'une part, à cause de l'importance pratique des maisons d'habitation, et, d'autre part, parce que le revenu qui en provient peut être aisément séparé et estimé.

Dans cet ouvrage nous entendrons par capital au sens général, c'est-à-dire capital envisagé au point de vue social, l'ensemble des richesses, autres que les dons gratuits de la nature, qui donnent un revenu généralement compté comme tel dans le langage courant: en y comprenant les choses du même genre qui sont propriétés publiques, comme les usines appartenant au gouvernement.

Ainsi l'expression de « capital » embrasse toutes les choses

employées industriellement et commercialement (*held for trade purposes*), que ce soit des machines, des matières premières ou des marchandises finies ; les théâtres et les hôtels ; les bâtiments de fermes et les maisons d'habitation : mais il ne comprend pas les meubles et les vêtements appartenant à ceux qui s'en servent. Car les premières de ces choses sont, et les autres ne sont pas, regardées comme donnant un revenu au sens large du mot, ainsi qu'on le voit par la pratique des commissaires de l'*income tax*.

Cet usage du mot est en harmonie avec l'habitude qu'ont d'ordinaire les économistes d'envisager, pour commencer, les problèmes sociaux dans leurs grandes lignes et de réserver les détails pour plus tard. Il est conforme aussi à l'habitude qu'ils ont d'ordinaire de comprendre, sous le mot de Travail, les activités, qui sont regardées comme étant une source de revenu au sens large du mot, et celles-là seulement. En fait, beaucoup d'économistes glissent insensiblement vers ce sens tout à fait correspondant du mot capital lorsqu'ils discutent le problème de la distribution ; et l'on peut constater que presque toutes les propositions qui sont d'ordinaire exprimées quant aux relations existant entre le bien-être national ou social et le capital national ou social, sont vraies en prenant le capital dans ce sens.

§ 5. — On a quelquefois divisé le capital en *capital de consommation*, et *capital auxiliaire*, ou *instrumental*. Nous sommes obligés de noter cette distinction, par ce que beaucoup d'économistes éminents insistent sur elle, mais elle vise à tracer une ligne nette de démarcation qui n'existe pas dans la nature. Elle ne rend en réalité aucun service. On peut s'en former, d'après les définitions approximatives qui suivent, une idée générale.

Le *capital de consommation* comprend les biens qui satisfont des besoins directement, c'est-à-dire des biens qui servent directement à l'entretien des travailleurs, comme aliments, vêtements, logements, etc.

Le *capital auxiliaire*, ou *instrumental*, est ainsi nommé parce qu'il comprend tous les biens qui aident le travail dans la production. Dans cette catégorie rentrent les outils, machines, chemins de fer, docks, bateaux, etc., et les matières premières de toutes sortes.

Mais il est évident que les vêtements d'un homme l'aident dans son travail, et, en lui tenant chaud, sont pour lui des auxiliaires dans son travail; le toit de sa maison, en l'abritant, lui rend un service direct, tout comme le toit de son usine (1).

Ensuite nous pouvons, avec Mill, distinguer le *capital circulant* « qui remplit par un seul usage tout son rôle dans la production où il est employé », du *capital fixe* « qui se présente sous une forme durable et dont le mouvement s'étend à une période de durée correspondante » (2).

Parfois, en outre, il nous faut distinguer parmi les capitaux certaines espèces de capitaux qui sont *spécialisés* en ce que, une fois consacrés à un emploi, ils ne peuvent pas être aisément détournés vers un autre.

Nous avons déjà dit que l'expression de richesses personnelles, lorsque nous l'emploierons, comprendra : première-

(1) Voir ci-dessus liv. II, chap. III, § 1.

(2) La distinction faite par Adam Smith entre les capitaux fixes et circulants reposait sur le point de savoir si les biens « donnent un profit sans changer de propriétaires », ou en en changeant. Ricardo la fit reposer sur le point de savoir si les biens « sont d'une consommation lente ou demandent à être reproduits fréquemment »; mais il remarque avec raison que « ce n'est pas une division essentielle, et que la ligne de démarcation n'en peut pas être tracée exactement ». La modification apportée par Mill est généralement acceptée par les économistes modernes.

La notion de capital fixe se rapproche et pourtant diffère de la notion médiévale du capital comme *caput* ou principal d'un prêt. (Voir ASHLEY, *History*, livre II, ch. VI; mais voir aussi le compte rendu de HEWINS dans *Economic Review*, vol. III, pp. 396 et ss.). Le *caput* est une quantité fixe de « capital pur », suivant l'expression de J. B. Clark; les biens peuvent « circuler » grâce à lui, comme l'eau circule grâce à un réservoir maintenu à un niveau constant.

ment les énergies, facultés et habitudes qui contribuent directement à augmenter la capacité industrielle des gens; en second lieu leurs relations et associations d'affaires de tous genres. Si on comprend ces biens parmi les richesses, il faut aussi les comprendre parmi les capitaux. Richesses personnelles et capitaux personnels sont donc des termes que l'on peut remplacer l'un par l'autre, et le mieux semble être de suivre ici la même marche que pour l'expression de richesse, et pour les mêmes raisons : c'est-à-dire qu'il est bon d'admettre que le mot capital, lorsqu'il est employé seul, ne comprend que des biens externes ; mais, à l'occasion, on peut pourtant se permettre de l'employer dans un sens large, et, en l'indiquant expressément, y comprendre les capitaux personnels.

§ 6. — Plus tard (1) nous indiquerons les tentatives faites pour distinguer le capital social de la richesse sociale par des définitions formelles et précises, ainsi que les raisons pour lesquelles elles n'ont pas réussi. Le fait est que la nature n'a pas établi de ligne nette de division entre eux, et l'on doit faire comme elle. La notion de capital social se retrouve dans un grand nombre de domaines de la pensée économique ; quelle que soit la définition qu'un auteur adopte au début, il s'aperçoit ensuite que les divers éléments qu'il y comprend entrent de façons différentes dans les problèmes successifs dont il a à s'occuper. Si donc sa définition du capital avait des prétentions à la précision, il est obligé de la compléter en expliquant quelle est, pour chaque point en question, la portée de chacun des éléments du capital, et cette explication est au fond très semblable à celle des autres auteurs. Il y a donc en définitive une convergence générale, et le lecteur est amené à une conclusion très analogue.

(1) Ci-dessous, §§ 11-13. La démonstration présentée dans cette section est développée plus complètement dans *Economic Journal*, vol. VIII, pp. 55-59 ; on y trouvera aussi indiquée la suite des idées qui nous ont amené à la conclusion exposée ici.

quelle que soit la route qu'on lui ait fait suivre : bien qu'il lui faille, il est vrai, quelque peine pour apercevoir l'unité du fond sous les différences de forme et de mots. Les divergences du début finissent donc par être moins dangereuses qu'il ne semblait.

En dépit de ces différences de mots, il y a donc une uniformité de fond dans les définitions du capital que donnent les économistes de différentes générations et de différents pays. Il est vrai que quelques-uns ont insisté davantage sur le caractère de « productivité » du capital, d'autres sur son caractère de « réserve en vue de l'avenir » (*prospectiveness*), et que ni l'une ni l'autre de ces deux expressions n'est parfaitement précise, ni n'indique une ligne de démarcation nette. Ces imperfections sont fatales dans toute classification précise, mais elles n'ont qu'une importance secondaire. Les choses auxquelles s'appliquent les actions de l'homme ne peuvent jamais être classées avec précision d'après un principe scientifique. On peut bien dresser avec elles des listes précises s'il faut les grouper en certaines catégories devant guider le commissaire de police, ou l'employé de la douane qui perçoit les droits d'importation ; mais ces listes sont ouvertement artificielles. C'est l'esprit et non la lettre de la tradition économique que nous devons surtout nous appliquer à sauvegarder. Or s'il n'y a pas de tradition claire et constante quant à la définition formelle du capital, une tradition claire nous indique au contraire que nous devons employer le mot Richesse de préférence au mot Capital, lorsque nous visons les relations existant entre l'ensemble des choses utiles et le bien-être général, les méthodes de consommation et les plaisirs de la possession ; tandis que nous devons employer le mot Capital lorsque nous avons en vue les caractères de productivité et de mise en réserve en vue de l'avenir qui se rencontrent dans tous les fruits de l'effort humain lorsqu'ils sont accumulés, mais qui sont plus frappants chez

quelques-uns que chez d'autres. Nous devons employer le mot de Capital, lorsque nous considérons les choses comme agents de production, et nous devons employer le mot de Richesse, lorsque nous les considérons comme résultats de la production, comme objets de consommation, et comme procurant les plaisirs de la possession.

§ 7. — Toute personne qui est à la tête d'une entreprise doit faire certaines dépenses, pour les matières premières, le salaire des ouvriers, etc. Dans ce cas, son revenu véritable ou *revenu net* se trouve en déduisant de son revenu brut les « dépenses de sa production » (1).

Tout ce pour quoi une personne reçoit, directement ou indirectement, un paiement en monnaie, contribue à augmenter son revenu nominal ; mais les services qu'elle se rend à elle-même ne sont pas considérés comme s'ajoutant à son revenu nominal. Or, s'il vaut mieux d'ordinaire les négliger lorsqu'ils sont d'un genre courant, il faudrait en tenir compte, lorsqu'ils sont de ceux que l'on se procure d'ordinaire à prix d'argent. Ainsi, une femme qui fait ses vêtements, ou un homme qui bêche lui-même son jardin, ou qui répare sa maison, se procure un revenu, tout comme le ferait le tailleur, le jardinier ou le charpentier qu'il faudrait payer pour faire ce travail.

Comme conclusion, nous proposerons une expression dont nous aurons à faire un grand usage par la suite. Le besoin s'en fait sentir par la raison que toute occupation présente d'autres inconvénients que la fatigue du travail qu'elle occasionne, et offre aussi d'autres avantages que la somme de monnaie qu'elle procure. La véritable rémunération que procure une occupation s'obtient donc en déduisant la valeur, appréciée en monnaie, de tous ses inconvénients, de celle de tous ses avantages ; et nous pouvons

(1) Voir un rapport de la *British Association* sur l'*Income Tax*, en 1878.

désigner cette véritable rémunération sous le nom de *avantages nets* de cette occupation.

Une autre expression commode est celle de « usage » (*usance*) de la richesse. Elle désigne l'ensemble des bénéfices de toute espèce qu'une personne tire de la propriété des richesses, qu'elle les emploie comme capital ou non. Ainsi elle comprend les bénéfices que quelqu'un tire de l'usage de son propre piano, comme ceux qu'un marchand de pianos tire de la location des pianos.

Le cas où le revenu se mesure le plus aisément, c'est celui où il prend la forme d'un paiement effectué par un emprunteur pour l'usage, pendant un an par exemple, d'une chose prêtée ; il s'exprime alors par le rapport entre la somme payée et le montant du prix, et on l'appelle *intérêt*. Mais ce mot est aussi employé dans un sens plus large pour exprimer l'équivalent en monnaie de tout revenu que l'on tire du capital.

Lorsqu'un homme dirige une entreprise, son *profit* pour l'année est formé par l'excédent des recettes sur les dépenses pendant l'année ; la différence entre la valeur de ses stocks et de son matériel à la fin et au commencement de l'année, figurant soit dans ses recettes, soit dans ses dépenses, suivant qu'elle a subi une augmentation ou une diminution. Ce qui reste de son profit, déduction faite de l'intérêt de son capital au taux courant (en tenant compte de l'assurance, lorsque c'est nécessaire) peut être appelé son *bénéfice d'entreprise* ou *de direction*.

Le revenu tiré de la propriété du sol et des autres dons gratuits de la nature s'appelle *rente*. Le mot est d'ordinaire entendu largement ; on y comprend le revenu tiré des maisons, et des autres choses dont l'offre est limitée et ne peut pas augmenter rapidement. L'économiste doit l'étendre encore davantage.

§ 8. — Le revenu social d'un groupe peut se calculer en additionnant les revenus des particuliers appartenant à ce

groupe, que ce soit une nation, ou un groupe plus large ou plus petit. Toute chose produite dans le cours d'une année, tout service rendu, toute utilité nouvelle créée, fait partie du revenu national.

Nous devons avoir soin de ne pas compter la même chose deux fois. Si nous avons compté un tapis pour toute sa valeur, nous avons déjà compté les valeurs du fil et du travail qui ont été employés à le faire, et il ne faut pas les compter de nouveau. Mais si le tapis est nettoyé par des domestiques ou par le dégraisseur, la valeur du travail dépensé à le nettoyer doit être comptée séparément, car autrement les résultats de ce travail seraient totalement omis dans l'inventaire des marchandises et des utilités récemment produites qui constituent le revenu réel du pays.

Supposez qu'un propriétaire foncier, avec un revenu annuel de 10.000 £, prenne un secrétaire particulier à 500 £ de traitement, lequel prend lui-même un domestique aux gages de 50 £. Si les revenus de ces trois personnes sont comptés comme éléments du revenu net du pays, il peut sembler que certaines parties soient comptées deux fois, et d'autres trois fois. Mais il n'en est pas ainsi. Le propriétaire transmet à son secrétaire, en retour de ses services, une partie du pouvoir d'achat tiré des produits du sol; le secrétaire à son tour en transmet une partie à son domestique en échange de son travail. Les produits de la ferme dont la valeur arrive sous forme de rente entre les mains du propriétaire, les services que le propriétaire reçoit de son secrétaire, et ceux que le secrétaire reçoit de son domestique sont des parties indépendantes du revenu net réel du pays. Par suite, les sommes de 10.000, 500 et 50 £, qui sont leurs mesures en monnaie, doivent être toutes comptées lorsque nous calculons le revenu du pays (1).

(1) Mais si le propriétaire foncier fait une pension de 500 £ à

§ 9. — Le revenu en monnaie, ou accroissement, dû à la richesse, fournit, pour apprécier la prospérité d'une nation, une mesure qui, quelque peu sûre qu'elle soit, est pourtant préférable, à certains égards, à celle qui est fournie par la valeur en monnaie de son stock de richesses.

En effet le revenu consiste principalement en marchandises se présentant sous une forme qui permet d'en jouir directement ; tandis que la plus grande partie de la richesse nationale se compose de moyens de production, qui ne sont d'utilité pour la nation qu'autant qu'ils servent à produire des marchandises pouvant être consommées. En outre, quoi que ce soit là un point de moindre importance, des marchandises consommables, étant plus portatives, ont des prix plus uniformes dans le monde entier que les choses servant à les produire : les prix d'un acre de bonne terre dans le Manitoba et dans le Kent diffèrent plus que les prix d'un bushel de blé dans les deux pays.

Mais si c'est le revenu d'un pays que nous envisageons principalement, nous devons pourtant tenir compte de la dépréciation des sources dont il vient. Il faut faire subir une déduction plus forte au revenu d'une maison si elle est en bois, que si elle est en pierres ; une maison en pierres compte pour davantage dans la richesse réelle d'un pays qu'une maison en bois donnant un logement aussi bon. De même, une mine peut donner, pendant un temps, un gros revenu, mais s'épuiser en peu d'années ; dans ce cas elle doit être considérée comme équivalant à un champ, ou à une pêcherie d'un revenu annuel beaucoup plus petit, mais perpétuel (1).

son fils, cette somme ne doit pas être comptée comme revenu indépendant, parce qu'aucun service n'en est la contre-partie. Elle ne serait pas frappée par l'*Income Tax*.

(1) Tous les calculs pour apprécier la richesse d'une nation, qui sont basés sur une simple estimation en monnaie, sont nécessairement trompeurs, surtout pour les raisons qui ont été indiquées dans

NOTE SUR QUELQUES DÉFINITIONS DU CAPITAL

§ 10. — Nous avons déjà observé que les économistes n'ont pas le choix en ce qui concerne l'emploi du mot capital au sens ordinaire des affaires, c'est-à-dire pour le capital d'entreprise (*trade-capital*) et qu'ils sont obligés de suivre l'usage bien établi. Cet emploi a pourtant des inconvénients considérables et manifestes. Par exemple, il nous oblige à considérer comme capital les yachts appartenant à un constructeur de yachts, mais non pas sa voiture. Si donc celui-ci avait loué une voiture à l'année, et qu'ensuite, au lieu de continuer ainsi, il ait vendu à un constructeur de voitures un yacht que celui-ci lui louait, et lui ait acheté une voiture pour son usage personnel, le résultat serait que le capital du pays dans son ensemble se trouverait diminué d'un yacht et d'une voiture. Cela, bien que rien n'ait été détruit, et bien que les mêmes objets, produits de l'épargne, subsistent, procurant les mêmes avantages qu'auparavant aux individus en question et à la société, et probablement même des avantages plus grands.

D'autre part, nous ne pouvons pas nous débarrasser de l'idée que le capital se distingue des autres formes de richesse par le pouvoir plus grand qu'il possède de fournir de l'emploi au travail.

le chapitre sur la richesse et dans le présent chapitre. Mais comme on s'en sert fréquemment, il peut être bon d'indiquer que même si nous acceptons, dans un but particulier, de regarder la richesse d'une nation comme représentée par son revenu en monnaie, la question de savoir quelle est, de deux nations, la plus riche, sera encore douteuse. La richesse d'une nation doit-elle être mesurée par le revenu en monnaie total de ses habitants ou par leur revenu moyen ? Avec le premier procédé, l'Inde est plus riche que la Hollande ; avec le second, la Hollande est bien plus riche que l'Inde. Le revenu moyen est le mode de mesure le plus important aux yeux de celui qui étudie la science sociale ; mais le diplomate s'intéresse souvent davantage au revenu effectif total, c'est-à-dire à l'ensemble du revenu, déduction faite du coût des choses nécessaires à la vie.

Or, en fait, lorsque des yachts et des voitures sont entre les mains de gens qui vendent ces objets et sont alors comptés comme capitaux, ils fournissent moins d'emploi au travail qu'au cas où ils sont entre les mains de particuliers, bien qu'ils ne soient pas alors comptés comme capitaux. La demande de travail ne serait pas augmentée, mais diminuée, si l'on remplaçait les cuisines particulières, où rien n'est pourtant compté comme capital, par des boutiques de cuisiniers et de rôtisseurs de profession, où tous les ustensiles sont des capitaux. Avec un employeur de profession, les ouvriers peuvent peut-être avoir plus de liberté personnelle ; mais ils ont, à peu près certainement, moins de confort matériel, et, en proportion du travail qu'ils font, des salaires plus bas que sous le régime plus lâche d'un employeur privé (1).

Mais ces inconvénients n'ont généralement pas été remarqués, et diverses causes ont agi pour mettre en vogue cet emploi du mot. L'une de ces causes est que les relations entre les employeurs non professionnels et les personnes qu'ils emploient figurent rarement dans les mouvements stratégiques et tactiques des conflits entre employeurs et employés, ou, comme on dit communément, entre le capital et le travail. Karl Marx et ses disciples ont insisté sur ce point ; c'est sur lui qu'ils ont ouvertement fait reposer la définition du capital ; ils affirment que cela seul est capital qui est un moyen de production appartenant à une personne ou à un groupe de personnes, et qui est employé à produire des choses pour une autre, généralement à l'aide du travail salarié d'une troisième : de telle sorte, que la première peut piller et exploiter les autres.

En second lieu, cet emploi du mot capital est utile pour le marché monétaire comme pour le marché du travail. Le capital qui sert aux entreprises industrielles et commerciales, ou capital d'entreprise (*trade-capital*), est fréquemment emprunté. Personne n'hésite à emprunter pour augmenter le capital d'entreprise dont il dispose, lorsqu'il aperçoit un bon emploi à en faire ; pour cela

(1) Voir ci-dessous liv. VI, chap. II, § 10.

il peut, dans le cours ordinaire des affaires, le donner en gage plus facilement et plus régulièrement qu'il ne le ferait de ses meubles ou de sa voiture particulière.

Enfin, tout homme tient avec soin le compte de son capital d'entreprise ; il tient compte des dépréciations que celui-ci subit et en maintient ainsi le stock intact. Sans doute, il peut se faire qu'un homme qui louait une voiture à l'année, en achète une avec le produit de la vente de valeurs de chemins de fer qui rapportent beaucoup moins qu'il ne payait pour la location de sa voiture ; s'il laisse le revenu annuel que lui procure la différence, s'accumuler jusqu'à ce que la voiture soit usée, il aura plus qu'il n'en faut pour s'en acheter une nouvelle, et ainsi cette façon d'agir aura augmenté l'ensemble de son capital. Mais il peut se faire qu'il n'agisse pas ainsi. Au contraire, tant que la voiture appartient à un marchand de voitures, il s'arrange pour en retrouver le prix dans le cours ordinaire de ses affaires.

§ 11. — Passons, maintenant, aux définitions du capital en général, ou du capital au point de vue social. Voyons, en premier lieu, celles qui sont basées principalement sur la notion de réserve en vue de l'avenir (*prospectiveness*), et qui ont envisagé le capital comme une accumulation de choses mises en réserve, résultant d'efforts et de sacrifices consacrés à procurer des jouissances pour l'avenir plutôt que pour le présent. La notion elle-même est précise, mais elle ne conduit pas à une classification précise ; il en est d'elle comme de la notion de longueur, qui est précise, mais ne nous permet pas de distinguer les murs longs des murs courts, sauf par une règle arbitraire. Le sauvage montre une certaine prévoyance lorsqu'il réunit des branches d'arbres afin de s'abriter pendant une nuit ; il en montre davantage lorsqu'il fait une tente avec des perches et des peaux de bêtes, et davantage encore, lorsqu'il construit une cabane de bois ; l'homme civilisé, enfin, montre une prévoyance bien plus grande lorsqu'il remplace ces huttes de bois par de solides maisons en briques et en pierres (1). On pourrait tracer une ligne de démarcation pour

(1) Voir ci-dessous liv. III, chap. v et liv. IV, chap. VII.

distinguer les choses dont la production indique une grande préoccupation de l'avenir, mais elle serait artificielle et instable. Ceux qui ont cherché à le faire se sont trouvés sur une pente glissante, et ils n'ont pu s'arrêter qu'après avoir fait entrer dans la notion de capital toute richesse accumulée.

Ce résultat logique a été accepté par beaucoup d'économistes français. Suivant la voie tracée par les Physiocrates, ils ont employé le mot capital dans un sens très semblable à celui dans lequel Adam Smith et ses successeurs immédiats prirent le mot *Stock*, y comprenant toutes les richesses accumulées (*valeurs accumulées*), c'est-à-dire l'excédent de la production sur la consommation. Ils ont montré, depuis quelque temps, une tendance accusée à employer le mot dans le sens plus étroit que lui donnent les Anglais, mais il se manifeste en même temps un mouvement sérieux de la part de quelques-uns des penseurs les plus profonds en Allemagne et en Angleterre dans le sens de la vieille définition plus large donnée par les Français. Cette tendance se remarque particulièrement chez des auteurs qui, à l'exemple des Physiocrates, ont penché vers les méthodes mathématiques, comme Hermann, Jevons, Walras, Pareto et Fisher (1).

(1) Les Physiocrates ont été en partie amenés à s'engager dans cette direction par l'avantage qu'il y a à exprimer dans une formule mathématique tranchante les éléments du travail passé qui ont été consacrés à pourvoir à des besoins futurs, chacun d'eux étant multiplié par l'intérêt composé pour le temps pendant lequel les fruits du travail sont restés en suspens. Cette formule est très attrayante, mais elle ne répond pas exactement aux conditions de la vie réelle. Par exemple, elle ne tient pas compte des dépréciations que subissent les divers produits du travail passé, suivant que les usages pour lesquels ils ont été créés ont subsisté ou ont disparu. Et lorsqu'on y introduit des corrections de ce genre, la formule perd son grand mérite de simplicité et de précision.

Hermann dit (*Staatwirthschaftliche Untersuchungen*, chap. III et V) que le capital comprend les biens « qui sont une source permanente de jouissances présentant une valeur d'échange ». Walras (*Éléments d'Économie politique*, 4^e édit., p. 177) définit le capital « toute espèce de richesse sociale qui ne se consomme point ou qui ne se consomme qu'à la longue, toute utilité limitée en quantité, qui

§ 12. — C'est en partie dans le but d'éviter cette difficulté, que la plupart des tentatives faites pour définir le capital à un point de vue strictement économique, tant en Angleterre que dans d'autres pays, ont envisagé son caractère de productivité, et ont considéré le capital social comme un moyen d'acquisition (*Erwerbskapital*) ou comme un stock de choses nécessaires à la

survit au premier usage qu'on en fait, en un mot, qui peut servir plus d'une fois : une maison, un meuble ». La conception de Jevons est bien exposée par Gide (*Economie politique*, liv. II, ch. III) « Stanley Jevons va même plus loin et déclare que les approvisionnements constituent le seul capital, que c'est là du moins sa forme essentielle et primordiale dont toutes les autres formes ne sont que des dérivées. Il part en effet de ce point de départ que la véritable fonction du capital c'est de faire vivre le travailleur en attendant le moment où le travail pourra donner des résultats, et il est clair que cette définition du rôle du capital implique nécessairement qu'il se présente sous la forme de subsistances, d'avances. Les instruments, machines, chemins de fer, etc., ne seraient que des formes dérivées de celle-ci, car eux-mêmes ont eu besoin d'un certain temps, et souvent même d'un long temps pour être produits, et en conséquence ont exigé à leur tour certaines avances sous forme d'approvisionnements. C'est donc toujours à cette forme originaire qu'il faudrait en revenir. »

Fisher est d'accord avec Cannan pour considérer le capital comme le stock existant des richesses, et comme s'opposant au revenu qui est un afflux de richesses. Il est sans doute essentiel de distinguer entre la richesse mesurée par l'ensemble des biens et la richesse mesurée par le revenu qu'ils donnent (voir § 9 du présent chapitre) ; mais l'usage et des raisons de commodité semblent exiger que le mot Richesse soit employé pour désigner un ensemble de richesses ; par suite, si l'on veut tirer parti du mot Capital, il semblerait nécessaire de lui donner un autre sens. Les articles de Fisher et de Cannan sur ce sujet dans *Economic Journal*, vol. VII et VIII, sont pourtant très suggestifs.

Knies définit le capital le stock existant des biens « qui est destiné à être employé à la satisfaction de la demande dans l'avenir ». Et Nicholson dit : « La voie indiquée par Adam Smith et suivie par Knies mène à cette conclusion : le capital est la richesse mise de côté pour la satisfaction, directe ou indirecte, de besoins futurs ». Mais toute cette phrase, et particulièrement les mots « mise de côté », semblent manquer de précision et tourner les difficultés plutôt qu'en triompher.

production (*Productions-mittel, Vorrath*). Mais cette notion générale a été traitée de différentes façons (1).

D'après les vieilles traditions anglaises, le capital se compose des choses qui aident ou entretiennent (*aid or support*) le travail dans la production ; ou, comme on l'a dit plus récemment, il comprend les choses sans lesquelles la production ne pourrait pas s'accomplir avec la même efficacité et qui ne sont pas des dons gratuits de la nature. C'est à ce point de vue que l'on a fait la distinction déjà indiquée entre le capital de consommation et le capital auxiliaire.

(1) Voici quelques-unes des principales définitions du capital données par les successeurs d'Adam Smith en Angleterre : — Ricardo dit : « Le capital est la partie des richesses d'un pays qui est employée dans la production et comprend les aliments, les vêtements, les outils, les matières premières, les machines, etc..., nécessaires pour que le travail produise ses effets (*to give effect to labour*) ». Malthus dit : « Le capital est, dans l'ensemble des biens (*stock*) d'un pays, la partie qui est réservée ou employée en vue d'un profit à faire dans la production et la distribution des richesses ». Senior dit : « Le capital est une richesse résultant des efforts humains et employée à la production et à la distribution des richesses ». John Stuart Mill dit : « Ce que le capital fait dans la production, c'est de fournir l'abri, la protection, les instruments et les matériaux que le travail exige, et de nourrir et d'entretenir de toute façon les ouvriers pendant le procès de production. Toutes les choses destinées à cet usage sont des capitaux ». Nous aurons à revenir sur cette conception du capital, à propos de la théorie dite du fonds des salaires.

Comme Held l'a remarqué, les problèmes pratiques qui étaient au premier rang au début du XIX^e siècle devaient suggérer une pareille conception du capital. Les gens se préoccupaient de montrer que le bien-être des classes ouvrières dépend de l'approvisionnement préalable en moyens de faire vivre et d'employer les ouvriers ; ils insistaient sur les dangers qu'il y a à vouloir leur trouver artificiellement des emplois à l'aide des extravagances du système protecteur et de l'ancienne Loi des pauvres (assistance publique). L'idée de Held a été développée avec une grande pénétration dans le livre suggestif et intéressant de Cannan, *Production and Distribution* ; quelques-unes des exagérations des premiers économistes semblent pourtant susceptibles d'explications autres et plus raisonnables que celles qu'il leur assigne.

Cette conception a été suggérée par la pratique du marché du travail, et elle n'a jamais été très conséquente avec elle-même. On en est arrivé à comprendre dans le capital tout ce que les employeurs payent, directement ou indirectement, pour le travail de leurs employés — *capital salaire*, ou *capital rémunérateur*, comme on l'appelle ; — mais on n'y comprend aucune des choses dont ils ont besoin pour leur propre entretien, ou pour celui des architectes, ingénieurs et autres spécialistes. Pour être conséquent il faudrait y comprendre tout ce qui est nécessaire à l'activité de toutes les catégories de travailleurs, et en exclure tous les objets de luxe, qu'ils soient consommés par les ouvriers manuels ou par les autres travailleurs ; mais si cette conception du capital avait été poussée jusqu'à cette conclusion logique, elle aurait tenu moins de place dans les discussions touchant les relations entre employeurs et employés (1).

§ 13. — Dans d'autres pays pourtant, et notamment en Allemagne et en Autriche, il y a eu une certaine tendance à restreindre le capital (au point de vue social) au capital auxiliaire ou instrumental. On allègue que, dans le but de rendre plus net le contraste entre la production et la consommation, rien de ce qui est directement consommé ne devrait être regardé comme moyen de production. Mais on ne voit pas pourquoi une chose ne pourrait pas être envisagée à un double point de vue (2).

(1) Voir un argument dans ce sens et une excellente discussion des difficultés du sujet dans WAGNER, *Grundlegung*, 3^e éd., pp. 315-316.

(2) Le lien existant entre la productivité du capital et la demande de capital, ainsi qu'entre la mise en réserve du capital en vue de l'avenir et l'offre de capital, est pendant longtemps resté latent dans l'esprit des hommes, quoique il ait été dissimulé sous d'autres considérations dont beaucoup, nous le reconnaissons maintenant, étaient basées sur des erreurs. Certains auteurs ont insisté davantage sur le côté demande et d'autres sur le côté offre ; mais entre eux la différence n'était pas beaucoup plus qu'une différence de nuance. Ceux qui ont insisté sur la productivité du capital n'ont pas ignoré pour cela la répugnance de l'homme à épargner et à sacrifier le présent à l'avenir. D'un autre côté, ceux dont la pensée s'est ar-

On allègue, en outre, que les choses qui servent à l'homme, non pas directement, mais en l'aidant à se procurer d'autres choses pour son usage, forment une catégorie homogène, parce que leur valeur est dérivée de la valeur des choses qu'elles servent à produire. Il serait bon d'avoir un nom pour ces choses ; mais il est douteux que le nom de capital leur convienne ; il est douteux aussi que le groupe soit aussi homogène qu'il semble à première vue.

Ainsi donc, nous pouvons définir les biens instrumentaux de façon à y comprendre les tramways, et autres choses qui tirent leur valeur des services personnels qu'elles rendent ; ou bien nous pouvons, à l'exemple de ce l'on faisait autrefois pour l'expression de travail productif, ne considérer comme biens instrumentaux que les choses qui s'incorporent directement dans un produit matériel. La première définition donne à ce mot un

rétée surtout sur la nature et l'étendue du sacrifice qu'exige cet ajournement des jouissances, ont considéré comme évidents les faits qui montrent qu'en accumulant les moyens de production, l'homme acquiert une puissance bien plus grande pour la satisfaction de ses besoins. En somme, il y a lieu de croire que les exposés faits par le Professeur Böhm-Bawerk des théories sur le capital et l'intérêt, « théories naïves de la productivité », « théories de l'usage », etc., n'auraient pas été acceptés par les auteurs eux-mêmes comme des tableaux exacts et complets de leurs diverses opinions. Il ne semble pas non plus avoir réussi à trouver une définition qui soit claire et logique avec elle-même. Il dit que « le capital social est l'ensemble des produits destinés à servir à une nouvelle production, ou, plus brièvement, l'ensemble des produits intermédiaires ». Il exclut formellement (Liv. I, ch. vi) « les maisons d'habitation et les autres espèces de bâtiments qui servent directement à un but de jouissance, d'éducation ou de civilisation ». Pour être logique, il doit exclure les hôtels, les tramways, les bateaux de passagers, les trains, etc..., et peut-être même les installations pour fournir la lumière électrique aux habitations particulières. Mais ce serait enlever à la notion de capital tout intérêt pratique. Les raisons qui en font exclure les théâtres publics et y comprendre les tramways, mèneraient tout aussi bien à y comprendre les métiers à tisser employés à la maison, et à en exclure ceux qui servent à fabriquer de la dentelle.

sens assez voisin de celui qui a été discuté dans la section précédente, et, comme lui, il a l'inconvénient d'être vague. La seconde est un peu plus précise, mais elle paraît faire une distinction artificielle là où la nature n'en fait aucune, et convenir aussi peu aux études scientifiques que les anciennes définitions que l'on donnait de l'expression de travail productif.

LIVRE III

Des besoins et de leur satisfaction.

CHAPITRE PREMIER

INTRODUCTION

§ 1. — Les anciennes définitions de l'économique la définissaient comme étant la science qui s'occupe de la production, de la distribution, de l'échange et de la consommation des richesses. L'expérience a ensuite montré que les problèmes de la distribution et de l'échange sont si étroitement unis, qu'il est douteux qu'il y ait avantage à essayer de les séparer. Il y a pourtant un bon nombre d'idées générales relatives aux relations de l'offre et de la demande qu'il faut connaître, car elles sont à la base des problèmes pratiques de la valeur, et, comme une sorte d'épine dorsale, elles servent à donner de l'unité et de la force à l'ensemble de la théorie économique. Leur portée et leur généralité même les distingue des problèmes plus concrets de la distribution et de l'échange auxquels elles sont subordonnées. Elles sont, par suite, réunies dans le livre V sur « La théorie générale de la demande et de l'offre », qui prépare la voie à l'étude du sujet du livre VI « La distribution et l'échange, ou la valeur ».

Mais, auparavant, viennent : dans le présent livre (III) une étude des besoins et de leur satisfaction, c'est-à-dire de la

demande et de la consommation ; puis, dans le livre IV, une étude des agents de la production, c'est-à-dire des agents à l'aide desquels les besoins sont satisfaits, en y comprenant l'homme lui-même, le principal agent et le seul but de la production. Le livre IV correspond dans l'ensemble à cette étude de la production qui a occupé une si grande place dans presque tous les ouvrages anglais sur l'économie politique générale pendant les deux dernières générations ; bien que ses liens avec les problèmes de la demande et de l'offre n'y fussent pas indiqués d'une façon suffisamment claire.

§ 2. — Jusqu'à ces derniers temps, le sujet de la demande ou de la consommation a été quelque peu négligé. Quelque importante que soit la question de savoir comment nous devons employer nos ressources pour en tirer le meilleur parti, elle ne se prête pas, en ce qui concerne les particuliers, aux méthodes de l'économie politique. Le bon sens et l'expérience de la vie servent bien plus, en cette matière, que les analyses économiques les plus subtiles, et, jusqu'à ces derniers temps, les économistes ont dit peu de chose sur ce point parce qu'ils n'avaient réellement rien à dire qui ne fut connu de toute personne sensée. Mais, depuis quelque temps, diverses causes ont agi pour donner à ce sujet une plus grande importance dans les discussions économiques.

La première de ces causes est la conviction croissante qu'un certain mal est résulté de l'habitude qu'avait Ricardo d'insister, d'une façon disproportionnée, sur le coût de production, lorsqu'il analysait les causes qui déterminent la valeur d'échange. Bien que lui-même, en effet, et les principaux économistes qui l'ont suivi, sussent bien que les conditions de la demande jouent un rôle aussi important que celles de l'offre dans la détermination de la valeur, ils n'en ont cependant pas exprimé la portée avec une clarté suffisante, et ils n'ont été compris que par les lecteurs très attentifs.

En second lieu, le progrès des procédés exacts de raisonnement en économie politique a amené les gens à se préoccuper davantage de poser nettement les prémisses sur lesquelles ils raisonnent. Ce souci croissant est dû en partie à l'emploi, par certains auteurs, du langage mathématique et des procédés mathématiques de raisonnement. Il est peut-être douteux que l'on ait tiré grand profit de l'usage des formules mathématiques compliquées ; mais l'emploi des procédés mathématiques de raisonnement a rendu de grands services ; il a, en effet, amené les gens à se refuser à examiner un problème tant qu'ils ne savent pas, d'une façon certaine, en quoi le problème consiste, et à se préoccuper, avant d'aller plus loin, de savoir quelles conditions sont supposées exister, et quelles ne le sont pas.

Par là on a été ensuite obligé d'analyser plus soigneusement toutes les idées directrices de l'économie politique et particulièrement de la demande, car la simple tentative faite pour exposer clairement comment se mesure la demande d'une chose, ouvre de nouveaux aperçus sur les principaux problèmes de l'économique. Bien que la théorie de la demande soit encore en enfance, nous pouvons déjà constater qu'il est possible de réunir et de grouper des statistiques de la consommation, et d'éclairer de cette façon certaines questions difficiles qui ont une grande importance pour le bien-être public.

Enfin, l'esprit du temps nous pousse à examiner plus attentivement la question de savoir si l'augmentation de nos richesses ne pourrait pas servir, plus qu'elle ne le fait, à accroître le bien-être général ; par là nous sommes amenés à rechercher dans quelle mesure la valeur d'échange de l'une de ces richesses, qu'elle soit utilisée individuellement ou collectivement, représente exactement ce que cette richesse ajoute au bonheur et au bien-être.

Nous commencerons ce livre par une brève étude des divers besoins de l'homme, considérés dans leur lien

avec ses efforts et son activité. La nature progressive de l'homme forme un tout. Ce n'est que temporairement et provisoirement que nous pouvons isoler, pour l'étudier, le côté économique de sa vie ; mais nous devons avoir soin en tout cas d'envisager dans son ensemble tout ce côté économique. Il est particulièrement nécessaire d'insister sur ce point en ce moment, parce que la réaction contre l'oubli relatif dans lequel Ricardo, et ceux qui l'ont suivi, ont laissé l'étude des besoins, semble vouloir se porter à l'extrême opposé. Il importe encore d'affirmer la grande vérité sur laquelle ils insistaient d'une façon trop exclusive : à savoir que, tandis que la vie des animaux inférieurs se règle d'après leurs besoins, c'est dans l'évolution des formes de l'effort et de l'activité que nous devons chercher les caractéristiques de l'histoire de l'humanité.

CHAPITRE II

LES BESOINS DANS LEURS RAPPORTS AVEC L'ACTIVITÉ DE L'HOMME

§ 1. — Les besoins et les désirs de l'homme sont innombrables et de sortes très diverses ; mais ils sont d'ordinaire limités et susceptibles d'être satisfaits. L'homme non civilisé n'en a, il est vrai, guère plus que l'animal privé de raison ; mais chacun de ses pas dans la voie du progrès augmente leur variété, en même temps que la variété des procédés qu'il emploie pour les satisfaire. Il désire les choses qu'il a l'habitude de consommer, non seulement en plus grande quantité, mais de meilleure qualité ; il désire une plus grande variété, et des choses satisfaisant de nouveaux besoins qui se développent en lui.

Ainsi donc, bien que l'animal, et, comme lui, l'homme sauvage, préfèrent certains morceaux de choix, ni l'un ni l'autre ne recherche beaucoup la variété pour elle-même. A mesure, pourtant, que l'homme s'élève en civilisation, à mesure que son esprit se développe, et que ses passions animales commencent à s'associer à une certaine activité mentale, ses besoins deviennent rapidement plus raffinés et plus variés ; dans les moindres détails de la vie, il commence à désirer le changement pour lui-même, longtemps avant qu'il se soit sciemment débarrassé du joug de la coutume. Le premier grand pas dans cette direction se fait lorsque l'homme apprend à faire le feu : peu à peu il s'habitue

à une grande variété de boissons et d'aliments cuits de façons différentes ; avant peu la monotonie lui devient pénible, et c'est pour lui une grande privation lorsque il est, par hasard, obligé de vivre pendant quelque temps exclusivement d'une ou de deux espèces d'aliments.

A mesure que la richesse d'un homme s'accroît, sa nourriture et sa boisson deviennent plus variées et plus chères ; mais son appétit est limité par la nature, et lorsque ses dépenses en nourriture deviennent extravagantes, il est plutôt porté à se donner le plaisir de l'hospitalité et de l'ostentation qu'à trop sacrifier pour ses propres sens.

Ceci nous amène à remarquer avec Senior que « quelque fort que soit le besoin de variété, il est faible comparé au besoin de se faire remarquer : sentiment qui, si nous considérons son universalité et sa constance, si nous considérons qu'il affecte tous les hommes et dans tous les temps, qu'il nous accompagne depuis le berceau jusqu'à la tombe, peut être déclaré la plus puissante des passions humaines ». Cette grande demi-vérité se trouve très bien illustrée par la comparaison que l'on peut faire entre le besoin de recherche et de variété dans la nourriture, et le besoin de recherche et de variété dans le vêtement.

§ 2. — Ce besoin de vêtement, qui est le résultat de causes naturelles, varie d'après le climat et la saison, et un peu d'après la nature des occupations de chacun. Mais, en matière de vêtements, la convention a plus d'importance que la nature. Ainsi, dans les temps anciens, la loi et la coutume ont souvent prescrit aux membres de chaque caste ou de chaque profession la coupe de leurs vêtements et la somme qu'ils devaient coûter, mais non dépasser ; une partie de ces réglementations subsistent encore aujourd'hui dans leur fonds essentiel, tout en se transformant rapidement. En Ecosse, par exemple, du temps d'Adam Smith, beaucoup de personnes pouvaient sortir sans souliers et sans bas, qui ne le peuvent plus maintenant ; beaucoup

de personnes peuvent encore le faire en Écosse, qui ne le pourraient pas en Angleterre. De même en Angleterre, à l'heure actuelle, un ouvrier à son aise doit se montrer le dimanche en vêtement noir et, dans certains endroits, en chapeau de soie ; or cela l'eût exposé à être ridicule il y a seulement peu de temps. Dans tous les rangs inférieurs de la société on voit augmenter constamment, au point de vue de la variété et du prix, tout ce que la coutume exige comme minimum et ce qu'elle tolère comme maximum ; le désir de se distinguer par le vêtement est en train de se répandre dans les rangs inférieurs de la société anglaise.

Mais dans les rangs supérieurs, si l'habillement des femmes est encore varié et coûteux, celui des hommes est simple et peu cher, en comparaison de ce qu'il était en Europe il n'y a pas longtemps et de ce qu'il est en Orient. Les hommes qui sont le plus distingués par eux-mêmes ont, en effet, une aversion naturelle à attirer l'attention par leurs vêtements, et ils ont donné la mode (1).

§ 3. — L'habitation satisfait le besoin de s'abriter contre le mauvais temps ; mais ce besoin joue un très petit rôle dans la demande effective de maisons. Si une cabane, petite mais bien construite, donne un excellent abri, son

(1) Une femme peut, dans ses vêtements, faire montre de sa richesse ; mais, si elle s'en tient là, elle manque son but. Elle doit montrer, en même temps que sa richesse, une certaine distinction de goût. Si ses vêtements doivent plus au couturier qu'à elle-même, pourtant on a coutume de supposer que, étant moins occupée que l'homme par les affaires du dehors, elle peut consacrer plus de temps à penser à sa toilette. Et même, avec les modes modernes, être « bien habillées » (et non pas être habillées d'une façon coûteuse) est un but plus modeste que peuvent raisonnablement se proposer celles qui désirent se faire remarquer pour leur goût et leur habileté ; il en serait encore bien plus ainsi, si le fâcheux empire des caprices de la mode venait à disparaître. Savoir combiner des toilettes belles par elles-mêmes, variées et bien appropriées à leur usage, est en effet un objet digne d'efforts ; il appartient à la même classe que le talent de peindre, tout en n'y occupant pas le même rang.

atmosphère étouffante, sa malpropreté forcée, l'absence de confortable et de tranquillité sont de grands inconvénients, non pas tant par la gêne physique qu'ils causent, que parce qu'ils empêchent le développement des facultés, et entravent les plus hautes activités de l'homme. Avec le développement de ces facultés la demande d'habitations plus spacieuses devient plus pressante (1).

Aussi un logement relativement spacieux et bien aménagé rentre, même dans les rangs inférieurs de la société, dans la catégorie des choses nécessaires à l'activité (*necessary for efficiency*) (2), et c'est le moyen le plus commode et le plus manifeste de prétendre à la distinction sociale. Même dans les rangs de la société où chacun possède un logement qui lui suffit largement, à lui-même et aux membres de sa famille, pour l'exercice de leurs plus hautes activités, on désire s'agrandir encore, et d'une façon presque illimitée, en vue de pouvoir exercer quelques-unes des plus hautes activités sociales.

§ 4. — C'est encore le désir d'exercer et de développer nos facultés, répandu dans tous les rangs de la société, qui nous conduit non seulement à nous livrer à la science, à la littérature et à l'art pour eux-mêmes, mais à recourir de plus en plus au travail de ceux qui s'y livrent par profession. Les moments de loisir sont de moins en moins employés à ne rien faire, et l'on a de plus en plus le goût des distractions, telles que les sports et les voyages, qui développent les facultés, plutôt que celui de s'abandonner à des satisfactions des sens (3).

(1) Il est vrai que beaucoup d'ouvriers à l'esprit actif préfèrent des logis étroits dans une ville, à un cottage spacieux à la campagne ; mais c'est parce qu'ils ont un goût prononcé pour des genres d'activité auxquels la vie à la campagne offre peu d'emploi.

(2) Voir livre II, ch. III, § 3.

(3) Comme point de moindre importance on peut signaler que les boissons qui stimulent l'activité intellectuelle remplacent en grande partie celles qui ne font que satisfaire les sens. La consom-

Le désir d'arriver à la perfection pour elle-même a une portée presque aussi grande que le désir plus bas de se distinguer et de se faire remarquer. De même que le désir de se distinguer va depuis l'ambition de ceux qui peuvent espérer que leurs noms seront répétés par les hommes dans des pays lointains et dans des temps reculés, jusqu'à l'espoir qu'a la fille de village que le nouveau ruban qu'elle met pour Pâques ne restera pas inaperçu de ses voisins ; de même, le désir de perfection va depuis un Newton ou un Stradivarius jusqu'au pêcheur qui, lorsqu'il n'est pas pressé, prend plaisir, même si personne ne le regarde, à bien conduire sa barque, à constater qu'elle est bien construite et qu'elle obéit bien à sa direction. Des désirs de ce genre exercent une grande influence sur l'offre des plus hautes facultés et des plus grandes inventions, et ils ne sont pas sans importance au point de vue de la demande. Dans les professions exigeant une très grande habileté, et dans les métiers mécaniques les plus difficiles, une grande partie de la demande de travail vient, en effet, du plaisir que les gens ont à exercer leurs propres facultés et à les exercer à l'aide d'instruments très délicatement ajustés et très obéissants.

Ainsi donc, en prenant les choses en gros, ce sont les besoins de l'homme qui, dans les premières périodes de son développement, donnent l'essor à son activité ; mais, par la suite, chaque progrès est dû à de nouvelles activités qui suscitent de nouveaux besoins, bien loin d'être dû à de nouveaux besoins provoquant des activités nouvelles.

Nous le voyons clairement si nous cessons de considérer des conditions de vie saines où de nouvelles activités se développent constamment, et si nous observons le nègre des

mation du thé augmente très vite, tandis que celle de l'alcool est stationnaire, et il y a, dans tous les rangs de la société, une diminution de la demande pour les sortes d'alcool les plus grossières et les plus abrutissantes.

Indes Occidentales qui fait usage de la liberté et de la richesse, non pas pour se procurer les moyens de satisfaire de nouveaux besoins, mais pour croupir dans une paresse qui n'est pas un repos ; ou encore si nous considérons cette partie, de moins en moins nombreuse, des ouvriers anglais qui n'ont aucune ambition, aucune fierté et aucun plaisir à développer leurs facultés et leurs activités, et qui dépensent à boire tout ce qui, dans leurs salaires, dépasse le strict nécessaire d'une vie misérable.

Il n'est donc pas vrai que « la théorie de la consommation soit la base scientifique de l'économique » (1). Beaucoup de ce qui présente le plus d'intérêt dans la science des besoins, est tiré de la science des efforts et des activités. Elles se complètent l'une l'autre ; aucune n'est parfaite sans l'autre. Mais si l'une des deux peut, mieux que l'autre, prétendre expliquer l'histoire de l'homme, au point de vue économique comme aux autres, c'est la science des activités et non pas celle des besoins. M^c Culloch indiquait leurs véritables relations lorsque, discutant « la nature progressive de l'homme » (2), il disait : « La satisfaction d'un

(1) Cette opinion est exprimée par Banfield, et Jevons l'a adoptée comme étant le point central de ses idées. Il est fâcheux qu'ici, comme ailleurs, le goût qu'a Jevons d'exprimer ses idées avec force l'ait mené à une conclusion qui, non seulement est inexacte, mais fait croire à tort que les anciens économistes se seraient trompés sur ce point plus qu'ils ne l'ont réellement fait. Banfield dit : « La première proposition de la théorie de la consommation est que la satisfaction d'un besoin placé assez bas dans l'échelle des besoins en fait naître un autre d'un caractère plus élevé ». Si cette idée était vraie, l'opinion que nous rapportons ci-dessus et qui est basée sur elle, serait vraie aussi. Mais, comme le montre Jevons (*Theory*, 2^e édit., p. 59) elle n'est pas exacte. Il lui substitue cette autre formule que la satisfaction d'un besoin inférieur permet à un besoin plus élevé de se manifester. Cela est vrai et c'est d'ailleurs une phrase qui exprime deux propositions identiques ; mais elle n'autorise pas à donner la suprématie à la théorie de la consommation.

(2) *Political Economy*, ch. II.

besoin ou d'un désir n'est qu'un pas vers quelque but nouveau. A toute époque de progrès le destin de l'homme est d'imaginer et d'inventer, de s'engager dans de nouvelles entreprises, et, lorsque celles-ci sont terminées, de se lancer dans d'autres avec une énergie nouvelle ».

Il résulte de là qu'à ce point de notre ouvrage, toute étude de la demande doit se réduire à une analyse élémentaire presque purement formelle. L'étude plus complète de la consommation doit suivre et non pas précéder la partie principale de l'analyse économique ; de plus, bien qu'elle ait son point de départ dans le domaine propre à l'économie, elle ne peut pas y trouver ses conclusions, mais doit les aller chercher bien au delà de ce domaine (1).

(1) La classification des besoins n'est pas un travail dénué d'intérêt ; mais elle n'est pas nécessaire pour le but que nous nous proposons. Le fonds commun des ouvrages les plus récents à cet égard se trouve dans HERMANN, *Staatswirthschaftliche Untersuchungen*, ch. II, où les besoins sont classés en « besoins absolus et relatifs, élevés et inférieurs, urgents et susceptibles d'être ajournés, positifs et négatifs, directs et indirects, généraux et particuliers, continus et intermittents, permanents et temporaires, ordinaires et extraordinaires, présents et futurs, individuels et collectifs, privés et publics ».

On trouvera une analyse des besoins et des désirs dans la plupart des ouvrages économiques écrits en France et dans les autres pays du Continent même par la précédente génération. Mais les limites rigides que les auteurs anglais ont assignées à leur science ont exclu les discussions de ce genre. C'est un fait caractéristique que Bentham n'y fait aucune allusion dans son *Manual of Political Economy*, quoique l'analyse profonde qu'il en donne dans les *Principles of Morals and Legislation* et dans la *Table of the Springs of Human Action*, ait exercé une grande influence. Hermann a étudié Bentham ; d'un autre côté, Banfield, dont les cours ont peut-être été les premiers cours faits dans une Université anglaise qui aient subi l'influence directe de la pensée économique allemande, doit beaucoup à Hermann. En Angleterre, la route a été préparée à l'excellent ouvrage de Jevons sur la théorie des besoins, par Bentham lui-même, par Senior, dont les brèves remarques sur ce sujet sont pleines d'idées suggestives, par Banfield et par l'Australien Hearn. Le livre de HEARN, *Plutology or Theory of the Efforts to satisfy Human Wants*, est à la fois simple et profond ; il offre un admirable

exemple de la façon dont l'analyse minutieuse doit être employée pour devenir une discipline de premier ordre à l'égard des jeunes gens, et pour leur donner une connaissance intelligente des conditions économiques de la vie, sans leur imposer aucune solution particulière des problèmes plus difficiles sur lesquels ils ne sont pas encore à même de se former une opinion indépendante. A peu près au même moment où paraissait le livre de Jevons (*Theory of Political Economy*), Charles Menger inaugurait les études subtiles et intéressantes faites par l'école autrichienne sur les besoins et les utilités.

CHAPITRE III

LES VARIATIONS DE LA DEMANDE

§ 1. — Les expressions Utilité et Besoin sont, d'ordinaire, employées comme corrélatives. L'utilité d'une chose pour une personne s'apprécie par la mesure dans laquelle cette chose satisfait ses besoins à ce moment-là. Les besoins sont appréciés ici quantitativement, c'est-à-dire d'après leur volume et leur intensité, et non qualitativement, d'après quelque idéal de morale ou de sagesse. D'après un idéal de ce genre les aliments solides peuvent être plus utiles qu'une quantité d'alcool d'un prix égal, et des vêtements chauds plus utiles qu'un habit de soirée neuf. Mais si un homme préfère l'alcool ou l'habit noir, c'est que l'un de ces objets satisfait un besoin qui, pour lui, est plus grand ; il a donc pour lui une plus grande utilité. Sans doute cet emploi du mot utilité peut induire en erreur ceux qui n'y sont pas accoutumés ; mais cela arrive rarement en pratique, et il a en sa faveur de grandes autorités. Les mots par lesquels on a proposé de le remplacer, tels que Ophélimité (Pareto), Agréabilité, Désidérabilité, etc., ne sont pas sans inconvénients ; le mieux semble être pour le moment de conserver le mot Utilité, en dépit de ses défauts.

Nous avons vu que, en règle générale, chaque besoin est limité, et qu'à mesure qu'augmente la quantité d'une chose qu'un homme possède, le désir qu'il éprouve d'en obtenir davantage diminue d'intensité ; jusqu'au moment où, à sa

place, apparaît le désir d'une autre chose, à laquelle peut-être il ne pensait même pas, tant que ses besoins plus urgents n'étaient pas satisfaits. Il y a une variété infinie de besoins, mais chacun d'eux pris isolément est limité. Cette tendance bien connue et fondamentale de la nature humaine peut s'exprimer de la façon suivante par la *loi de satiété des besoins* ou de *l'utilité décroissante* :

« *L'utilité totale* d'une chose pour quelqu'un (c'est-à-dire la somme des plaisirs ou des autres avantages qu'il en retire) augmente avec toute augmentation de la quantité qu'il en possède, mais non pas aussi vite que cette quantité. Si cette quantité augmente à un taux uniforme, les avantages (*the benefit*) qu'il en tire augmentent à un taux décroissant ».

En d'autres termes, le bénéfice supplémentaire, qu'une personne tire d'une augmentation donnée du stock d'une chose qu'elle possède, diminue à chaque augmentation de ce stock.

La quantité de cette chose qu'elle consent tout juste à acheter, peut être appelée son *achat-limite* (*marginal purchase*), parce qu'elle est alors juste à la limite du doute sur le point de savoir s'il vaut la peine de faire la dépense nécessaire pour l'acquérir. L'utilité de son achat-limite peut s'appeler *l'utilité-limite* de la chose pour elle ; ou bien si, au lieu de l'acheter, notre personne fait la chose elle-même, son utilité-limite est l'utilité de la partie qu'elle pense tout juste valoir la peine de faire. La loi qui vient d'être exposée peut donc se formuler ainsi :

« L'utilité-limite d'une chose pour une personne diminue avec toute augmentation de la quantité qu'elle en possède déjà » (1).

(1) Voir note I à l'appendice mathématique à la fin du volume. Cette loi a, au point de vue de l'importance, la priorité sur la *loi du rendement décroissant* du sol, qui a pourtant la priorité au point de vue historique, puisque c'est elle qui la première fut soumise à une

Cette loi implique pourtant une condition qu'il faut mettre en lumière. C'est que nous supposons que le caractère et les goûts de la personne elle-même n'aient pas eu le temps de changer. Il ne faut donc pas voir d'exception à la loi dans le fait que plus un homme entend de bonne musique, plus son goût pour elle devient fort; ni dans le fait que l'avarice et l'ambition sont souvent insatiables; ni dans le fait que la vertu de propreté et le vice d'ivrognerie se développent à mesure qu'on les satisfait. En pareils cas, nos observations s'étendent à une certaine période de temps, et la personne n'est pas la même au début qu'à la fin. Si nous prenons un homme tel qu'il est, en supposant que son caractère n'ait pas eu le temps de changer : pour lui, alors, l'utilité-limite d'une chose diminue constamment avec toute augmentation de la quantité dont il dispose (1).

analyse rigoureuse d'un caractère semi-mathématique. Si, par anticipation, nous lui empruntons quelques-unes de ses expressions, nous pouvons dire que le *rendement* de jouissances (*pleasure*) qu'une personne tire de chaque *dose* supplémentaire d'une marchandise, diminue, jusqu'à ce qu'enfin une limite soit atteinte à partir de laquelle il ne vaut plus la peine d'en acquérir davantage.

L'expression *utilité-limite* (*Grenz-nutzen*) a été pour la première fois employée dans ce sens par le professeur autrichien Wieser. Elle correspond à l'expression de Jevons, *utilité finale*.

(1) On peut signaler ici, bien que le fait n'ait que peu d'importance pratique, qu'une petite quantité d'une marchandise peut être insuffisante pour satisfaire un besoin particulier, et alors la satisfaction augmente d'une façon plus que proportionnelle lorsque le consommateur vient à en posséder assez pour atteindre le but désiré. Ainsi, par exemple, quelqu'un tirerait proportionnellement moins de plaisir de dix rouleaux de papier à tapisser que de douze, si, avec douze, il peut couvrir entièrement les murs de sa chambre, et ne le peut pas avec dix. Ou encore un concert très court, ou des vacances très courtes, peuvent ne pas atteindre leur but qui est de reposer et de distraire; un concert ou des vacances de durée double peuvent avoir une utilité totale plus que double. Ce cas correspond au fait suivant, que nous aurons à étudier à propos de la tendance au rendement décroissant : lorsque le capital et le travail déjà employés sur un terrain sont en quantité insuffisante pour produire tous leurs effets, une dépense supplé-

§ 2. — Exprimons maintenant par rapport aux prix cette loi de l'utilité décroissante. Prenons pour exemple une marchandise, comme le thé, pour laquelle la demande est continue et qui peut être achetée en petites quantités. Supposons, par exemple, que l'on puisse avoir du thé, d'une certaine qualité, à 2 shillings la livre. Une personne peut être disposée à donner 10 shillings pour une seule livre une fois par an, plutôt que de se passer de thé tout à fait. Mais, au prix où il est, elle achète peut-être 10 livres par an ; c'est-à-dire que la différence entre le plaisir qu'elle se procure en achetant 9 livres, et celui qu'elle se procure en achetant 10 livres, est juste suffisante pour la faire consentir à payer 2 shillings ; le fait qu'elle n'achète pas une onzième livre montre que, à son avis, elle ne mérite pas une nouvelle dépense de 2 shillings. Le prix de 2 shillings la livre est donc la mesure de l'utilité du thé pour elle, à la limite, ou au terme, ou à la fin, de ses achats ; c'est la mesure de l'utilité-limite du thé pour elle. Si le prix qu'elle est juste disposée à payer pour avoir au moins un pound de thé s'appelle son *prix de demande* (*demand price*), le prix de 2 shillings est donc son *prix de demande limite* (*marginal demand price*). Notre loi peut alors se formuler ainsi :

« Plus est grande la quantité d'une chose qu'une personne possède, plus sera faible, toutes choses restant égales (à savoir le pouvoir d'achat de la monnaie, et la quantité de monnaie dont elle dispose), le prix qu'elle consentira à payer pour en avoir davantage : ou, en d'autres termes, plus diminue son prix de demande-limite pour cette chose ».

Sa demande devient *efficace* seulement lorsque le prix mentale faite sur ce terrain, alors même que les procédés de culture n'auraient pas changé, donnerait un rendement plus que proportionnel. Dans le fait qu'une amélioration des procédés de culture peut entraver l'action de cette tendance, nous constaterons une analogie avec la condition qui vient d'être indiquée au texte comme étant impliquée par la loi de l'utilité décroissante.

qu'elle est disposée à offrir atteint celui auquel les autres sont disposés à vendre.

Cette dernière formule nous rappelle que nous n'avons, jusqu'à présent, pas tenu compte des changements qui peuvent survenir dans l'utilité — limite de la monnaie, ou pouvoir général d'achat. A un même moment, les ressources matérielles d'une personne restant les mêmes, l'utilité-limite de la monnaie est pour elle une quantité fixe, de sorte que les prix qu'elle est disposée à payer pour deux marchandises sont l'un à l'autre dans le même rapport que l'utilité de ces deux marchandises.

§ 3. — Pour qu'une personne se décide à acheter une chose, il faut que cette chose ait une plus grande utilité s'il s'agit d'une personne pauvre que d'une personne riche. Nous avons vu que l'employé à 100 £ par an ira à pied à son bureau par une pluie qui décidera l'employé gagnant 300 £ à prendre un omnibus (1). L'utilité ou la satisfaction que représentent 3 pence est plus grande pour l'employé pauvre que pour le riche ; pourtant, si l'employé riche prend l'omnibus cent fois dans l'année, et le pauvre vingt fois, l'utilité du centième et dernier trajet en omnibus que le riche consent à se payer est mesurée pour lui par 3 pence ; et c'est aussi par 3 pence que se mesure, pour l'employé pauvre, l'utilité du vingtième et dernier trajet en omnibus qu'il se paye. Pour chacun d'eux, l'utilité-limite se mesure par 3 pence ; mais cette utilité-limite est plus grande pour l'employé pauvre que pour le riche.

En d'autres termes, plus un homme devient riche, moins est grande l'utilité-limite de la monnaie pour lui ; toute augmentation de ses ressources augmente le prix qu'il est disposé à payer pour une satisfaction donnée. De même, toute diminution de ses ressources augmente l'utilité-limite de la monnaie pour lui, et diminue le prix qu'il

(1) Voir livre I, chap. v, § 4.

est disposé à payer pour se procurer une satisfaction (1).

§ 4. — Pour avoir une connaissance complète de sa demande d'une chose, il faudrait nous renseigner sur le point de savoir quelle quantité il serait disposé à en acheter à chacun des prix auxquels cette chose peut être offerte; l'état de sa demande de thé, par exemple, peut s'exprimer par un tableau des prix qu'il est disposé à payer, c'est-à-dire par ses divers prix de demande pour diverses quantités. Ce tableau peut s'appeler son tableau de demande (*demand schedule*).

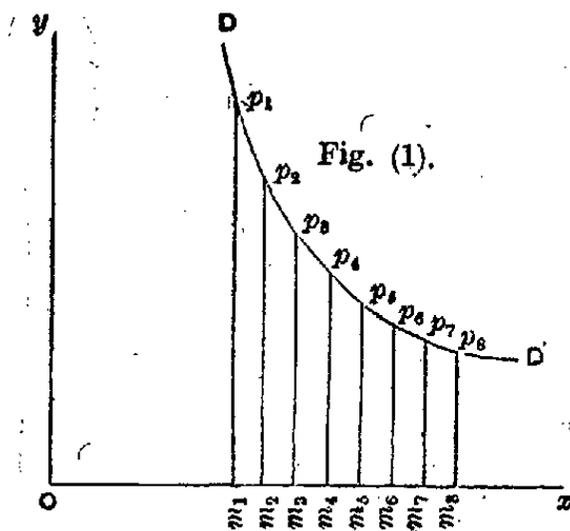
Ainsi, par exemple, nous pouvons trouver qu'il achèterait :

6 livres à 50 pence	la livre	10 livres à 24 pence	la livre
7 » 40	»	11 » 21	»
8 » 33	»	12 » 19	»
9 » 28	»	13 » 18	»

Si des prix correspondants étaient indiqués pour toutes les quantités intermédiaires, nous aurions un tableau complet de sa demande (2).

(1) Voir note II à l'appendice.

(2) Un tableau de demande de ce genre peut être représenté, selon un procédé qui devient d'un usage familier, par une courbe qui serait appelée la *courbe de demande*. Tirons deux lignes Ox et Oy , l'une horizontale, l'autre verticale. Supposons qu'un pouce pris sur Ox représente 10 livres de thé, et qu'un pouce pris sur Oy représente 40 pence.



	Dixièmes de pouce		Quarantièmes de pouce
Prenons	$Om^1 = 6$	et tirons	$m^1p^1 = 50$
»	$Om^2 = 7$	»	$m^2p^2 = 40$
»	$Om^3 = 8$	»	$m^3p^3 = 33$
»	$Om^4 = 9$	»	$m^4p^4 = 28$
»	$Om^5 = 10$	»	$m^5p^5 = 24$
»	$Om^6 = 11$	»	$m^6p^6 = 21$
»	$Om^7 = 12$	»	$m^7p^7 = 19$
»	$Om^8 = 13$	»	$m^8p^8 = 17$

m^1 se trouvant sur Ox et m^1p^1 étant tirée verticalement de m^1 , et ainsi

Nous ne pouvons pas exprimer la demande d'une personne pour une chose en parlant simplement de « la quantité qu'elle est disposée à acheter », ou de « l'intensité de son désir d'acheter une certaine quantité », sans indiquer les prix auxquels elle achèterait telle quantité ou telle autre. Nous ne pouvons la formuler exactement qu'en dressant les listes des prix auxquels elle est disposée à acheter chaque quantité (1).

de suite. Alors p^1, p^2, \dots, p^8 sont des points situés sur la courbe de demande du thé; ou, comme nous pouvons dire, des *points de demande*. Si nous pouvions établir de la même manière des points de demande pour chaque quantité possible de thé, nous aurions la courbe continue DD' telle qu'elle est tracée sur la figure. Cette façon de présenter le tableau et la courbe de demande n'est que provisoire; nous renvoyons au chapitre V certaines difficultés qui s'y rattachent.

(1) Ainsi Mill dit que « nous devons entendre par le mot demande la quantité demandée, et nous rappeler que ce n'est pas une quantité fixe, mais qu'elle varie en général suivant la valeur » (*Principles*, livre III, ch. II, § 4). Cette formule est scientifique au fond; mais elle n'est pas claire et elle a été très mal comprise. Cairnes préfère dire que « la demande est le désir de marchandises et de services qu'on cherche à réaliser en offrant l'objet possédant le pouvoir général d'achat, et l'offre est le désir de pouvoir général d'achat qu'on cherche à réaliser en offrant des marchandises ou des services ». Il préfère cette formule afin de pouvoir parler de rapport ou d'égalité entre l'offre et la demande. Mais les désirs de deux personnes différentes ne peuvent pas être comparés directement; leurs mesures peuvent l'être, mais eux-mêmes ne le peuvent pas. En fait, Cairnes est lui-même amené à dire que l'offre « est limitée par la quantité de marchandises offertes en vente, et la demande par la quantité de pouvoir d'achat offert pour leur acquisition ». Mais les vendeurs n'ont pas une quantité fixe de marchandises qu'ils offrent en vente sans condition à n'importe quel prix; les acheteurs n'ont pas une quantité fixe de pouvoir d'achat qu'ils soient prêts à dépenser en achats de marchandises quelque élevé que soit le prix qu'ils ont à payer pour elles. Il faut tenir compte dans l'un et l'autre cas de la relation entre la quantité et le prix, pour compléter l'exposé de Cairnes, et, lorsqu'on le fait, on revient à la voie suivie par Mill. Cairnes dit, il est vrai: « La demande, telle qu'elle est définie par Mill, n'est pas mesurée, comme dans ma définition, par la quantité de pouvoir d'achat offerte pour

Lorsque nous disons que la demande d'une personne pour une chose augmente, nous voulons dire qu'elle en achètera plus qu'auparavant au même prix, et qu'elle en achètera autant qu'auparavant à un prix plus élevé. Une augmentation de sa demande d'une marchandise signifie d'ordinaire une augmentation de la liste entière des prix auxquels elle est disposée à acheter chaque quantité, et non pas seulement qu'elle soit disposée à en acheter davantage aux prix courants (1).

§ 5. — Jusqu'à présent nous n'avons envisagé que la demande d'un seul individu. Dans le cas particulier d'une marchandise comme le thé, la demande d'une seule personne représente très bien la demande totale de tout un marché : en effet la demande de thé est continue, et, comme il peut être acheté en petites quantités, toute variation de son prix a des chances de se faire sentir sur la quantité qu'un individu en achète. Mais, même parmi les choses qui sont d'un usage continu, il y en a beaucoup pour lesquelles la demande d'un seul individu ne peut pas varier continuellement à tout léger changement de prix, et ne peut varier

satisfaire le désir de marchandises, mais par la quantité de marchandises pour lesquelles ce pouvoir d'achat est offert ». Il est vrai qu'il y a une grande différence entre les deux phrases « j'achèterai une douzaine d'œufs » et « j'achèterai un shilling d'œufs » ; mais il n'y a pas de différence substantielle entre la phrase « j'achèterai douze œufs s'ils sont à un penny pièce, mais je n'en achèterai que six s'ils sont à un penny et demi », et la phrase « j'achèterai des œufs pour un shilling s'ils sont à un penny chaque, mais s'ils coûtent un penny et demi chaque je n'en achèterai que pour neuf pence ». Si la formule de Cairnes, lorsqu'on la complète, devient au fond la même que celle de Mill, sa forme est encore plus susceptible d'induire en erreur. (Voir un article de l'auteur de cet ouvrage *Mill's Theory of Value, Fortnightly Review*, avril 1876.)

(1) Nous aurons parfois avantage à la désigner sous le nom de « augmentation de son tableau de demande » (*demand schedule*). Géométriquement, on la représente en haussant la courbe de demande, ou, ce qui revient au même, en la faisant mouvoir vers la droite, avec peut-être quelque modification de forme.

que par grands sauts. Par exemple, une légère baisse dans le prix des chapeaux ou des montres n'affectera pas les achats de tout le monde ; mais elle amènera quelques personnes, qui hésitaient à s'acheter un chapeau neuf ou une nouvelle montre, à le faire.

Il y a beaucoup de choses pour lesquelles le besoin qu'en a un individu donné est intermittent, capricieux et irrégulier. Il ne peut pas y avoir de liste des prix de demande individuelle pour les gâteaux de noce, ou pour les services d'un chirurgien célèbre. Mais l'économiste s'occupe peu des incidents particuliers de la vie des individus. Il étudie plutôt « les actions que, sous certaines conditions, on peut attendre des membres d'un groupe industriel », dans la mesure où les motifs de ces actions sont mesurables par un prix en monnaie ; dans ces résultats généraux, la variété et l'intermittence de l'action individuelle se perdent dans l'ensemble relativement régulier des actions du grand nombre.

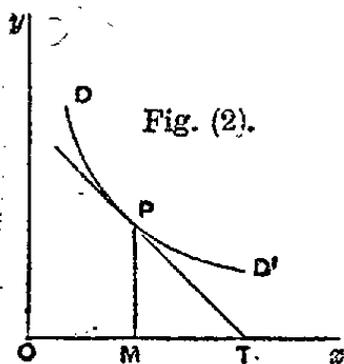
Sur de grands marchés — là où riches et pauvres, vieux et jeunes, hommes et femmes, personnes de tous les genres de goûts, de tempéraments et d'occupations, sont mêlés ensemble — les particularités des besoins individuels se compensent les unes les autres pour aboutir à des variations relativement régulières de la demande totale. Toute baisse, quelque petite qu'elle soit, dans le prix d'une marchandise d'un usage général, aura pour effet, toutes choses restant égales, d'augmenter sa vente ; de même qu'un mauvais automne augmente la mortalité d'une grande ville, quoique beaucoup de gens puissent ne pas en souffrir. Si donc nous avons les renseignements nécessaires, nous pourrions dresser une liste des prix auxquels chaque quantité d'une marchandise pourrait trouver acheteurs en un lieu donné, dans le courant d'une année, par exemple.

La demande totale, en un lieu donné, d'une marchandise quelconque, de thé, par exemple, est la somme des de-

mandes de tous les individus qui s'y trouvent. Quelques-uns seront plus riches et d'autres plus pauvres que le consommateur individuel dont nous venons d'étudier la demande ci-dessus ; le goût pour le thé sera chez quelques-uns plus grand et chez d'autres moindre que chez lui. Supposons qu'il y ait sur la place un million d'acheteurs de thé, et que la consommation moyenne soit égale à la sienne pour chaque prix. Alors la demande de cette place est représentée par la même liste de prix qu'auparavant, si nous écrivons un million de livres de thé au lieu d'une livre (1).

Il y a donc une *loi générale de la demande* : plus est grande la quantité à vendre, plus petit doit être le prix auquel elle est offerte pour pouvoir trouver acheteurs ; ou, en d'autres termes, la quantité demandée augmente avec une baisse de prix, et diminue avec une hausse de prix. Il n'y a pas de relation uniforme entre la baisse de prix et l'augmentation de la demande ; une baisse de un dixième peut augmenter les ventes de un vingtième, ou de un quart, ou les doubler ; mais, à mesure que les nombres de la colonne de gauche dans le tableau de demande (*demand schedule*) augmentent, ceux de la colonne de droite iront toujours en diminuant (2).

(1) La demande est représentée par la même courbe que précédemment, mais un pouce de Ox représente maintenant dix millions de livres au lieu de 10 livres. On peut définir la courbe de



demande pour un marché de la façon suivante : la courbe de demande pour une marchandise sur un marché pendant une unité de temps donnée est le lieu des points de demande de cette marchandise. C'est-à-dire que c'est une courbe telle que si, d'un point quelconque P pris sur elle, on tire une ligne droite PM perpendiculaire à Ox , PM représente le prix auquel des acheteurs se

présenteront pour acheter une quantité de la marchandise représentée par OM.

(2) C'est-à-dire que si un point se meut le long de la courbe de-

Le prix sera la mesure de l'utilité-limite de la marchandise pour chaque acheteur individuellement. Nous ne pouvons pas dire que le prix mesure l'utilité-limite en général, parce que les besoins et les circonstances sont différents suivant les gens.

§ 6. — Les prix de demande de notre liste sont ceux auxquels les diverses quantités d'une chose peuvent être vendues sur un marché, pendant un temps donné, et dans des conditions données. Si les conditions varient à un point de vue quelconque, les prix devront probablement subir un changement ; or il arrive constamment que le désir d'une chose se trouve matériellement modifié par un changement de mode, ou par l'abaissement de prix d'une marchandise rivale, ou par l'invention d'une nouvelle marchandise. Par exemple, la liste des prix de demande du thé est dressée en supposant le prix du café connu ; mais un déficit dans la récolte du café ferait hausser les prix du thé. La demande de gaz est susceptible de diminuer par suite d'une amélioration de l'éclairage électrique. C'est ainsi encore qu'une baisse de prix d'une espèce particulière de thé peut faire qu'elle soit remplacée par une variété inférieure mais meilleur marché (1).

puis Oy il se rapprochera constamment de Ox . Par conséquent, si on tire une ligne droite PT qui touche la courbe à P et rencontre Ox en T , l'angle PTx est un angle obtus. Il est commode d'exprimer ce fait d'une façon abrégée ; on peut le faire en disant que PT a une *inclinaison négative*. Ainsi la seule loi universelle que suive la courbe de demande c'est qu'elle a une *inclinaison négative* sur tout le cours de sa longueur.

(1) On peut même concevoir, quoique cela ne soit pas probable, qu'une baisse simultanée et proportionnelle dans le prix de toutes les variétés de thé puisse avoir pour effet de diminuer la demande d'une qualité particulière. Il en sera ainsi si les gens qui consommaient cette qualité, et que l'abaissement du prix du thé amène à la remplacer par une qualité supérieure, sont plus nombreux que ceux qui sont amenés à la prendre à la place d'une qualité inférieure. La question de savoir en quelles catégories il faut grouper les différentes marchandises, doit se trancher d'après chaque

Nous allons maintenant examiner le caractère général de la demande pour quelques marchandises importantes prêtes à être consommées immédiatement. Nous continuerons ainsi l'étude faite dans le chapitre précédent sur la variété et la satiabilité des besoins, mais nous la traiterons à un point de vue différent, celui des statistiques de prix (1).

cas particulier. A certains égards, il peut être bon de regarder les thés de Chine et les thés de l'Inde, ou même les thés de Sou-chong et les thés de Pekoe, comme des marchandises différentes, et d'avoir pour chacun d'eux une liste de demande distincte. A d'autres égards, au contraire, il peut être bon de grouper ensemble des marchandises aussi distinctes que la viande de bœuf et la viande de mouton, ou même que le thé et le café, et d'avoir une liste unique pour représenter la demande des deux marchandises réunies ; mais en pareil cas, naturellement, on doit convenir du nombre d'onces de thé que l'on prend comme équivalent d'une livre de café.

En outre, une marchandise peut être simultanément demandée pour différents usages (par exemple il peut y avoir une « demande composée » de cuir, pour faire des souliers et pour faire des valises). La demande d'une chose peut encore dépendre de l'offre d'une autre chose sans laquelle elle ne rendrait pas beaucoup de service (ainsi il y a une « demande solidaire » de coton brut et d'ouvriers filateurs de coton). De plus, la demande d'une marchandise de la part d'acheteurs qui ne l'achètent que pour la revendre ensuite, bien qu'elle soit déterminée par la demande des consommateurs définitifs, présente quelques particularités qui lui sont propres. Mais la discussion de tous ces points sera mieux placée plus tard.

(1) Un grand changement s'est opéré dans les formes de la pensée économique au cours de la génération actuelle, par suite de l'adoption générale du langage semi-mathématique pour exprimer la relation qui existe entre de petites variations de quantité (*small increments*) d'une marchandise et de petites variations du prix total payé pour elle, par suite aussi de l'habitude prise de considérer ces petites variations de prix comme la mesure de variations de plaisir correspondantes. Le premier pas dans cette voie, et de beaucoup le plus important, fut fait par Cournot (*Recherches sur les Principes Mathématiques de la théorie des Richesses*, 1838) ; le suivant par Dupuis (*De la mesure d'utilité des travaux publics*, dans les *Annales des Ponts et Chaussées*, 1844), et par Gossen (*Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs*, 1854). Mais leurs travaux étaient tombés dans l'oubli, et une partie de ce qu'ils avaient fait fut refait à nou-

veau et publié presque simultanément par Jevons et par Charles Menger en 1871, ainsi que par Walras un peu plus tard. Jevons, presque aussitôt, attira l'attention publique par sa lucidité brillante et son style séduisant. Il employa ingénieusement le nom nouveau de *utilité finale*, pour permettre aux gens qui ignoraient les mathématiques de se faire une idée claire des relations générales qui existent entre les variations (*small increments*) de deux choses qui changent graduellement en liaison l'une avec l'autre. Ses défauts même contribuèrent à son succès. Dans la conviction sincère où il était que Ricardo et ceux qui l'ont suivi s'étaient trompés, dans leur exposé des causes qui déterminent la valeur, en omettant d'insister sur la loi de satiété des besoins, il amena beaucoup de gens à penser qu'il corrigeait de graves erreurs, alors qu'il ne faisait en réalité qu'ajouter des explications complémentaires très importantes. Il a fait œuvre excellente en insistant sur un fait qui n'est pas l'un des moins importants, et que ses prédécesseurs, même Cournot, pensaient être trop évident pour qu'il fut nécessaire de le mentionner, à savoir que la diminution de la demande d'une chose sur un marché indique une diminution dans l'intensité du désir que les consommateurs individuels ont de cette chose, parce que leurs besoins commencent à être satisfaits. Mais il a conduit beaucoup de ses lecteurs à confondre les domaines de l'Hédonique et de l'Économique, en exagérant les applications de ses phrases favorites et en disant sans préciser (*Theory*, 2^e édit., p. 405) que le prix d'une chose mesure son utilité finale non seulement pour un individu, ce qui peut être vrai, mais encore pour « un groupe commerçant » (*trading body*), ce qui ne peut pas l'être. Ces questions seront examinées avec plus de développement plus tard à la fin du Livre V, dans une note sur la théorie de Ricardo touchant les relations du coût de production avec la valeur.

Une excellente bibliographie de l'économie politique mathématique est donnée par Fisher en appendice à la traduction anglaise par Bacon du livre de Cournot; le lecteur peut s'y reporter pour avoir un aperçu plus détaillé des premiers ouvrages mathématiques sur l'économie politique, comme aussi des ouvrages de Edgeworth, Pareto, Wicksteed, Auspitz, Lieben, et d'autres. Le livre de Pantaleoni, *Pure Economics*, rend pour la première fois accessibles à tous les démonstrations profondément originales et vigoureuses, quoique parfois abstraites, de Gossen.

CHAPITRE IV

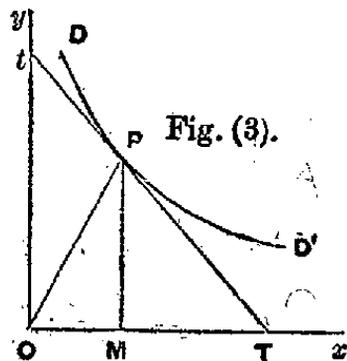
L'ÉLASTICITÉ DES BESOINS

§ 1. — Nous avons vu que la seule loi générale touchant le désir qu'une personne a d'une marchandise, c'est que ce désir diminue, toutes choses restant égales, avec toute augmentation de la quantité de cette marchandise dont elle dispose. Mais cette diminution peut être lente ou rapide. Si elle est lente, le prix que cette personne consent à donner de la marchandise ne baisse pas beaucoup, alors même que la quantité dont elle dispose augmente considérablement, et une baisse, même légère, de prix lui fait augmenter d'une façon relativement importante ses achats. Si, au contraire, cette diminution est rapide, une légère baisse de prix ne provoque qu'une augmentation très faible de ses achats. Dans le premier cas, sa disposition à acheter augmente beaucoup sous l'action d'une tentation même faible : l'élasticité de ses besoins, dirons-nous, est grande. Dans le dernier cas, la tentation due à la baisse du prix amène à peine une légère augmentation de son désir d'acheter : l'élasticité de sa demande est faible. Si une baisse du prix du thé de 16 pence à 15 pence la livre par exemple fait augmenter beaucoup ses achats, alors, à l'inverse, une augmentation de prix de 15 à 16 pence les ferait beaucoup diminuer. C'est-à-dire que si la demande est élastique en cas de baisse de prix, elle l'est également dans le cas inverse d'une hausse.

Ce qui est vrai pour la demande d'une personne, l'est aussi pour celle de tout un marché. L'élasticité de la demande sur un marché est dite grande ou faible suivant que la quantité demandée augmente beaucoup ou augmente peu pour une baisse de prix donnée, et diminue beaucoup ou diminue peu pour une hausse de prix donnée (1).

§ 2. — Le prix qui, pour un homme pauvre, est assez élevé pour être presque prohibitif, peut être à peine sensible pour le riche ; le pauvre, par exemple, ne boit jamais de vin, tandis que l'homme très riche en boit autant qu'il en a fantaisie, sans même songer à son prix. Pour avoir une notion claire de la loi de l'élasticité de la demande, il faut donc envisager chaque classe de la société à part. Sans doute il y a bien des degrés de richesse parmi les riches, et de pau-

(1) Pour parler plus exactement, nous pouvons dire que l'élasticité de la demande est de 1 lorsqu'une baisse de prix de 1 pour 100 produit un accroissement de 1 pour 100 de la quantité demandée ; qu'elle est de 2 ou de $1/2$, lorsqu'une baisse de prix de 1 pour 100 provoque une augmentation de 2 ou de $1/2$ pour 100 de la demande, et ainsi de suite. L'élasticité de la demande peut être indiquée sur la courbe de demande par le procédé suivant. Tirons une ligne qui touche la courbe à un point P et qui rencontre Ox en T et Oy en t, alors la mesure de l'élasticité au point P est donnée par le rapport de PT à Pt.



Si PT est égal à deux fois Pt, une baisse de prix de 1 pour 100 amènera une augmentation de 2 pour 100 de la quantité demandée ; l'élasticité de la demande serait de 2. Si PT est égal à $1/3$ de Pt, une baisse de prix de 1 pour 100 amènera une augmentation de demande de $1/3$ pour 100 ; l'élasticité de la demande serait de $1/3$, et ainsi de suite. Une autre façon d'arriver au même résultat est la suivante : l'élasticité au point P est mesurée par le rapport de PT à Pt, c'est-à-dire par celui de MT à MO (PM étant perpendiculaire à OM) ; par suite, l'élasticité de la demande est égale à 1 quand l'angle TPM est égal à l'angle OPM ; elle augmente à mesure que l'angle TPM augmente par rapport à l'angle OPM, et vice versa. Voir la note III à l'appendice.

vreté parmi les pauvres ; mais pour le moment nous négligerons ces subdivisions.

Lorsque le prix d'une chose est très élevé relativement à une classe de gens, ceux-ci n'en achètent que peu, et, dans certains cas, l'usage et l'habitude peuvent les détourner d'en faire librement usage, même après que son prix a sensiblement baissé. Il peut se faire que, même alors, elle continue à n'être employée que dans un petit nombre d'occasions particulières, ou en cas de maladie grave, etc. Mais les cas de ce genre, bien qu'ils ne soient pas rares, ne forment pas la règle générale, et, quoiqu'il en soit, aussitôt qu'une chose est entrée dans l'usage courant, toute baisse de prix considérable provoque une grande augmentation de la demande. L'élasticité de la demande est grande pour les prix élevés ; grande encore, ou en tout cas considérable, pour les prix moyens ; mais elle diminue à mesure que le prix tombe, et peu à peu elle disparaît si la baisse est telle que la satiété se trouve atteinte.

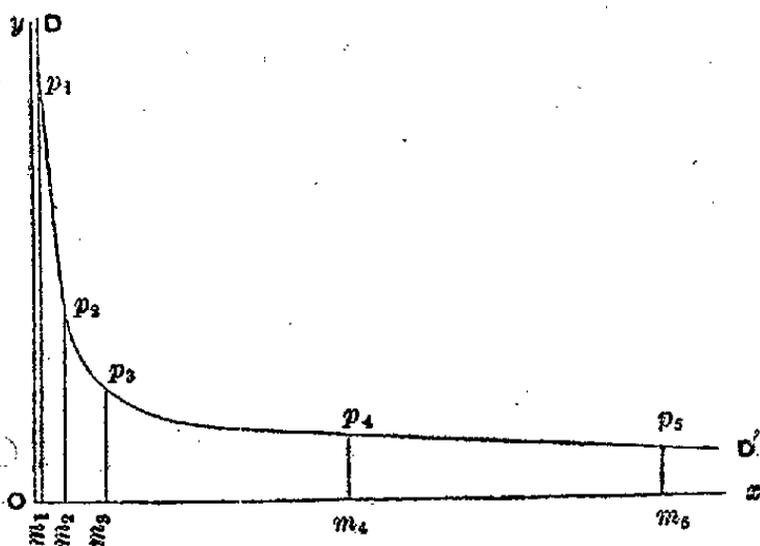
Cette règle semble s'appliquer à presque toutes les marchandises, ainsi qu'à la demande de toutes les classes de la société ; avec cette réserve seulement que le niveau auquel les prix élevés finissent, et où les prix bas commencent, n'est pas le même pour les différentes classes ; de même pour le niveau auquel finissent les prix bas et où commencent les prix très bas. Il y a pourtant bien des particularités de détail ; elles tiennent principalement au fait que, pour certaines marchandises, la satiété vient vite, tandis qu'il en est d'autres (surtout les choses employées dans un but d'ostentation) que les hommes désirent d'une façon presque illimitée. Pour ces dernières, l'élasticité de la demande reste considérable, quelque bas qu'en puisse tomber le prix, tandis que pour les autres la demande perd presque toute son élasticité dès que le prix est tombé un peu bas (1).

(1) Prenons comme exemple la demande de petits pois dans une

§ 3. — Il y a certaines marchandises dont les prix courants en Angleterre sont très bas, même à l'égard des classes pauvres. Il en est ainsi, par exemple, du sel, d'un grand nombre d'ingrédients et de condiments, des médicaments bon marché. Il est douteux qu'une baisse de prix

ville où tous les légumes sont apportés et vendus sur un seul marché. Au début de la saison on en apporte peut-être 100 livres par jour que l'on vend 1 shilling la livre ; plus tard 300 livres vendues à 6 pence ; puis 1.000 vendues à 4 pence, 5.000 vendues à 2 pence, et 10.000 vendues à 1 1/2 penny. La demande est représentée

Fig. 4.



sur la figure 4, un pouce de Ox représentant 5.000 livres et un pouce de Oy représentant 10 pence. Alors une courbe passant par les points $p^1, p^2... p^5$, déterminés comme la figure l'indique, sera la courbe de demande totale. Mais cette demande totale est formée des demandes des classes riches, des classes moyennes et des classes pauvres. Les quantités que chacune de ces classes demande, peuvent être représentées par les tableaux suivants :

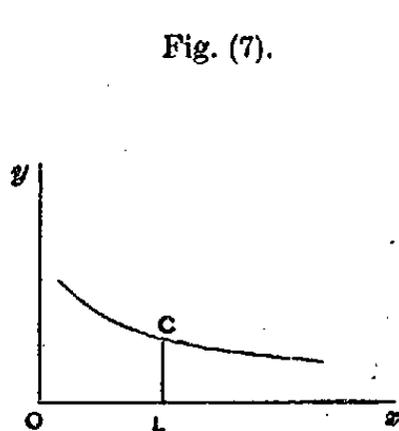
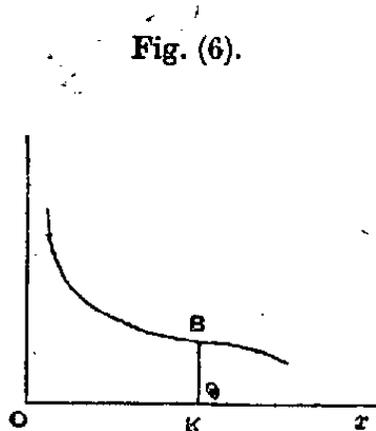
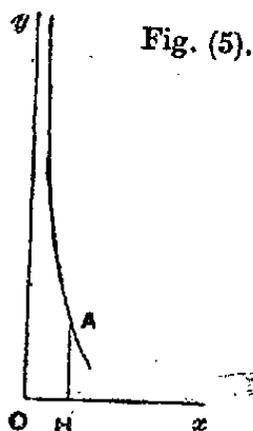
Prix par livre en pence	Nombre de livres achetées			
	Classes riches	Classes moyennes	Classes pauvres	Total
12	100	0	0	100
6	300	200	0	500
4	500	400	100	1.000
2	800	2.500	1.700	5.000
1 1/2	1.000	4.000	5.000	10.000

Ces tableaux sont présentés sous la forme de courbes dans les

puisse faire augmenter beaucoup la consommation de ces marchandises.

Pour la viande, le lait, le beurre, la laine, le tabac, les fruits importés, les soins médicaux ordinaires, toute variation de leurs prix courants entraîne de grands changements dans la consommation des classes ouvrières et de la partie inférieure des classes moyennes ; mais, quelque bon marché que ces objets puissent devenir, le riche n'en augmenterait pas beaucoup pour cela sa consommation personnelle. En d'autres termes, la demande directe de ces marchandises est très élastique dans les classes ouvrières et dans les couches inférieures des classes moyennes, mais elle ne l'est pas pour les riches. Mais la classe ouvrière est très nombreuse, et la consommation qu'elle fait des choses qui sont bien à sa portée dépasse de beaucoup celle des riches ; aussi, la demande des choses de cette espèce est-elle dans

figures 5, 6 et 7 qui montrent les demandes des classes riches, moyennes et pauvres, représentées d'après la même échelle que dans la figure 4. Ainsi, par exemple, les lignes AH, BK et CL représentent chacune un prix de 2 pence, et ont chacune $0^{\text{pouce}},2$ de longueur ; OH = $0^{\text{pouce}},16$, représentant 800 livres ; OK = $0^{\text{pouce}},5$



représentant 2.500 livres et OL = $0^{\text{pouce}},34$ représentant 1.700 livres, tandis que OH + OK + OL = 1 pouce, c'est-à-dire = $0^{\text{m}},4$ dans la figure 4. Cela peut servir d'exemple pour montrer comment diverses courbes de demande partielles, dessinées d'après la même échelle, peuvent être superposées horizontalement pour donner la courbe de demande totale représentant l'ensemble de ces demandes partielles.

l'ensemble très élastique. Il y a peu de temps, le sucre appartenait aussi à ce groupe de marchandises ; mais son prix a tellement baissé en Angleterre qu'il est maintenant très faible même à l'égard des classes ouvrières, et la demande n'en est par suite plus élastique (1).

Les prix des fruits d'espalier, des meilleures qualités de poisson, et autres objets de luxe d'un coût modéré, permettent à la consommation qu'en font les classes moyennes d'augmenter beaucoup en cas de baisse de prix ; en d'autres termes, la demande des classes moyennes pour ces objets est très élastique. Au contraire, la demande des riches et des ouvriers l'est beaucoup moins : pour les premiers, parce qu'ils en sont déjà presque rassasiés ; pour les derniers, parce que le prix reste encore trop élevé pour eux.

Pour les choses comme vins rares, fruits hors de saison, soins des médecins célèbres, et conseils des grands avocats, les prix courants sont si élevés que la demande vient presque toute des riches ; mais cette demande a toujours une élasticité considérable. En ce qui concerne les objets

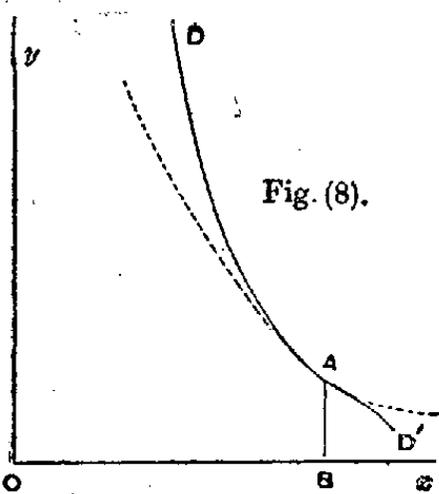
(1) Nous devons cependant rappeler que le tableau de demande (*demand schedule*) d'une marchandise quelconque dépend dans une grande mesure du fait que les prix des marchandises rivales restent fixes ou au contraire varient avec son prix à elle. Si nous séparons la demande de viande de bœuf et celle de viande de mouton, et si nous supposons que le prix du mouton reste fixe tandis que celui du bœuf varie, alors la demande de bœuf devient extrêmement élastique. En effet, toute baisse légère dans le prix du bœuf amène beaucoup de gens à en acheter au lieu de mouton, et fait augmenter considérablement sa consommation : à l'inverse, une hausse de prix même légère amène beaucoup de gens à manger du mouton en se passant presque complètement de bœuf. Mais en considérant ensemble les diverses espèces de viande fraîche, en supposant que leurs prix restent à peu près dans les mêmes rapports les uns à l'égard des autres, et qu'ils ne diffèrent pas beaucoup de ceux qui prévalent à l'heure actuelle en Angleterre, on doit dire que leur tableau de demande (*demand schedule*) n'offre qu'une élasticité modérée. Des remarques semblables s'appliquent au sucre de betterave et de canne. Comparez la note 1 de la p. 231.

d'alimentation les plus coûteux, la demande vient en réalité du désir de se distinguer et de briller; aussi est-elle presque insatiable (1).

§ 4. — Le cas des choses de nécessité est un cas exceptionnel. Que le prix du blé soit très élevé, ou qu'il soit très bas, la demande a très peu d'élasticité. Il en est ainsi, du moins, si nous admettons que le blé, même lorsqu'il est rare, soit encore pour l'homme la nourriture la moins chère; et que, même lorsqu'il est en abondance, on n'en fasse pas d'autre usage. Nous savons qu'une baisse du prix du pain de 6 à 4 pence le quarter n'augmente à peu près pas la consommation. En ce qui concerne l'autre bout de l'échelle il est plus difficile de parler avec certitude, parce que nous n'avons rien eu en Angleterre qui ressemble à une disette depuis la suppression des lois sur les céréales. Mais, d'après l'expérience de temps moins heureux, nous pouvons dire que des déficits de 1, 2, 3, 4 ou 5 dixièmes dans l'offre, amèneraient une hausse de prix de 3, 8, 16, 28 ou 45 dixièmes (2).

(1) Voir ci-dessus ch. II, § 1. En avril 1894, par exemple, six œufs de pluviers, les premiers de la saison, se vendirent à Londres 10 shillings 6 pence chaque. Le jour suivant, il y en avait davantage, et le prix tomba à 5 shillings; le jour suivant à 3 shillings, et une semaine après le prix était de 4 pence.

(2) C'est là la célèbre estimation établie par Gregory King. Sa portée pour la loi de la demande est admirablement étudiée par Lord Lauderdale (*Inquiry*, p. 51-53). Elle est représentée dans la figure 8 par la courbe DD', le point A correspondant au prix ordinaire. Si nous tenons compte du fait que lorsque le prix du blé est très bas, il peut être employé, comme on le fit par exemple en 1834, pour nourrir le bétail, les moutons, les porcs, pour la brasserie et la distillation, la partie inférieure de la



courbe prendrait une forme assez semblable à celle de la ligne pointillée sur la figure. Et si nous supposons que, lorsque le prix est très élevé, des substituts meilleur marché puissent remplacer le

Des variations de prix beaucoup plus grandes que celles-là n'ont d'ailleurs pas été rares. Ainsi, en 1335, le blé se vendit à Londres 10 shillings le bushel, et l'année suivante il se vendit 10 pence.

Il peut même y avoir des variations plus fortes que celles-là dans le prix d'une chose qui n'est pas une chose de nécessité, si elle est périssable; et si la demande n'en est pas élastique : c'est ainsi que le poisson peut être très cher un jour, et deux ou trois jours après être vendu comme engrais.

L'eau est l'une de ces choses peu nombreuses dont nous pouvons observer la consommation à tous les prix, depuis le plus élevé, jusqu'à la complète gratuité. A des prix modérés la demande en est très élastique ; mais les divers besoins qu'elle peut satisfaire sont susceptibles de l'être complètement : aussi, à mesure que son prix descend vers zéro, la demande perd toute élasticité. On peut en dire à peu près autant du sel. En Angleterre son prix est si bas, que la demande de sel en tant qu'objet d'alimentation n'a pas du tout d'élasticité ; mais dans l'Inde le prix en est relativement haut, et la demande a une certaine élasticité.

Le prix des logements, au contraire, n'est jamais tombé très bas, sauf lorsqu'une localité s'est trouvée abandonnée par ses habitants. Partout où les conditions de la société sont saines, et où la prospérité générale ne rencontre pas d'obstacle, il semble que la demande de logements soit toujours élastique, par suite tout à la fois des avantages réels et de la considération sociale que l'on tire de son logement. En ce qui concerne les vêtements pour lesquels n'intervient aucune idée de luxe, la satiété est vite atteinte : lorsque leur prix est bas, la demande n'en a presque pas d'élasticité.

Pour les choses d'une qualité plus relevée, la demande

blé, la partie supérieure de la courbe prendrait la forme indiquée par la partie supérieure de la ligne pointillée.

dépend beaucoup du goût de chacun : il y a des gens qui se soucient peu que leur vin ait un fin bouquet, pourvu qu'ils puissent en boire abondamment ; d'autres recherchent la bonne qualité, mais sont vite rassasiés. Dans les régions ouvrières, les morceaux inférieurs et les bons morceaux sont vendus à peu près au même prix ; mais dans le nord de l'Angleterre, grâce à certains ouvriers bien payés, le goût de la bonne viande s'est développé, et on la paye presque aussi chère qu'à Londres dans le *West End* où le prix se trouve élevé artificiellement par la nécessité d'envoyer les morceaux inférieurs au loin pour les vendre. L'habitude aussi fait naître des répulsions acquises, tout comme des goûts acquis. Des illustrations qui augmentent pour beaucoup de lecteurs l'attrait d'un livre, écarteront au contraire des lecteurs habitués à des œuvres plus artistiques. Une personne d'un goût musical affiné évitera dans une grande ville les mauvais concerts ; elle les suivrait peut-être avec plaisir si elle vivait dans une petite ville où il soit impossible d'entendre de bons concerts, parce qu'il n'y a pas assez de personnes disposées à payer le prix élevé nécessaire à en couvrir la dépense. Pour la musique de premier ordre la demande n'est élastique que dans les grandes villes ; pour la musique de second ordre la demande est élastique à la fois dans les grandes et dans les petites villes.

D'une façon générale, les choses dont la demande a le plus d'élasticité sont celles qui sont susceptibles d'être employées de beaucoup de façons différentes. L'eau, par exemple, est utilisée d'abord comme boisson, puis pour la cuisine, puis pour la lessive, et ainsi de suite. Lorsque, sans qu'il y ait disette extrême, l'eau se vend au seau, il peut se faire que le prix en soit assez bas pour permettre, même aux gens des classes pauvres, d'en boire autant qu'ils en ont envie, mais que pour la cuisine ils emploient parfois la même eau deux fois ou plus, et qu'ils s'en servent rare-

ment pour laver. Les gens des classes moyennes n'emploieront peut-être pas deux fois la même eau pour la cuisine; mais pour laver ils feront servir beaucoup plus longtemps le même seau d'eau que s'ils en avaient une quantité illimitée à leur disposition. Lorsque l'eau est fournie par des conduites, et se paye au mètre cube à un prix très bas, bien des gens en emploient, même pour laver, autant qu'ils ont envie de le faire. Lorsqu'elle ne se paye pas au mètre, mais par abonnement, pour un prix annuel fixe, et qu'on peut l'avoir partout où l'on en a besoin, l'emploi en est poussé pour chaque usage jusqu'à complète satiété (1).

D'une façon générale aussi, les choses dont la demande a au contraire très peu d'élasticité sont: premièrement les objets de nécessité absolue (s'opposant aux objets de nécessité conventionnelle dont le rôle est de maintenir l'aptitude productrice); secondement certains de ces objets de luxe que les riches consomment sans y consacrer beaucoup de leur revenu.

(1) Ainsi donc la demande totale d'une chose comme l'eau, de la part d'une personne, est l'ensemble (ou le *composé*, voir liv. V, chap. vi, § 3) de sa demande pour chaque usage de cette chose; tout comme la demande d'une marchandise susceptible d'un seul usage de la part d'un groupe de personnes de fortunes différentes est le total des demandes de chaque membre du groupe. Autre chose: la demande de petits pois de la part d'une personne riche est considérable même lorsqu'ils sont très chers, mais lorsque leur prix baisse elle perd toute élasticité à un prix qui est encore élevé pour le consommateur pauvre; de même la demande d'une personne en eau à boire est considérable, même lorsque l'eau est très chère, mais elle perd toute élasticité même à un prix qui est encore relativement élevé quant à sa demande en eau pour nettoyer sa maison. Le total des demandes de petits pois de la part d'un certain nombre de personnes de classes différentes garde bien plus longtemps son élasticité que la demande d'une seule personne; de même la demande en eau de la part d'une personne pour ses différents usages garde son élasticité beaucoup plus longtemps que sa demande en eau pour un seul de ses usages. Voir un article de J.-B. CLARK, *A Universal Law of Economic Variation*, dans *Harvard Journal of Economics*, vol. VIII.

§ 5. — Jusqu'à présent nous n'avons pas tenu compte des difficultés qu'il y a à dresser des listes exactes de prix de demande et à les interpréter correctement. La première que nous ayons à envisager vient de l'élément de temps, source de plusieurs des plus grosses difficultés en économique.

Une liste de prix de demande représente les changements de prix d'une marchandise dus aux variations des quantités offertes en vente, *toutes choses restant égales* ; mais, en fait, les choses restent rarement égales pendant la période de temps nécessaire pour réunir des statistiques complètes et dignes de foi. Toujours des causes perturbatrices se présentent, dont les effets sont confondus avec ceux de la cause particulière que nous désirons étudier, sans pouvoir en être aisément séparés. Cette difficulté se trouve aggravée par le fait que, en économique, une cause produit rarement ses pleins effets en une fois, mais qu'ils durent souvent après qu'elle a cessé d'exister.

C'est ainsi, par exemple, que le pouvoir d'achat de la monnaie est en continuel état de changement ; il nous faut donc corriger les résultats que nous avons obtenus en raisonnant comme si la monnaie gardait une valeur uniforme. On peut cependant triompher assez bien de cette difficulté, puisque nous pouvons constater avec une exactitude suffisante les changements importants qui se produisent dans le pouvoir d'achat de la monnaie.

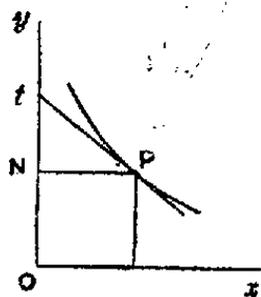
Ensuite viennent les changements que subissent la prospérité générale et le pouvoir d'achat dont dispose la société dans son ensemble. L'influence de ces changements est grande, mais moins peut-être qu'on ne le suppose généralement. En effet, lorsque la prospérité se ralentit, les prix baissent, et cela augmente les ressources de ceux qui jouissent de revenus fixes, au détriment de ceux qui tirent leurs revenus des profits du commerce ou de l'industrie. Les mouvements de prospérité décroissante sont appréciés par l'opinion courante presque entièrement d'après les pertes

manifestes de cette dernière classe de gens ; mais les statistiques touchant l'ensemble de la consommation de marchandises comme le thé, le sucre, le beurre, la laine, etc., prouvent que, dans l'ensemble, la puissance d'achat des gens ne diminue pas beaucoup pendant ces périodes-là. Il n'en est pas moins vrai qu'elle diminue, et pour tenir compte de cette diminution il faut la préciser, en comparant les prix et la consommation d'un nombre de choses aussi grand que possible.

Ensuite viennent les changements dus au développement graduel de la population et de la richesse. Pour ceux-là, il est aisé d'apporter les corrections numériques nécessaires, lorsque les faits sont connus (1).

(1) Lorsqu'un tableau statistique indique le développement graduel de la consommation d'une marchandise pendant toute une longue série d'années, nous pouvons avoir besoin de comparer entre eux les pourcentages dont elle augmente chaque année. Ce'a peut se faire assez aisément avec un peu de pratique. Mais lorsque les chiffres sont exprimés sous la forme d'un diagramme statistique, on ne peut le faire qu'après avoir à nouveau transformé le diagramme en chiffres, et c'est une des causes de la défaveur dans laquelle beaucoup de statisticiens tiennent la méthode graphique. Or, par la connaissance d'une simple règle, la balance peut être retournée en faveur de la méthode graphique, au moins pour ce qui concerne ce point. La règle est la suivante : Supposons que le chiffre indiquant la consommation d'une marchandise (ou l'importance d'un commerce, ou le rendement d'un impôt, etc...) soit représenté par des lignes horizontales, parallèles à Ox (fig. 9), pendant que les années correspondantes sont, selon le procédé ordinaire, marquées à égale distance le long de Oy . Pour mesurer le taux d'augmentation à un point P , placez une règle touchant la courbe en P . Supposons qu'elle rencontre Oy en t , et que N soit le point qui se trouve sur Oy à la même hauteur verticale que P : alors le nombre d'années comprises sur Oy dans l'intervalle Nt est l'inverse de la fraction qui indique le taux annuel d'accroissement. C'est-à-dire que si NT comprend vingt années, la quantité augmente au taux de $1/20$, c'est-à-dire de cinq pour cent par an ; si Nt comprend vingt-cinq

Fig. (9).



§ 6. — Il faut encore tenir compte des changements de mode, de goût et d'habitude (1), de la découverte de nouvelles façons d'employer une marchandise, de l'invention, du perfectionnement, ou de la diminution de prix d'autres objets qui peuvent être employés aux mêmes usages qu'elle. Dans tous ces cas une grosse difficulté est de tenir compte du temps qui s'écoule entre la cause économique et son effet. Car il faut du temps pour que la hausse de prix d'une marchandise produise son plein effet sur la consommation. Il faut du temps pour que les consommateurs se familiarisent avec les substituts qui peuvent être employés à sa place, et peut-être pour permettre aux producteurs de s'habituer à produire ces substituts en quantités suffisantes. Il peut falloir du temps encore pour que l'on prenne l'habitude de se familiariser avec les nouvelles marchandises, et pour que l'on trouve des procédés permettant de les employer avec économie.

Par exemple, lorsque le bois et le charbon de bois devinrent chers en Angleterre, l'habitude de se servir de houille ne se développa que lentement, les foyers ne furent adaptés que lentement à son usage, et le commerce ne s'en organisa pas vite, même dans les endroits où elle pouvait être aisément apportée par eau : l'invention des procédés permettant de l'employer comme substitut du charbon de bois dans l'industrie alla encore plus lentement et elle est même à peine terminée aujourd'hui. De même, lorsque, il y a quelques années, le prix de la houille devint très élevé, cela stimula beaucoup l'invention de procédés

années, l'augmentation annuelle est de $\frac{1}{25}$ ou de quatre pour cent, et ainsi de suite. Voir une étude de l'auteur de cet ouvrage dans le numéro du Jubilé du *Journal of the London Statistical Society*, juin 1885 ; voir aussi note IV à l'appendice.

(1) Sur l'influence de la mode, voir des exemples dans les articles de miss Foley (*Economic Journal*, vol. III) et de Miss Heather Bigg (*Nineteenth Century*, vol. XXIII).

pour l'économiser, en particulier dans la production du fer et dans celle de la vapeur; mais peu de ces inventions avaient eu le temps de produire leurs résultats pratiques lorsque la période de cherté prit fin. De même, lorsqu'une nouvelle ligne de tramway ou un nouveau chemin de fer suburbain sont ouverts, ceux-là même qui habitent à côté de la ligne ne prennent pas tout de suite l'habitude de s'en servir autant qu'ils le pourraient, et un grand laps de temps s'écoule avant qu'un certain nombre de ceux dont les bureaux ou les ateliers sont près d'un bout de la ligne changent de logement pour aller habiter à l'autre bout. De même, lorsque le pétrole commença à devenir abondant, peu de gens se mirent aussitôt à s'en servir couramment; peu à peu le pétrole et les lampes à pétrole devinrent familiers à toutes les classes de la société : ce serait donc reconnaître trop d'influence à la baisse de prix qui s'est produite depuis lors, si on lui attribuait entièrement l'augmentation de la consommation.

Une autre difficulté du même genre, c'est qu'il y a beaucoup d'achats qui peuvent être ajournés pendant un certain temps, mais non pendant longtemps. Il en est souvent ainsi pour les vêtements, et autres choses qui s'usent peu à peu, et que l'on peut faire servir plus longtemps que d'habitude lorsque les prix sont élevés. Par exemple, au début de la *cotton famine*, on constata que la consommation de coton en Angleterre était très faible. Cela était partiellement dû à ce que les commerçants au détail réduisirent leur stock, mais surtout à ce que les gens firent servir leurs objets de coton aussi longtemps que possible sans en acheter d'autres. En 1864, cependant, beaucoup se trouvèrent hors d'état d'attendre plus longtemps, et la quantité de coton qui entra dans la consommation du pays cette année-là fut bien plus grande, quoique le prix fût beaucoup plus élevé que dans aucune des années précédentes. Pour les marchandises de ce genre, une disette soudaine

n'a donc pas pour effet d'élever immédiatement le prix jusqu'au niveau qui correspond véritablement à la diminution de l'offre. De même aux Etats-Unis, après la grande dépression commerciale de 1873, on a signalé que l'industrie des chaussures se ranima avant l'industrie du vêtement ; la raison en est qu'il y a en réserve une grande quantité de vieux habits et de vieux chapeaux que l'on jette comme usés aux époques de prospérité, mais il n'en est pas ainsi au même degré pour les chaussures.

§ 7. — Ces difficultés tiennent au fond même : mais il y en a d'autres qui tiennent simplement aux défauts plus ou moins inévitables de nos sources statistiques.

Nous désirons obtenir, si possible, une liste des prix auxquels différentes quantités d'une marchandise peuvent trouver acheteurs pendant un temps donné sur un marché. Un marché parfait est une région, grande ou petite, où il y a un certain nombre d'acheteurs et un certain nombre de vendeurs, tous si bien sur leurs gardes et si bien au courant des affaires des uns des autres, que le prix soit toujours en pratique le même pour toute la région. Mais outre que les gens qui achètent pour leur propre consommation et non pour revendre, ne sont pas toujours à l'affût de tous les changements qui peuvent se produire sur le marché, de plus, dans beaucoup de transactions il n'y a pas moyen de constater exactement quels sont les prix payés. En outre, il est rare que les limites géographiques d'un marché soient tracées d'une façon nette, sauf lorsqu'elles sont marquées par la mer ou par des lignes douanières, et aucun pays n'a de statistiques exactes des marchandises produites chez lui pour la consommation intérieure.

De plus, même lorsqu'on peut dresser des statistiques, elles offrent généralement quelque ambiguïté. Elles indiquent d'ordinaire les marchandises comme entrées dans la consommation dès qu'elles passent entre les mains des marchands au détail ; par suite, il n'est pas facile de dis-

tinguer entre une augmentation du stock des marchands et une augmentation de la consommation. Or les deux choses sont gouvernées par des causes différentes. Une augmentation de prix tend à arrêter la consommation ; mais si l'on prévoit que l'augmentation doit continuer, il arrivera probablement, comme nous l'avons déjà signalé, que les marchands au détail augmenteront leurs stocks (1)

En outre, il est difficile d'affirmer que les marchandises en question soient toujours de la même qualité. Après un été sec le blé peut être peu abondant, mais il est d'une qualité exceptionnelle, et les prix pour l'année qui suit la récolte paraissent être plus élevés qu'ils ne le sont en réalité. Il est possible de tenir compte de ce fait, maintenant que le blé sec de Californie sert d'étalon. Mais il est presque impossible de tenir compte des différences de qualité pour un grand nombre de marchandises manufacturées. Cette difficulté se présente même dans le cas d'une marchandise comme le thé : la substitution, dans ces dernières années, du thé indien au thé chinois qui est plus faible, fait que l'augmentation réelle de la consommation est plus grande qu'il ne paraît d'après les statistiques.

(1) Lorsqu'on examine les effets des impôts, on a l'habitude de comparer entre elles les quantités entrées dans la consommation avant et après l'établissement de l'impôt. Mais cela n'est pas exact. Les marchands au détail, prévoyant l'impôt, augmentent beaucoup leurs stocks avant son établissement, et pendant quelque temps ensuite ils n'ont que très peu à acheter. Et *vice versa* lorsqu'un impôt est abaissé. De plus, les droits élevés ont pour effet de fausser les résultats. Par exemple, lorsque le ministre Rockingham, en 1766, abaissa le droit de douane sur les mélasses de 6 pence à 1 penny le gallon, l'importation nominale des mélasses à Boston augmenta cinquante fois. Cela fut principalement dû au fait que, avec le droit de 1 penny, il était meilleur marché de payer le droit que de faire la contrebande.

NOTE SUR LES STATISTIQUES DE CONSOMMATION

§ 8. — Beaucoup de gouvernements publient des statistiques générales de consommation touchant certaines espèces de marchandises. Mais, en partie pour les raisons qui viennent d'être indiquées, elles nous sont de très peu d'utilité, soit pour nous aider à tracer les relations qui existent entre les variations de prix et les quantités achetées, soit aussi pour nous aider à apercevoir comment se répartissent entre les diverses classes de la société les différentes sortes de consommations.

En ce qui concerne le premier de ces objets, c'est-à-dire la découverte des lois relatives aux variations de la consommation qu'entraînent les variations de prix, il semble que l'on pourrait tirer un grand parti de l'idée indiquée par Jevons (*Theory*, pp. 11, 42) au sujet des livres des marchands au détail. Un boutiquier, ou le directeur d'un magasin coopératif, dans les quartiers ouvriers d'une ville industrielle, a souvent le moyen de connaître avec une exactitude suffisante la situation financière de la plupart de ses clients. Il peut savoir combien de fabriques travaillent, et pendant combien d'heures par semaine, et il peut être au courant de toutes les modifications importantes que subissent les salaires : en fait c'est son métier de savoir tout cela. Et d'ordinaire ses clients ont vite fait de s'apercevoir des changements survenus dans le prix des choses qu'ils consomment couramment. Il se trouvera donc souvent en présence de cas où la consommation d'une marchandise augmentera par suite d'une baisse de son prix, la cause produisant ses effets rapidement, et les produisant sans l'intervention d'autres causes perturbatrices. Alors même que des causes perturbatrices interviendraient, il sera souvent à même de tenir compte de leur influence. Par exemple, il saura que, à l'approche de l'hiver, le prix du beurre et celui des légumes haussent ; mais le froid fait que l'on aime manger plus de

beurre et moins de légume : par suite, si les prix de ces deux marchandises, légumes et beurre, haussent au moment de l'hiver, il s'attendra à voir la consommation des légumes baisser beaucoup plus qu'elle ne l'aurait fait sous la seule action de la hausse du prix, et au contraire la consommation du beurre baisser beaucoup moins. Si cependant, dans deux hivers consécutifs, le nombre de ses clients a été à peu près le même, et s'ils ont touché à peu près les mêmes salaires ; si, d'autre part, le prix du beurre a été sensiblement plus élevé dans une année que dans l'autre, alors la comparaison de ses livres pendant les deux hivers fournira des indications très exactes touchant l'influence qu'exercent les changements de prix sur la consommation. Les commerçants au détail qui fournissent d'autres classes de la société doivent parfois être à même de constater des faits semblables touchant la consommation de leurs clients.

Si l'on arrivait à dresser un nombre suffisant de tableaux de demande pour différentes classes de la société, ils fourniraient le moyen d'estimer indirectement les variations de la demande totale qu'entraînent de grandes variations de prix, et par là le moyen d'obtenir un résultat qu'il est impossible d'atteindre par une autre voie. En effet, en règle générale, le prix d'une marchandise ne varie qu'entre des limites étroites ; les statistiques ne nous fournissent donc aucun moyen direct de deviner ce qu'en deviendrait la consommation si son prix devenait cinq fois plus élevé ou tombait à un cinquième de son prix actuel. Mais nous savons que sa consommation serait restreinte presque entièrement aux riches si son prix était très haut, et que si son prix tombait très bas, la plus grosse partie de ses acheteurs se trouveraient dans les classes ouvrières. Si donc le prix actuel est très élevé relativement aux classes moyennes ou aux classes ouvrières, nous pouvons, d'après les lois qui régissent leur demande au prix actuel, estimer ce que serait la demande des riches si le prix s'élevait au point de devenir très élevé même pour eux. D'un autre côté, si le prix actuel est modéré relativement aux ressources des riches, nous pouvons inférer de leur demande ce que serait la de-

mande des classes ouvrières si le prix tombait assez pour devenir modéré même pour eux. C'est seulement en réunissant ainsi des lois de demande fragmentaires, que nous pouvons espérer arriver par approximation à une loi exacte pour des prix offrant entre eux de grands écarts. (C'est-à-dire que la courbe de demande générale d'une marchandise ne peut pas être tracée avec certitude, sauf dans le voisinage immédiat du prix courant, jusqu'au moment où nous pourrions arriver à la tracer en réunissant les courbes fragmentaires de demande des différentes classes de la société. Comparer le second paragraphe de ce chapitre).

Lorsque l'on aura fait quelque progrès pour ramener à des lois précises la demande des marchandises qui sont destinées à la consommation immédiate, alors, mais alors seulement, il y aura lieu d'essayer de faire de même pour les demandes secondaires qui en dépendent : notamment la demande du travail des ouvriers et de tous ceux qui participent à la production de marchandises en vue de la vente ; ou encore la demande de machines, usines, voies ferrées, matières premières et autres instruments de production. Quant aux médecins, aux domestiques et à tous ceux qui ont directement à faire au consommateur, la demande de ce genre de travail a le même caractère que la demande des marchandises de consommation immédiate, et ses lois peuvent être recherchées de la même manière.

§ 9. — Il est très important, mais aussi très difficile, de constater quelles sont les proportions suivant lesquelles les différentes classes de la société distribuent leurs dépenses entre les choses de nécessité, les choses de confort et les choses de luxe ; entre les choses qui procurent seulement des plaisirs actuels, et celles qui procurent des réserves de force physique et morale ; enfin entre les choses qui satisfont les besoins inférieurs, et celles qui stimulent et développent des besoins plus élevés. Diverses tentatives ont été faites dans ce sens sur le Continent dans les cinquante dernières années, et, depuis quelque temps, le sujet a été étudié avec un soin de plus en plus grand, non seulement sur le Continent, mais aussi en Amérique et en Angleterre.

Nous nous contenterons de citer ici le tableau dressé par le grand statisticien D^r Engel pour la consommation des classes ouvrières inférieures et moyennes dans la Saxe en 1857 ; il a servi de guide et de terme de comparaison pour les enquêtes suivantes :

Dépenses	Proportions des dépenses faites dans la famille		
	D'un ouvrier ayant un revenu annuel de 45 à 60 £.	D'un ouvrier ayant un revenu annuel de 90 à 120 £.	D'une personne de la classe moyenne ayant un revenu de 150 à 200 £.
1. nourriture	62 pour cent	55 pour cent	50 pour cent
2. vêtement.	16 »	18 »	18 »
3. logement.	12 »	12 »	12 »
4. éclairage et chauffage .	5 »	5 »	5 »
5. éducation	2 »	3,5 »	5,5 »
6. protection légale	1 »	2 »	3 »
7. soins de santé	1 »	2 »	3 »
8. confort et distractions .	1 »	2,5 »	3,5 »
Totaux.	100 pour cent	100 pour cent	100 pour cent

On a souvent réuni et comparé des budgets d'ouvriers. Mais les ouvriers qui prennent la peine de tenir volontairement leurs comptes ne sont pas des hommes ordinaires, bien moins encore ceux qui les tiennent avec soin. Lorsqu'il faut compléter les comptes à l'aide de la mémoire, la mémoire est portée à se laisser influencer par la façon dont l'argent aurait dû être dépensé, surtout si ces comptes sont destinés à être lus par d'autres. Ce sont là des faits dont souffrent ces genres de recherches. Dans ce domaine où se touchent l'économie domestique et l'économie publique, de grands services pourraient être rendus par ceux qui ont peu de goût pour les spéculations plus générales et plus abstraites (1).

(1) Des budgets d'ouvriers ont été réunis par Eden à la fin du XVIII^e siècle, et l'on trouve beaucoup d'informations de toute espèce sur les dépenses des classes ouvrières dans les rapports des Enquêtes sur l'assistance, sur les fabriques, etc... (*Commissions on*

Poor-relief, Factories, etc.). Voir aussi : un article sur les salaires et les prix dans le *Companion du British Almanack* de 1834 ; *Workmen's Budgets in Manchester* dans le *Statistical Journal*, 1841-2 ; TUCKETT, *Labouring Population*, 1846 ; SARGANT, *Economy of the Working Classes*, 1857 ; rapports des consuls de Sa Majesté *On the Condition of the Working Classes in Foreign Countries*, 1872 ; l'enquête du *Board of Trade* en 1887 ; M. HIGGS, *Workmen's Budgets*, *Statistical Journal*, 1893 ; rapports de la Sous-commission de l'agriculture dans l'Enquête sur le travail (*Labour Commission*) de 1893, 1894 ; quelques articles dans les volumes V et VI du *Bulletin de l'Institut international de statistique*, dans le vol. V on trouve un aperçu étendu des résultats des grands ouvrages de Le PLAY, *Les ouvriers européens* ; le livre du Dr GRUBER, *Die Haushaltung der arbeitenden Klassen*, contient le résumé d'un grand nombre d'enquêtes faites sur le continent. On a fait beaucoup dans la même voie aux États-Unis ; voir YOUNG, *Labour in Europe and America* ; les rapports des divers Bureaux du travail américains, et surtout les rapports des enquêtes du travail de 1886 et 1891 ; l'introduction du Professeur FALKNER au *Report on Wholesale Prices*, présenté au Sénat en 1893.

La méthode de Le Play est l'étude intensive de tous les détails de la vie domestique d'un petit nombre de familles choisies avec soin. Pour bien l'employer, il faut une rare union de jugement pour choisir les cas, de perspicacité et de sympathie pour les interpréter. Lorsqu'elle est bien employée, c'est la meilleure de toutes les méthodes ; mais, en des mains ordinaires, elle peut amener à des conclusions générales plus incertaines encore que celles obtenues par la méthode *extensive* qui consiste à réunir plus rapidement des observations très nombreuses, à les ramener autant que possible à une forme statistique, et à prendre de larges moyennes où l'on peut penser que les inexactitudes et les particularités se détruisent les unes les autres dans une certaine mesure.

Des renseignements relatifs à ce sujet ont été réunis par Harrison, Petty, Cantillon (dont le supplément aujourd'hui perdu semble avoir contenu des budgets d'ouvriers), Arthur Young, Malthus et d'autres. Les jeunes sciences de l'anthropologie et de la démographie s'occupent aujourd'hui de ces recherches, et il y a beaucoup à glaner dans la *Descriptive Sociology* des diverses nations qui est rédigée sous la direction de Herbert Spencer ; quoique trop ambitieuse, elle peut rendre service à l'économiste qui s'en sert avec prudence. Voir aussi LAVOLLÉE, *Classes ouvrières en Europe* ; BARBERET, *Le travail en France* ; SYMONDS, *Arts and Artisans at Home and Abroad* ; MAYHEW, *London Labour* ; Charles BOOTH, *Life and Labour in London* et *Condition of the Aged Poor*.

CHAPITRE V

CHOIX ENTRE DIFFÉRENTS USAGES DE LA MÊME CHOSE.

USAGES IMMÉDIATS ET USAGES DIFFÉRÉS

§ 1. — Dans l'économie primitive, la ménagère, lorsqu'elle a constaté que la tonte de l'année lui a donné un nombre limité d'écheveaux de fil, considère l'ensemble des besoins de la maison en vêtements, et s'efforce de répartir le fil entre eux de façon à contribuer le plus possible au bien-être de la famille. Elle pensera qu'elle s'est trompée si, après coup, elle a lieu de regretter de n'avoir pas fait, par exemple, plus de chaussettes et moins de gilets. Cela voudrait dire qu'elle a mal calculé les points où il convenait de cesser de faire des chaussettes et des gilets ; qu'elle est allée trop loin pour les gilets, et pas assez loin pour les chaussettes, et que, aux points où elle s'est arrêtée, l'utilité de la laine employée en chaussettes était plus grande que celle de la laine employée en gilets. Mais si, au contraire, elle a su s'arrêter à temps, alors elle a fait juste ce qu'il fallait de chaussettes et de gilets pour qu'elle retire la même somme d'avantages du dernier écheveau de laine qu'elle a employé à faire des chaussettes et du dernier qu'elle a employé à faire des gilets. Ceci illustre un principe général que l'on peut exprimer ainsi :

Lorsque quelqu'un possède une chose qui peut être employée à différents usages, il la répartit entre eux de façon qu'elle ait la même utilité-limite dans tous ; car, si elle avait

plus d'utilité-limite dans l'un que dans l'autre, il gagnerait à en détourner une certaine quantité du second usage pour l'appliquer au premier (1).

L'économie primitive, dans laquelle il n'y a que peu d'échanges, présente un grand inconvénient, c'est qu'une personne peut avoir une si grande quantité d'une chose, de laine par exemple, qu'après l'avoir employée à tous les usages possibles, son utilité-limite dans chacun d'eux soit faible : et, en même temps, elle peut avoir si peu d'une autre chose, de bois par exemple, qu'il ait pour elle une très grande utilité-limite. Cependant, certains de ses voisins peuvent avoir un grand besoin de laine, et avoir plus de bois qu'ils ne peuvent en employer. Si chacun cède ce qui a pour lui peu d'utilité, et se procure ce qui en a beaucoup, tout le monde gagne à l'échange. Mais faire cette opération par le troc serait ennuyeux et difficile.

La difficulté du troc n'est, il est vrai, pas aussi grande lorsqu'il n'y a qu'un petit nombre de marchandises simples, susceptible chacune d'être adaptée à différents usages par le travail domestique ; la femme en tissant et les filles en filant font concorder les utilités-limites de la laine dans ses différents usages, pendant que le mari et les fils font de même pour le bois.

§ 2. — Mais lorsque les marchandises sont devenues très nombreuses et très spécialisées, l'emploi d'une monnaie, c'est-à-dire d'une chose ayant un pouvoir général d'achat, devient un besoin urgent. Seule, en effet, la monnaie peut être employée aisément en un nombre illimité d'achats di-

(1) Notre exemple appartient, il est vrai, à la production domestique plutôt qu'à la consommation domestique. Mais cela était presque inévitable, car il y a très peu de choses, parmi celles qui sont prêtes à être consommées immédiatement, qui soient susceptibles d'être employées à plusieurs usages. La théorie de la répartition des ressources entre différents usages a des applications moins importantes et moins intéressantes dans la science de la demande que dans celle de l'offre. Voir par exemple liv. V, chap. III, § 3.

vers. Dans une économie à monnaie, la bonne gestion consiste à fixer de telle manière les points où l'on s'arrête dans chaque sorte de dépenses, que l'utilité-limite d'un shilling de marchandises dans chacune d'elles soit la même. Chacun obtient ce résultat en cherchant constamment s'il n'y a pas une chose pour laquelle il dépense trop, et s'il ne gagnerait pas à restreindre un peu ce genre de dépense pour en augmenter un autre.

Ainsi, par exemple, l'employé qui se demande s'il ira à la ville en voiture ou à pied, et qui aime prendre quelques douceurs à son lunch, compare l'une à l'autre les utilités de deux façons différentes de dépenser son argent. Et lorsqu'une maîtresse de maison expérimentée insiste auprès d'un jeune ménage sur l'importance de tenir des comptes régulièrement, un des principaux motifs de ses conseils c'est qu'ils peuvent éviter ainsi de se laisser entraîner à des dépenses excessives en meubles ou en autres choses ; en effet, quoiqu'il soit réellement nécessaire d'en avoir une certaine quantité, si on en achète avec excès, leur utilité-limite n'est pas en proportion de leur coût. Et lorsque, à la fin de l'année, les jeunes époux jettent les yeux sur leur budget, et qu'ils trouvent qu'il est nécessaire de réduire leurs dépenses sur certains points, ils comparent les utilités-limites des différentes dépenses, rapprochant la perte d'utilité qui résulterait d'une diminution de dépense sur un point, de celle qui résulterait d'une diminution sur un autre : ils s'efforcent de réaliser des économies de telle façon que la somme d'utilité dont ils se privent soit aussi faible que possible, et que la somme d'utilité qui leur reste soit aussi grande que possible (1).

(1) Les budgets de familles ouvrières dont il a été parlé au ch. iv, § 9, peuvent rendre d'importants services pour aider les gens à distribuer leurs ressources sagement entre les différents emplois, de sorte que l'utilité-limite soit la même dans chacun. Mais, pour les problèmes vitaux de l'économie domestique, il est aussi impor-

§ 3. — Les différents usages que l'on peut faire d'une chose ne sont pas tous des usages actuels : certains peuvent être des usages actuels, d'autres des usages futurs. Une personne prudente s'efforcera de distribuer ses ressources entre tous les différents emplois qu'elle en peut faire, présents et futurs, de façon qu'elles aient dans chacun la même utilité-limite. Mais en estimant l'utilité-limite actuelle d'une source de jouissance éloignée, il faut tenir compte de deux choses : en premier lieu, il faut tenir compte de son incertitude (c'est une propriété objective que toutes les personnes bien renseignées estiment de la même manière) ; en second lieu il faut tenir compte de la différence de valeur qui existe entre un plaisir actuel et un plaisir éloigné (c'est là une propriété subjective que des personnes différentes apprécient de façons différentes, suivant leurs caractères individuels et les circonstances du moment).

Si les hommes regardaient les avantages futurs comme aussi désirables que des avantages semblables mais immédiats, ils s'efforceraient probablement de répartir leurs plaisirs et leurs autres satisfactions d'une façon uniforme sur tout le cours de leur vie. Ils seraient donc d'ordinaire disposés à renoncer à un plaisir actuel pour un plaisir futur équivalent, pourvu qu'ils aient la certitude de l'obtenir. Mais, en fait, la nature humaine est constituée de telle sorte que, en estimant la « valeur actuelle » d'un plaisir futur, la plupart des gens font généralement subir une seconde dé-

tant de savoir bien agir que de savoir bien dépenser. La ménagère anglaise et la ménagère américaine savent moins bien que la ménagère française tirer parti de ressources modestes, et ce n'est pas parce qu'elles ne savent pas acheter, mais parce qu'elles ne savent pas, comme elle, faire de bons plats avec des morceaux bon marché, avec des légumes, etc... On dit souvent que l'économie domestique appartient à la science de la consommation ; mais cela n'est qu'à moitié vrai. Les plus grosses fautes dans l'économie domestique, du moins dans la partie des classes ouvrières anglo-saxonnes où règne la sobriété, sont des fautes de production, plutôt que des fautes de consommation.

duction à sa valeur future, sous la forme de ce que l'on peut appeler un escompte, qui va en augmentant avec le laps de temps pendant lequel le plaisir est différé. Telle personne appréciera un plaisir éloigné presque à la même valeur que celui-ci aurait pour elle s'il était immédiat; telle autre, au contraire, qui possède à un moindre degré le pouvoir de se représenter l'avenir, moins de patience et moins d'empire sur soi-même, se souciera relativement peu d'un plaisir qui n'est pas à la portée de sa main. Et la même personne varie d'humeur; tantôt elle est impatiente et avide de jouissances immédiates; tantôt, au contraire, elle songe à l'avenir, et se trouve disposée à ajourner toutes les jouissances qui peuvent l'être aisément. Parfois elle est d'humeur à ne rien désirer; tantôt elle est comme les enfants qui enlèvent les prunes de leur pudding pour les manger toutes à la fois, tantôt comme ceux qui les mettent de côté pour les manger en dernier. Et, dans tous les cas, lorsque nous calculons le taux auquel une jouissance future est escomptée, nous devons avec soin tenir compte des plaisirs de l'attente.

Les taux auxquels des personnes différentes escomptent l'avenir, n'affectent pas seulement leur tendance à épargner, au sens qu'on donne d'ordinaire à ce mot, mais affectent aussi leur tendance à acheter des choses qui soient des sources de plaisir durables, plutôt que des choses donnant une jouissance plus grande mais passagère: à acheter un nouveau vêtement, plutôt que d'aller au café; à acheter des meubles simples mais solides, plutôt que des meubles voyants mais qui seront bientôt brisés.

C'est surtout pour ces objets que le plaisir de la possession se fait sentir. Bien des gens tirent du simple sentiment de la propriété plus de satisfaction que ne leur en donnent les jouissances ordinaires au sens étroit du mot: par exemple, les joies que donne la possession de la terre amènent souvent les gens à payer pour elle un prix si élevé

qu'ils ne tirent qu'un très faible intérêt de ce placement. La propriété procure par elle-même des satisfactions ; elle en procure d'autres par la considération qui s'attache à elle. C'est tantôt l'un, tantôt l'autre de ces deux éléments qui domine, et personne peut-être ne se connaît assez bien soi-même, ou ne connaît assez bien les autres pour pouvoir tracer une ligne de démarcation certaine entre eux deux.

§ 4. — Comme nous l'avons déjà dit, il nous est impossible de comparer *quantitativement* deux plaisirs, même si c'est la même personne qui en jouit, dès lors que c'est à des époques différentes. Lorsqu'une personne ajourne un événement qui doit lui procurer un plaisir, ce n'est pas le plaisir lui-même qu'elle ajourne ; mais elle renonce à un plaisir actuel, et l'échange contre un autre, ou contre l'attente d'un autre, pour une date à venir : et il nous est impossible de dire, à moins de connaître toutes les circonstances de l'espèce, si elle compte que le plaisir futur sera plus grand que le plaisir actuel auquel elle renonce. Par suite, même si nous savons à quel taux elle escompte les événements agréables futurs, nous ne connaissons pourtant pas pour cela le taux auquel elle escompte les plaisirs futurs (1).

(1) Lorsqu'on classe certains plaisirs comme plus *pressants* que d'autres, on oublie souvent que l'ajournement d'un événement agréable peut modifier les circonstances dans lesquelles il se produit, et modifier, par suite, le caractère du plaisir lui-même. Par exemple, on peut dire qu'un jeune homme escompte à un taux très élevé le plaisir des voyages dans les Alpes qu'il espère pouvoir accomplir lorsqu'il aura fait fortune. Il aimerait beaucoup mieux les accomplir maintenant, parce qu'ils lui procureraient beaucoup plus de plaisir.

De même il peut arriver que l'ajournement d'un événement agréable aboutisse à distribuer un bien d'une façon inégale au point de vue du temps, et que, précisément, ce bien-là subisse fortement l'effet de la loi de diminution de l'utilité-limite. Par exemple, on dit parfois que le plaisir de manger est particulièrement pressant, et il est certain que si un homme se prive de dîner pendant six jours, pour manger sept dîners le septième, il y perd

Nous pouvons cependant arriver à mesurer artificiellement le taux auquel elle escompte les plaisirs futurs en faisant une double supposition : la première qu'elle pense être à peu près aussi riche à la date future que maintenant ; la seconde que son aptitude à jouir des choses que la monnaie permet d'acheter restera dans son ensemble inchangée, bien qu'elle ait pu augmenter à certains égards et diminuer à d'autres. Dans ces conditions, si elle est disposée, mais tout juste disposée, à économiser une livre (25 francs) sur ses dépenses actuelles dans la certitude d'avoir (à sa disposition ou à la disposition des siens) une guinée (26 fr. 25) dans un an, nous pouvons parfaitement affirmer qu'elle escompte les plaisirs futurs dont la certitude est complète (c'est-à-dire qui ne sont soumis qu'aux risques de la mortalité humaine) au taux de cinq pour cent par an. En supposant réalisées nos deux conditions, le taux auquel elle escompte les plaisirs futurs (certains) sera alors égal au taux de l'intérêt de l'argent sur le marché (1).

beaucoup : en effet, en ajournant six diners, on ne peut pas dire qu'il ajourne le plaisir qu'il aurait eu à manger six diners séparément, il y substitue au contraire le plaisir de manger pendant un jour d'une façon excessive. De même, lorsque quelqu'un met de côté des œufs pour l'hiver, il n'a pas la pensée qu'ils seront alors meilleurs que maintenant, il pense qu'ils seront rares et que leur utilité sera plus grande. Tout cela montre qu'il est important de distinguer nettement entre le fait d'escompter un plaisir futur, et le fait d'escompter le plaisir qu'on retirera de la jouissance future d'une certaine quantité d'une marchandise. Dans le dernier cas, nous devons tenir compte des différences entre les utilités-limites qu'aura la marchandise aux deux époques ; tandis que, dans le premier cas, il en a été tenu compte une fois pour toutes en estimant la somme de plaisir, et il ne faut pas en tenir compte de nouveau.

(1) Il est important de rappeler que, en dehors des conditions que nous avons supposées, il n'y a aucun lien direct entre le taux de l'intérêt dans le prêt d'argent, et le taux auquel on escompte les plaisirs futurs. Un homme peut supporter si impatiemment tout délai que la promesse d'un plaisir dans dix ans d'ici ne le fasse pas renoncer à un plaisir qui est à la portée de sa main, et qu'il regarde

Jusque-là nous avons considéré chaque plaisir séparément. Mais un grand nombre des objets que les gens achètent sont des objets durables, c'est-à-dire qu'ils ne sont pas consommés en une seule fois. Un bien durable, comme un piano, est la source probable d'un grand nombre de plaisirs plus ou moins éloignés ; sa valeur pour un acheteur est l'ensemble de ces services, ou ce que valent pour lui tous

comme quatre fois moins grand. Pourtant s'il redoute que dans dix ans il soit si à court d'argent (et que l'argent ait alors pour lui une si grande utilité-limite) qu'une demie-couronne (3 shillings) puisse alors lui donner plus de plaisir, ou lui épargner plus de peine, qu'une livre maintenant, cet homme économisera quelque chose pour l'avenir, dût-il même garder cet argent improductif, pour la même raison qu'il mettrait des œufs de côté pour l'hiver. Mais nous nous égarons ici dans des questions qui se rattachent plutôt à l'étude de l'offre qu'à celle de la demande. Nous aurons à les envisager de nouveau à différents points de vue lorsque nous étudierons l'accumulation de la richesse, et, plus tard encore, lorsque nous étudierons les causes qui déterminent le taux de l'intérêt.

Nous pouvons pourtant examiner ici comment on peut mesurer numériquement la valeur présente d'un plaisir futur en supposant que nous connaissions : 1° son montant, 2° la date à laquelle il se réalisera, s'il se réalise, 3° les chances de sa réalisation, et 4° le taux auquel la personne considérée escompte les plaisirs futurs.

Si la probabilité qu'il se réalisera est de trois pour un, de sorte qu'il y ait trois chances sur quatre en sa faveur, la valeur du plaisir attendu est les trois quarts de ce qu'elle serait s'il était certain : si cette probabilité est seulement de sept à cinq, de sorte que sept chances sur douze seulement soient en sa faveur, la valeur du plaisir attendu n'est que les sept douzièmes de ce qu'elle serait s'il était certain, et ainsi de suite. C'est là sa valeur arithmétique : mais il faut en outre tenir compte du fait que pour quelqu'un la valeur véritable d'une satisfaction incertaine est d'ordinaire moindre que sa valeur arithmétique (voir la note de la p. 279). Si le plaisir attendu est à la fois incertain et éloigné, nous avons à faire subir une double déduction à sa valeur complète. Supposons, par exemple, qu'une personne soit disposée à donner 10 sh. pour un plaisir actuel et certain, mais que ce plaisir ne se réalise que dans un an, et que les chances de sa réalisation soient de trois à un ; supposons aussi qu'elle escompte l'avenir au taux de vingt

ces plaisirs, en tenant compte de leur incertitude et de leur éloignement (1).

pour cent par an. Alors la valeur pour elle du plaisir attendu est de $\frac{3}{4} \times \frac{88}{100} \times 10$ sh., c'est-à-dire de 6 sh. Comparer le chapitre d'introduction dans JEVONS, *Theory of Political Economy*.

(1) Naturellement cette estimation se fait d'une façon grossière. En essayant de lui donner une précision numérique (voir la note V à l'appendice), nous devons rappeler ce qui a été dit dans ce paragraphe, et dans le précédent, sur l'impossibilité de comparer exactement entre eux des plaisirs, ou autres satisfactions, qui ne se réalisent pas au même moment, ainsi que sur la condition d'uniformité que nous avons admise en supposant que l'escompte des plaisirs futurs obéit à la loi exponentielle.

CHAPITRE VI

VALEUR ET UTILITÉ

§ 1. — Nous pouvons maintenant examiner la question de savoir dans quelle mesure le prix payé pour un objet représente le bénéfice que procure sa possession. C'est un vaste sujet, sur lequel la science économique n'a que peu à dire, mais ce peu offre quelque importance.

Nous avons déjà vu que le prix qu'une personne paie pour un objet ne peut jamais excéder, et atteint rarement, celui qu'elle serait disposée à payer plutôt que de se passer de l'objet : de sorte que la satisfaction qu'elle retire de son achat excède d'ordinaire celle à laquelle elle renonce en abandonnant la somme payée comme prix ; l'achat lui procure donc un excédent de satisfaction. Cet excédent de satisfaction est mesuré économiquement par la différence entre le prix qu'elle consentirait à payer plutôt que de se passer de l'objet, et le prix qu'elle paye réellement. Il a quelques analogies avec la rente ; mais il vaut peut-être mieux l'appeler simplement « le bénéfice du consommateur » (*consumer's surplus*).

Il est évident que le bénéfice du consommateur est plus grand pour certaines marchandises que pour d'autres. Il y a une foule d'objets dont les prix sont très au-dessous de ceux que beaucoup de gens consentiraient à payer plutôt que de s'en passer, et pour lesquels le bénéfice du consommateur est alors très grand. De bons exemples sont les

allumettes, le sel, un journal d'un sou, un timbre-poste.

Ce bénéfice qu'un homme retire du fait d'acheter à un prix bas des objets qu'il consentirait à payer fort cher plutôt que de s'en passer, peut être appelé le bénéfice qu'il retire des circonstances, ou de son milieu : ou, pour employer un mot qui était d'un usage courant il y a quelques générations, de sa « conjoncture ». Notre but dans ce chapitre est de nous servir de la notion du bénéfice du consommateur pour nous aider à apprécier en gros quelques-uns des bénéfices qu'une personne retire de son milieu, ou de sa conjoncture (1).

§ 2. — Pour préciser nos idées, considérons du thé acheté pour la consommation d'un ménage. Prenons l'exemple d'un homme qui, si le prix du thé était de 20 sh. la livre, n'en achèterait qu'une livre par an, qui en achèterait deux livres si le prix était de 14 sh., trois livres si le prix était de 10 sh., quatre livres avec un prix de 6 sh., cinq livres avec un prix de 4, six livres si le prix était de 3 sh., et qui en achète sept livres au prix de 2 sh., qu'atteint le thé en ce moment. Nous avons à rechercher quel est le bénéfice qu'il retire de cette possibilité d'acheter du thé à 2 sh. la livre.

Le fait qu'il achète juste une livre lorsque le prix est à 20 sh., prouve que la satisfaction totale que lui procure cette livre est aussi grande que celle qu'il se procurerait en

(1) Ce mot est familier aux économistes allemands, et il manque beaucoup dans la langue économique anglaise. En effet, les mots circonstances (*opportunity*) et milieu (*environment*), les seuls que l'on puisse employer à sa place, induisent parfois en erreur. Par conjoncture, dit Wagner (*Grundlegung*, 3^e éd., p. 387), « nous entendons l'ensemble des conditions techniques, économiques, sociales et légales qui, dans un état de vie nationale (*Volkswirtschaft*) fondé sur la division du travail et la propriété privée — notamment la propriété privée du sol et des autres moyens matériels de production — déterminent la demande et l'offre des biens, et par suite leur valeur d'échange : cette détermination étant en règle générale, ou du moins le plus souvent, indépendante de la volonté du propriétaire, de son activité, et de sa négligence. »

dépensant 20 sh. à acheter autre chose. Lorsque le prix tombe à 14 sh., il pourrait, s'il le voulait, continuer à n'acheter qu'une livre. Il aurait ainsi pour 14 sh. ce qui, pour lui, en vaut au moins 20 ; il se procurerait donc un surplus de satisfaction de 6 sh., ou, en d'autres termes, son bénéfice de consommateur serait de 6 sh. Mais, en fait, il préfère acheter une seconde livre, montrant ainsi qu'il la regarde comme valant au moins 14 sh. pour lui. Il obtient ainsi pour 28 sh. deux livres de thé qui valent au moins pour lui $20 + 14$, c'est-à-dire 34. Son bénéfice n'est en tous cas pas diminué par son achat, mais reste à 6 sh. L'utilité totale des deux livres est au moins de 34 sh., son bénéfice de consommateur est au moins de 6 sh. (1).

(1) La première livre vaut probablement pour lui plus de 20 sh. Tout ce que nous savons, c'est qu'elle ne vaut pas moins. Il est probable qu'il retire, même de celle-là, un petit bénéfice. De même, la seconde livre vaut probablement pour lui plus de 14 sh. Tout ce que nous savons, c'est qu'elle vaut pour lui au moins 14 sh. et moins de 20. Son bénéfice à ce moment-là est donc au moins de 4 sh., mais il est probablement plus grand. Une marge indéfinie de ce genre existe toujours, les mathématiciens le savent bien, lorsque nous observons les effets produits par des changements considérables comme l'est un changement de prix de 20 à 14 sh. la livre. Cette marge incertaine aurait disparu si nous avions commencé à un prix très élevé pour descendre peu à peu par des changements de prix infinitésimaux d'un penny la livre, en observant quelles variations minimales chaque changement produit sur la consommation.

Nous avons dit au texte que c'est de lui-même que notre consommateur achète la seconde livre. Le sens de cette condition apparaît si nous considérons que le prix de 14 sh. pourrait lui être offert à la condition qu'il prenne deux livres ; il aurait alors à choisir entre acheter une livre pour 20 sh. et acheter deux livres à 28 sh. : le fait qu'il achète deux livres ne prouverait donc pas que la seconde livre vaille à ses yeux plus de 8 sh. Mais, au contraire, avec les choses telles que nous avons supposé qu'elles se passent, il prend la seconde livre pour 14 sh. sans qu'il lui soit imposé aucune condition ; cela prouve qu'elle vaut pour lui au moins 14 sh. (Supposons que les brioches coûtent un penny pièce, mais que l'on en donne sept pour six pence ; si quelqu'un se décide à en acheter sept, cela prouve qu'il est disposé à donner son sixième penny

Lorsque le prix tombe à 10 sh., il peut, s'il le préfère, continuer à n'acheter que deux livres. Il obtiendrait alors pour 20 sh. ce qui en vaut pour lui au moins 34, son bénéfice serait de 14 sh. Mais en fait il préfère acheter une troisième livre, et, comme il le fait de son propre gré, nous pouvons être sûr qu'en agissant ainsi il ne diminue pas son bénéfice. Il se procure ainsi pour 30 sh., trois livres de thé, dont

pour avoir la sixième et la septième brioches ; mais nous ne pouvons pas dire combien il serait disposé à donner plutôt que de se passer de la septième brioche seulement)

On objecte parfois que, à mesure que le consommateur augmente ses achats, l'urgence de ses besoins diminue, et l'utilité de ses achats ultérieurs baisse ; nous devrions donc continuellement refaire, en l'abaissant à un niveau plus bas, les premières parties de notre tableau de prix de demande à mesure que nous arrivons à des prix plus bas (c'est-à-dire tracer à nouveau et plus bas notre courbe de demande à mesure qu'elle s'éloigne vers la droite). Mais c'est là se tromper sur la façon dont le tableau de ces prix est établi. L'objection serait fondée si le prix de demande placé en regard de chaque nombre de livres de thé en représentait l'utilité *moyenne*. Il est exact, en effet, que si le consommateur payait juste 20 sh. pour une livre, et juste 14 sh. pour une seconde, il payerait juste 34 sh. pour les deux livres, c'est-à-dire 17 sh. pour chacune en moyenne. Si donc notre liste se référait aux prix moyens que le consommateur consent à payer, et portait 17 sh. en regard de la seconde livre, alors il n'est pas douteux qu'il nous faudrait refaire la liste avant d'aller plus loin : en effet lorsque le consommateur achète une troisième livre, l'utilité moyenne de chacune des trois livres devient inférieure à 17 sh. : elle serait en fait de 14 sh 8 pence si, comme nous le supposons dans notre exemple, le consommateur payait 10 sh. pour la troisième livre. Mais cette difficulté disparaît entièrement avec la manière de dresser la liste des prix de demande que nous avons adoptée : en regard de la seconde livre nous avons inscrit non pas la somme de 17 sh. qui représente la valeur moyenne de chacune des deux livres, mais la somme de 14 sh. qui représente l'utilité *additionnelle* qu'une seconde livre présente pour le consommateur. Elle ne se modifie pas lorsqu'il achète une troisième livre dont l'utilité additionnelle est mesurée par 10 sh. En d'autres termes : nous avons déjà, en dressant le tableau, tenu compte du fait que chaque nouvel achat rejaille sur l'utilité de l'achat que notre consommateur a précédemment décidé de faire, et il ne faut pas en tenir compte une seconde fois.

la première vaut pour lui au moins 20 sh., la seconde au moins 14 et la troisième au moins 10. L'utilité totale de toutes les trois étant de 44 sh. au moins, son bénéfice de consommateur est au moins de 14 sh., et ainsi de suite.

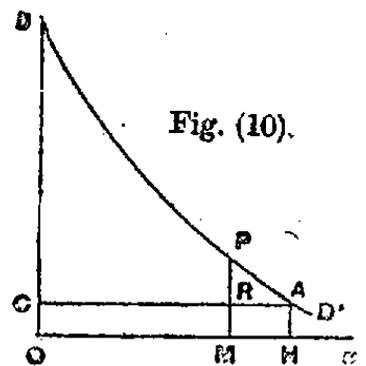
Lorsqu'enfin le prix est tombé à 2 sh., il achète sept livres qui valent respectivement pour lui au moins 20, 14, 10, 6, 4, 3 et 2 sh., soit en tout 59 sh. Cette somme mesure leur utilité totale pour lui, et son bénéfice de consommateur est au moins égal à la différence entre cette somme et les 14 sh. qu'il paye réellement pour elles, c'est-à-dire à 45 sh. En d'autres termes, il doit ces 45 sh. de bénéfice supplémentaire à sa conjoncture, à l'adaptation du milieu à ses besoins en ce qui concerne le thé. Si cette adaptation cessait, et s'il était impossible de se procurer du thé à aucun prix, il éprouverait un préjudice au moins égal à celui qu'il pourrait éprouver s'il dépensait 45 sh. de plus à acheter des choses dont la valeur pour lui soit précisément égale à ce qu'il paye pour elles (1).

§ 3. — De même, si nous négligeons pour le moment le

(1) Le Prof. Nicholson (*Principles of Political Economy*, vol. I, et *Economic Journal*, vol. IV), s'étant mépris sur la nature du bénéfice du consommateur, lui a adressé diverses objections auxquelles le professeur Edgeworth a répondu dans la même revue. Nicholson dit : « A quoi sert de dire que l'utilité d'un revenu de 100 livres par an vaut par exemple 1.000 livres par an ». Il n'y aurait aucun avantage à cela. Mais il peut être utile, lorsqu'on compare la vie dans l'Afrique Centrale avec la vie en Angleterre, de dire que, bien que tout ce que l'on peut acheter avec de la monnaie soit en moyenne aussi bon marché ici que là, pourtant il y a tant de choses que l'on ne peut pas du tout acheter en Afrique, qu'une personne avec 1.000 livres par an, n'y vit pas aussi bien qu'une autre avec trois ou quatre cents livres en Angleterre. Si un homme paye 1 penny de péage sur un pont, pour éviter de prendre une voiture qui lui coûterait 1 sh., nous ne disons pas que son penny vaut un shilling, mais que son penny, en y ajoutant le service que lui rend le pont (le rôle que celui-ci joue dans sa conjoncture), vaut un shilling ce jour-là. Si le pont disparaissait un jour où il en a besoin, ce serait comme s'il perdait onze pence.

fait que la même somme de monnaie représente des sommes de plaisir différentes pour des personnes différentes, nous pouvons mesurer le bénéfice supplémentaire que la vente du thé procure, par exemple sur le marché de Londres, en calculant la différence entre le total des prix inscrits sur un tableau complet de prix de demande pour le thé, et les prix auxquels il se vend (1).

(1) Considérons donc la courbe DD' représentant la demande de thé sur un grand marché. Supposons que OH représente la quantité qu'on y vend annuellement au prix HA , une année étant l'unité de temps que nous adoptons. Prenons un point M sur OH et tirons une ligne verticale MP rencontrant la courbe en P et coupant en R une ligne horizontale tirée de A . Nous supposons que les différentes livres de thé sont comptées dans l'ordre de l'intensité du désir des différents acheteurs; l'intensité du désir de l'acheteur de chaque livre étant mesurée par le prix qu'il est tout juste disposé à payer pour elle. La figure nous montre que OM peut être vendu au prix PM , mais que, à un prix plus élevé, il ne pourra pas être vendu tout à fait autant de livres. C'est donc qu'il se trouve une personne qui achète au prix PM plus de thé qu'à un prix plus élevé, et nous devons regarder la $OM^{\text{ième}}$ livre comme vendue à cette personne. Supposons, par exemple, que PM représente 4 sh. et OM un million de livres. L'acheteur dont il est parlé au texte est tout juste disposé à acheter sa cinquième livre de thé au prix de 4 sh., et l'on peut dire que la $OM^{\text{ième}}$ ou la millionième livre est achetée par lui. Si AH , et par suite RM , représentent 2 sh., le bénéfice du consommateur procuré par la $OM^{\text{ième}}$ livre est égal à la différence entre PM , ou 4 sh., que l'acheteur de cette livre aurait été disposé à payer pour lui et RM , c'est-à-dire les 2 sh. qu'il paye réellement. Supposons que l'on trace un très mince parallélogramme vertical dont la hauteur soit PM et dont la base soit la distance le long de Ox qui mesure une unité ou une livre de thé. Alors nous verrons que la satisfaction totale tirée de la $OM^{\text{ième}}$ livre de thé est représentée (ou mesurée, dans l'hypothèse faite au dernier paragraphe du texte) par la grosse ligne droite MP ; que le prix payé pour cette livre est représenté par la grosse ligne droite MR , et le bénéfice du consommateur retiré de cette livre, par la grosse ligne droite RP . Supposons maintenant que de minces parallélogrammes, ou d'épaisses lignes droites de ce



Cette analyse, avec ses noms nouveaux et son mécanisme compliqué, semble à première vue laborieuse et irréaliste. Mais, à l'examiner de près, on trouvera qu'elle n'introduit pas de difficultés nouvelles, ni de suppositions nouvelles ; elle met seulement en lumière des difficultés et des suppositions qui sont latentes dans le langage courant des affaires. Car ici, comme en d'autres cas, la simplicité apparente des phrases courantes déguise une complexité réelle, et c'est le devoir de la science de mettre à nu cette complexité latente, de la regarder en face et d'en triompher autant que possible : nous pourrions ainsi plus tard vaincre des difficultés que l'on ne saurait embrasser solidement avec la pensée et le langage vagues de la vie courante.

On dit couramment dans la vie ordinaire que la valeur réelle des objets pour un homme n'est pas mesurée par le

genre, soient tracés de toutes les positions de M entre O et H, pour chaque livre de thé. Les lignes droites épaisses ainsi tirées, comme c'est le cas pour MP, depuis Ox jusqu'à la courbe de demande représenteront chacune toute la satisfaction retirée d'une livre de thé, et toutes ensemble elles occuperont et rempliront entièrement toute la surface DOHA. Nous pouvons donc dire que la surface DOHA représente le total de satisfaction tirée de la consommation du thé. De même, chacune des lignes droites tirées, comme MR, de Ox jusqu'à AC, représentent le prix qui est réellement payé pour une livre de thé. Ces lignes droites toutes ensemble couvrent la surface COHA ; cette surface représente donc le prix total payé pour le thé. Enfin, chacune des lignes droites tirées, comme RP, de AC jusqu'à la courbe de demande représente le bénéfice du consommateur pour chaque livre correspondante de thé. Ces lignes droites toutes ensemble couvrent la surface DCA ; cette surface représente donc le bénéfice total du consommateur que procure le thé lorsque son prix est AH. Mais il faut répéter que, si l'on ne se place pas dans l'hypothèse indiquée au texte, cette façon géométrique de mesurer ne fait que réunir ensemble des mesures de bénéfices qui ne sont pas appréciés d'après une échelle identique. Si l'on ne se place pas dans cette hypothèse, la surface ne représente qu'un ensemble de satisfactions de chacune desquelles le montant n'est pas exactement mesuré. C'est seulement dans cette hypothèse que la surface mesure le volume de la satisfaction *nette* totale procurée par le thé à ses divers acheteurs.

prix qu'il les paye : que le sel a beaucoup plus de valeur pour lui que le thé, bien qu'il dépense davantage en thé qu'en sel, et que cela se verrait bien s'il était entièrement privé de sel. Nous ne faisons que donner à cette idée une forme technique précise lorsque nous disons que nous ne pouvons pas nous en fier à l'utilité-limite d'une marchandise pour exprimer son utilité totale, que si quelqu'un dépense six pence pour acheter un quart de livre de thé, au lieu d'acheter du sel, cela ne veut pas dire qu'il préfère le thé, et qu'il n'achèterait pas de thé s'il ne savait pas qu'il peut aisément se procurer tout le sel dont il a besoin. Si l'on cherchait à donner plus de précision à ces façons de parler vagues, la marche ordinaire serait d'apprécier d'abord le prix que le consommateur paierait pour une petite quantité de thé, plutôt que de s'en passer ; d'apprécier ensuite ce qu'il paierait pour une quantité plus grande si le thé devenait plus abondant, et ainsi de suite : on additionnerait alors le tout. On ferait de même pour le sel et l'on comparerait les deux résultats. Ce serait précisément le procédé que nous avons employé dans notre analyse ; mais il resterait vague, et si l'on cherchait à le rendre plus précis et plus exact, on dépenserait inutilement beaucoup de peine faute d'employer les termes et l'appareil appropriés (1).

(1) L'esquisse de cette idée se trouve dans le passage suivant de Harris (*On Coins*, 1757) qu'Adam Smith s'est borné à suivre ; c'est Ricardo qui a poussé l'analyse plus loin (voir ci-dessous la note à la fin du livre V). Harris dit (p. 5) : « La valeur des choses est en général fixée, non pas d'après les services qu'elles rendent en réalité pour fournir aux hommes ce qui leur est nécessaire, mais plutôt suivant la quantité de terre, de travail et d'habileté, qui est nécessaire pour les produire. C'est à peu près selon cette proportion que les choses s'échangent les unes contre les autres ; et c'est principalement d'après cette échelle que les valeurs intrinsèques de la plupart des choses sont appréciées. L'eau est d'un grand usage et pourtant elle n'a d'ordinaire que peu ou même pas du tout de valeur ; c'est que, dans la plupart des cas, elle existe spontanément en si grande abondance qu'elle échappe à la sphère de la propriété.

La valeur réelle d'une chose peut encore être recherchée non plus à l'égard d'une seule personne, mais à l'égard d'un groupe d'hommes en général. Alors il faudrait naturellement supposer que « pour commencer », et « jusqu'à ce qu'il en soit décidé autrement », une satisfaction de la valeur d'un shilling pour un Anglais équivaut à une satisfaction d'un shilling aussi pour un autre Anglais. Mais qui ne voit que cela n'est admissible qu'à la condition de supposer d'abord que les consommateurs de thé et les consommateurs de sel appartiennent aux mêmes classes et comprennent des gens de toutes sortes de tempéraments (1).

Cela nous amène à envisager ce fait qu'un plaisir de la valeur d'une livre sterling est, pour un homme pauvre, quelque chose de beaucoup plus grand qu'un plaisir de la valeur d'une livre pour un riche. Si, au lieu de comparer le thé et le sel qui sont tous deux employés couramment par toutes les classes, nous comparions l'un ou l'autre avec le champagne, ou avec les ananas, la correction qu'il faudrait apporter de ce chef serait alors plus importante,

privée ; tout le monde peut en avoir en quantité suffisante, sans autre dépense que celle de la porter ou de l'amener lorsque cela est nécessaire. Au contraire, les diamants sont très rares, et ils ont pour cette raison une grande valeur quoiqu'ils ne soient que de peu d'usage ».

(1) On peut concevoir qu'il y ait des personnes d'une haute sensibilité qui souffrent tout particulièrement du manque de thé ou de sel ; ou des personnes d'une sensibilité générale très grande qui souffrent de la perte d'une certaine partie de leurs revenus, plus que d'autres personnes placées dans une situation de fortune semblable. Mais nous admettrons que de pareilles différences entre individus peuvent être négligées, puisque nous examinons des moyennes prises sur un grand nombre de gens. Néanmoins, il peut être nécessaire de rechercher s'il n'y a pas quelque raison particulière de croire que ceux, par exemple, qui font la plus grande provision de thé appartiennent à une catégorie de gens particulièrement sensibles. S'il en était ainsi, il faudrait alors en tenir compte, avant d'appliquer aux problèmes éthiques ou politiques les résultats de l'analyse économique.

elle transformerait entièrement le caractère de notre calcul. Dans les précédentes générations, beaucoup d'hommes d'Etat, et même quelques économistes, négligeaient de tenir un compte suffisant des considérations de ce genre, notamment dans l'établissement des systèmes d'impôts. Leurs propos, ainsi que leurs actes, semblaient dénoter un défaut de sympathie pour les souffrances des pauvres gens : le plus souvent ils étaient dus simplement à un défaut de réflexion.

Pourtant, au total, parmi les événements dont s'occupe l'économique, le plus grand nombre, de beaucoup, affectent dans des proportions à peu près égales les différentes classes de la société ; aussi, dès lors qu'il y a égalité entre les sommes de monnaie qui mesurent le plaisir causé par deux événements, il n'y a pas d'ordinaire de bien grande différence entre le plaisir éprouvé dans les deux cas. C'est pour cela que le calcul exact du bénéfice du consommateur (*consumer's surplus*) sur un marché, outre qu'il offre déjà beaucoup d'intérêt théorique, peut avoir aussi une grande importance pratique.

Il faut signaler cependant que les prix de demande, d'après lesquels nous estimons pour chaque marchandise son utilité totale et le bénéfice du consommateur, supposent que *toutes choses restent égales*, à mesure que le prix monte. Lorsque, pour deux marchandises qui servent au même usage, leurs utilités totales sont calculées de cette façon, nous ne pouvons donc pas dire que l'utilité totale des deux marchandises ensemble soit égale à la somme des utilités totales de chaque marchandise séparément (1).

(1) Dans les éditions précédentes, certaines phrases ambiguës semblent avoir suggéré l'opinion contraire à quelques lecteurs. Mais additionner les utilités totales de toutes les marchandises, de manière à obtenir l'utilité totale de la richesse dans son ensemble, est une tâche qui exige l'emploi des formules mathématiques. L'auteur a essayé de le faire il y a quelques années, et il s'est convaincu que,

§ 4. — Le fond de notre argumentation subsisterait tout entier, si nous tenions compte du fait que plus une personne dépense pour une chose, moins est grand son pouvoir d'en acheter davantage, et plus est grande la valeur de la monnaie pour elle (en langage technique : chaque nouvelle dépense augmente pour elle la valeur-limite de la monnaie). Mais si le fond de l'argumentation n'en était pas altéré, sa forme deviendrait plus embarrassée sans aucun avantage correspondant ; il y a en effet très peu de pro-

même si cette tâche est théoriquement réalisable, le résultat serait embarrassé de tant d'hypothèses qu'il resterait sans utilité pratique.

Nous avons déjà attiré l'attention (pp. 231, 239) sur le fait que, à certains égards, des choses comme le thé et le café peuvent être réunies et considérées comme une marchandise unique : et il est évident que si le prix du thé devenait inabordable, les gens augmenteraient leur consommation de café, et *vice versa*. Le préjudice qu'éprouveraient les gens à être privés à la fois de thé et de café serait plus grand que la somme des préjudices qui leur seraient causés par la privation soit de l'une seulement, soit de l'autre, de ces deux marchandises : c'est donc bien que l'utilité totale du thé et du café est plus grande que la somme obtenue en additionnant l'utilité totale du thé calculée en supposant que les gens puissent recourir au café, et celle du café calculée en faisant la même supposition à l'égard du thé. On peut théoriquement triompher de cette difficulté en groupant les deux marchandises « rivales » sur un même tableau de demande (*demand schedule*) commun à toutes deux. D'un autre côté, si nous avons déjà calculé l'utilité totale du combustible en tenant compte du fait que sans combustible nous ne pourrions pas avoir l'eau chaude nécessaire pour tirer des feuilles de thé la boisson qu'elles nous donnent, ce serait compter deux fois la même chose que d'ajouter à cela l'utilité totale des feuilles de thé calculée de la façon que nous venons de dire. De même l'utilité totale du blé pour l'humanité comprend celle des charrues, et on ne peut pas les additionner toutes deux, bien que l'on puisse les envisager séparément, envisageant l'utilité totale des charrues pour certaines questions, et celle du blé pour d'autres. Nous examinerons plus loin d'autres aspects de ces difficultés (livre V, ch. VI).

Patten a insisté sur la dernière de ces difficultés dans des écrits suggestifs et pleins de talent. Mais dans la tentative qu'il a faite d'exprimer l'utilité d'ensemble de toutes les formes de richesses, bien des difficultés semblent lui avoir échappé.

blèmes pratiques où les corrections à apporter de ce chef aient quelque importance (1).

Il y a pourtant quelques exceptions. Par exemple, comme Sir R. Giffen l'a signalé, une élévation dans le prix du pain draine à tel point les ressources des familles ouvrières pauvres, et élève tellement l'utilité-limite de la monnaie pour elles, qu'elles sont obligées de réduire leur consommation en viande et en farineux les plus coûteux : et, le pain étant encore la nourriture la moins chère qu'elles puissent consommer, bien loin d'en consommer moins, elles en consomment davantage. Mais des cas de ce genre sont rares ; lorsqu'ils se rencontrent, chacun d'eux doit être traité à part.

Nous avons déjà remarqué que nous ne pouvons pas du tout deviner avec exactitude quelle quantité les gens achèteraient d'une marchandise à des prix très différents de ceux qu'ils ont l'habitude de payer : ou, en d'autres termes, quels seraient les prix de demande de cette marchandise pour des quantités très différentes de celles qui sont vendues d'ordinaire. Notre tableau de prix de demande est donc très conjectural, sauf dans le voisinage du prix ordinaire, et quand nous apprécions quel est le montant total de l'utilité d'une chose, nos appréciations les meilleures sont sujettes à de grandes erreurs. Mais cette difficulté n'a pas d'importance pratique. En effet, les principales applica-

(1) En langage mathématique on dirait que les éléments négligés appartiennent au second ordre des petites quantités. Que, suivant la méthode scientifique courante, il soit légitime de les négliger, c'est là un point qui ne semblerait pas pouvoir être mis en doute, si Nicholson ne l'avait contesté. Edgeworth lui a répondu brièvement dans *Economic Journal*, mars 1894 ; Barone a donné une réponse plus étendue (*Giornale degli Economisti*, sept. 1894), que Sanger a signalée dans *Economic Journal*, mars 1895.

Comme il est indiqué à la note VI de l'Appendice, si on le désirait on pourrait tenir compte des changements subis par l'utilité-limite de la monnaie. Nous serions même obligés de le faire si nous essayions d'additionner ensemble les utilités totales de toutes les marchandises ; mais c'est là une tâche irréalisable.

tions de la théorie du bénéfice du consommateur (*consumers's surplus*) se rapportent aux changements qu'il subit lorsque le prix de la marchandise en question varie dans le voisinage du prix habituel : elles n'exigent donc que des renseignements que nous nous procurons aisément. Ces remarques s'appliquent avec une force particulière aux choses de nécessité (1).

(1) La notion du bénéfice du consommateur peut, dès maintenant, nous rendre quelques services, et lorsque nos connaissances statistiques seront plus avancées, elle nous servira beaucoup pour déterminer, par exemple, le dommage que causerait au public un impôt additionnel de 6 pence par livre sur le thé, ou une augmentation de dix pour cent de son prix de transport. L'importance de la théorie ne se trouve que peu diminuée par le fait qu'elle ne saurait nous servir beaucoup pour apprécier le dommage causé par une taxe de 30 shillings par livre de thé, ou par une augmentation de dix fois des tarifs de chemins de fer.

Revenant à notre dernier diagramme, nous pouvons exprimer cette idée en disant que si A est le point de la courbe qui correspond à la quantité qu'on a l'habitude de vendre sur le marché, on peut obtenir des renseignements qui permettent de tracer la courbe avec une exactitude suffisante à une certaine distance de chaque côté de A. Elle pourra bien rarement être tracée avec une exactitude même approximative jusqu'en D ; mais cela n'a pratiquement pas d'importance, parce que, dans les principales applications pratiques de la théorie de la valeur, nous aurions rarement à nous servir de la courbe de demande tout entière, même si nous la connaissions. Nous avons justement besoin de ce que nous pouvons obtenir, c'est-à-dire d'une connaissance assez exacte de la courbe au voisinage de A. Nous avons rarement besoin de connaître toute la surface DCA ; il nous suffit, pour la plupart de nos travaux, de savoir quels sont les changements qu'elle éprouve lorsque A se déplace légèrement d'un côté et de l'autre le long de la courbe. Néanmoins, il sera commode de supposer provisoirement, comme nous avons en pure théorie le droit de le faire, que la courbe soit complètement tracée.

Il se présente pourtant une difficulté particulière lorsqu'on veut estimer la somme d'utilité des marchandises nécessaires à l'existence. Si on l'essaye, le mieux est peut-être de partir de la quantité qui est nécessaire, et de n'estimer l'utilité totale que pour la partie qui excède cette quantité. Mais nous devons nous souvenir que le désir d'une chose dépend beaucoup de la difficulté qu'il y a à la remplacer par des substituts (Voir note vi à l'appendice).

§ 5. — Il reste une autre série de considérations qui sont susceptibles d'être négligées lorsqu'on apprécie les rapports entre le bien-être et la richesse matérielle. Non seulement il arrive souvent que le bonheur d'une personne dépende davantage de sa santé physique, mentale et morale, que des conditions extérieures dans lesquelles elle vit ; mais, même parmi ces conditions, beaucoup, qui sont pour son bonheur réel d'une grande importance, risquent d'être omises dans un inventaire de sa richesse. Les unes sont des dons gratuits de la nature, et celles-là pourraient, il est vrai, être négligées sans grand inconvénient si elles étaient toujours les mêmes pour tout le monde ; mais, ~~en fait~~, elles varient beaucoup d'un lieu à un autre. Beaucoup sont des éléments de richesse collective qui sont souvent omis dans le compte de la richesse individuelle ; mais ils sont importants lorsque nous comparons entre elles différentes parties du monde civilisé moderne, et bien plus encore lorsque nous comparons notre époque avec des époques antérieures.

Les entreprises collectives qui ont pour but d'assurer le bien-être de tous, comme par exemple celles qui sont destinées à l'éclairage et à l'arrosage des rues, nous retiendront beaucoup vers la fin de nos études. Les associations coopératives pour l'achat d'objets de consommation personnelle ont fait plus de progrès en Angleterre que partout ailleurs ; mais celles formées par les fermiers ou par d'autres, pour l'achat des objets nécessaires à leur industrie, sont jusqu'à présent restées en retard en Angleterre. L'une et l'autre forme sont quelquefois désignées sous le nom d'associations de consommateurs ; mais ce sont en réalité des associations destinées à économiser l'effort dans certaines branches d'entreprises industrielles ou commerciales, et elles appartiennent à la théorie de la Production plutôt qu'à celle de la Consommation.

§ 6. — Lorsque nous parlons des liens qui existent entre

le bien-être et la richesse matérielle, nous visons l'afflux répété, le courant de bien-être dû à l'afflux de richesses se présentant sous la forme de revenu (*incoming wealth*), avec faculté de s'en servir et de les consommer. Les richesses que possède une personne lui procurent, par l'usage qu'elle en fait, et par d'autres manières aussi, une somme de satisfactions parmi lesquelles il faut compter naturellement le plaisir de la possession : mais il y a peu de lien direct entre le montant de ces richesses et la somme de satisfactions dont jouit son possesseur. C'est pour cela que, dans ce chapitre et dans le précédent, nous avons parlé des *revenus* grands, moyens et petits, des classes riches, moyennes et pauvres, et non pas des biens qu'elles possèdent (1).

Suivant une idée émise par Daniel Bernoulli, nous pouvons admettre que la satisfaction qu'une personne tire de son revenu commence lorsqu'il est suffisant pour subvenir strictement à sa vie, qu'elle augmente ensuite en proportions égales pour toute quantité dont il s'accroît, et que les choses se passent de façon inverse en cas de diminution du revenu (2).

(1) Voir note VII à l'appendice.

(2) C'est-à-dire que si 30 £ représentent la somme strictement nécessaire pour vivre, la satisfaction qu'une personne tire de son revenu commence à ce point, et qu'à partir de 40 £ toute livre supplémentaire ajoute un dixième aux dix livres qui représentent l'aptitude de ce revenu à procurer des satisfactions (*its happiness-yielding power*). Mais si le revenu était de 100 £, c'est-à-dire 70 £ au-dessus du minimum nécessaire pour vivre, il faudrait une augmentation de 7 £ pour procurer une satisfaction égale à celle que procure 1 £ avec le revenu de 40 £. Avec un revenu de 10.030 £ il faudrait une augmentation de 1.000 £ pour produire le même effet (cf. note VIII à l'appendice). Naturellement, ces estimations sont faites au hasard et sont incapables de s'adapter aux circonstances variables de la vie individuelle. Comme nous le verrons plus tard, les systèmes d'impôt qui prévalent à l'heure actuelle sont basés sur l'idée de Bernoulli. Les systèmes antérieurs demandaient aux pauvres beaucoup plus qu'il ne convenait d'après cette conception. Au contraire, les systèmes d'impôt progressif que l'on voit apparaître en plusieurs pays sont,

Mais, après quelque temps, les richesses nouvelles perdent souvent une grande partie de leurs charmes. Cela est dû en partie à l'habitude ; elle fait que les hommes cessent de prendre plaisir aux objets de luxe et de confort auxquels ils sont habitués, bien qu'ils souffrent grandement s'ils viennent à les perdre. Cela est dû en partie aussi au fait que, à mesure que la richesse d'un homme augmente, survient aussi pour lui la lassitude de l'âge, ou pour le moins une croissante fatigue des nerfs, peut-être même se prennent des habitudes de vie qui affaiblissent la vitalité physique et qui diminuent la faculté de jouir.

dans une certaine mesure, basés sur l'idée qu'une augmentation de un pour cent pour un très gros revenu ajoute moins au bien-être de son propriétaire qu'une augmentation de un pour cent pour de petits revenus, même après avoir fait la correction proposée par Bernoulli pour le minimum nécessaire à la vie.

On peut signaler en passant que deux principes pratiques importants résultent de cette loi générale suivant laquelle l'utilité que présente pour quelqu'un une augmentation de revenu d'une livre diminue avec le nombre de livres qu'il possède déjà. Le premier est que le jeu aboutit toujours à une perte économique, même lorsqu'il se fait avec des chances parfaitement égales. Par exemple, un homme possédant 600 £ fait un pari de 100 £ à chances égales ; il est maintenant dans l'attente d'un plaisir égal à la moitié du plaisir que lui procurerait la possession de 700 £ et à la moitié du plaisir que lui procurerait celle de 500 £ ; or, cela est inférieur à l'attente sûre du plaisir que lui procure 600 £, puisque, par hypothèse, la différence entre le plaisir tiré de 600 et le plaisir tiré de 500 est plus grande que la différence entre le plaisir tiré de 700 et le plaisir tiré de 600. (Cf. note IX à l'appendice, et JEVONS, *loc. cit.*, ch. iv). Le second principe, qui est la réciproque directe du précédent, est qu'une assurance théoriquement correcte contre les risques équivaut toujours à un bénéfice économique. Mais, naturellement, chaque établissement d'assurance, après avoir calculé quelle est la prime théoriquement suffisante, doit y ajouter ce qu'il faut pour payer les intérêts de son capital, et pour couvrir ses dépenses d'administration, parmi lesquelles il faut souvent compter de très fortes sommes pour la publicité et pour les pertes résultant des fraudes. La question de savoir s'il est bon de payer la prime que les établissements d'assurance réclament, est une question qui doit être tranchée dans chaque cas selon ses conditions particulières.

Dans tout pays civilisé on rencontre des adeptes de la théorie bouddhiste pensant qu'une existence sereine et tranquille est le plus haut idéal de vie, qu'il convient à l'homme sage d'extirper de son âme autant de besoins et de désirs qu'il lui est possible, que la richesse véritable n'est pas dans l'abondance des biens, mais dans l'absence des besoins. A l'autre extrême sont ceux qui soutiennent que le développement de nouveaux besoins et de nouveaux désirs est toujours avantageux, parce qu'il pousse les hommes à augmenter leurs efforts. Comme le dit Herbert Spencer, ils semblent tomber dans l'erreur de croire qu'il faut vivre pour travailler, au lieu de travailler pour vivre (1).

La vérité semble être que, étant donnée la nature humaine telle qu'elle est, l'homme dégénère rapidement s'il n'a pas quelque tâche un peu dure à remplir, quelques difficultés à surmonter : un peu d'effort pénible est nécessaire à sa santé physique et morale. Pour vivre pleinement il faut développer et mettre en jeu autant de facultés que possible, et des facultés aussi hautes que possible. C'est un plaisir intense de poursuivre ardemment un but, que ce soit le succès dans les affaires, le progrès de l'art et de la science, ou l'amélioration du sort de ses semblables. Pour les œuvres constructives les plus hautes, dans tous les genres, les périodes de surmenage doivent souvent alterner avec des périodes de lassitude et de stagnation ; mais pour les gens ordinaires, pour ceux qui n'ont pas de grandes ambitions, c'est un revenu modéré, gagné par un travail modéré et continu, qui offre les meilleures conditions pour le développement de ces habitudes de corps, d'esprit et d'âme qui donnent seules le vrai bonheur.

Dans tous les rangs de la société il arrive parfois que des individus fassent un mauvais usage de leur richesse. Nous

(1) Voir sa leçon sur « L'évangile du repos » (*The Gospel of Relaxation*).

pouvons dire, d'une façon générale, que toute augmentation de la richesse des classes ouvrières a pour effet de rendre la vie humaine plus pleine et plus noble, parce qu'elle est, pour la plus grande partie, employée à satisfaire des besoins réels ; cependant, même chez les ouvriers anglais, et encore plus peut-être dans les pays neufs, certains symptômes font craindre que ne se développe chez les ouvriers ce désir malsain de la richesse dans un but d'ostentation, qui a été le principal fléau des classes riches dans tous les pays civilisés. Les lois contre le luxe ont toujours été sans effet ; mais ce serait un grand avantage si le sentiment moral de la collectivité pouvait amener les gens à éviter tout ce qui est étalage de richesse individuelle. Une magnificence sagement ordonnée peut, il est vrai, procurer des plaisirs véritables et nobles ; mais pour cela elle doit être pure de toute vanité personnelle d'un côté, et de toute envie de l'autre, comme lorsqu'elle se manifeste en édifices publics, parcs publics, collections publiques de tableaux, jeux et amusements publics. Tant que la richesse est employée à fournir à chaque famille les choses nécessaires à l'existence et à la culture, ou à multiplier les formes élevées de jouissances collectives, alors la poursuite de la richesse est un but noble. Les plaisirs que la richesse procure iront probablement en augmentant, à mesure que se développeront ces formes d'activité supérieures, au progrès desquelles elle sert.

Lorsque le nécessaire est assuré, chacun devrait chercher à augmenter la beauté des objets qu'il possède, plutôt que leur nombre ou leur richesse. Un progrès dans le caractère artistique des meubles ou des vêtements exerce les facultés de ceux qui les fabriquent, et est une source de plaisirs croissants pour ceux qui s'en servent. Mais si, au lieu de rechercher plus de beauté, nous dépensons nos ressources croissantes à rendre nos objets de ménage plus nombreux et plus embarrassants, nous n'y gagnons aucun

avantage véritable, aucun plaisir durable. Le monde irait beaucoup mieux si chacun achetait moins de choses et des choses plus simples, et se préoccupait de les choisir pour leur beauté réelle, cherchant sans doute à avoir de la bonne marchandise, mais préférant acheter peu d'objets bien faits et faits par des ouvriers bien payés, plutôt que beaucoup d'objets mal faits par des ouvriers mal payés.

Mais nous sortons ici des limites du livre actuel. La question de l'influence qu'exerce sur le bien-être général la façon dont chaque individu dépense son revenu est l'une des plus importantes parmi les applications de la science économique à l'art de vivre qui trouveront place à la fin de ce raité.

LIVRE IV

LES AGENTS DE LA PRODUCTION

Nature, travail, capital et organisation.

CHAPITRE PREMIER

INTRODUCTION

§ 1. — On indique d'ordinaire comme agents de la production la nature, le travail et le capital. Par nature on entend la matière et les forces que la nature fournit gratuitement à l'homme : le sol, l'eau, l'air, la lumière, la chaleur. Par travail on entend tout effort économique de l'homme, qu'il l'accomplisse avec ses mains, ou avec sa tête (1). Par capital on entend toute accumulation de richesses faite en vue de la production de biens matériels, et dans le but de se procurer ces bénéfices qui sont d'ordinaire considérés

(1) Le travail est considéré comme économique lorsqu'il est « effectué partiellement ou complètement en vue d'un avantage autre que le plaisir qu'il procure directement ». Voir p. 177 et note. Le travail de tête, lorsqu'il ne tend pas directement ou indirectement à la production matérielle, comme par exemple le travail de l'écolier faisant ses devoirs, est laissé de côté, tant que nous n'envisageons que la production au sens ordinaire du mot. A certains points de vue, mais non pas à tous, les expressions « nature, travail, capital » seraient plus symétriques si par travail on entendait les travailleurs, c'est-à-dire l'humanité. Voir WALRAS, *Economie politique pure*, leçon 17, et FISHER, *Economic Journal*, VI, p. 529.

comme constituant un revenu. C'est l'ensemble des richesses envisagées comme moyens de production, plutôt que comme sources directes de jouissance.

Le capital consiste pour une grande partie en connaissances (*knowledge*) et en organisation, dont une partie est de propriété privée et l'autre non. La science est notre plus puissant instrument de production ; elle nous permet de soumettre la nature, et de la forcer à satisfaire nos besoins. L'organisation aide la science ; elle a plusieurs formes, à savoir l'organisation d'une entreprise considérée isolément, l'organisation des diverses entreprises dans la même industrie, l'organisation des diverses industries à l'égard les unes des autres, l'organisation de l'Etat assurant la sécurité à toutes et venant en aide à beaucoup. La distinction entre ce qui est de propriété privée, et ce qui est de propriété publique dans la science et dans l'organisation, est d'une grande et croissante importance : à certains égards elle est plus importante que la même distinction au point de vue des objets matériels. C'est, en partie, pour cette raison qu'il semble parfois préférable de mettre l'organisation à part comme agent distinct de la production. Il ne sera possible de l'examiner complètement que beaucoup plus tard, mais nous en dirons quelque chose dans le Livre actuel.

Dans un certain sens, il n'y a que deux agents de la production, la nature et l'homme. Le capital et l'organisation sont le résultat de l'effort de l'homme aidé par la nature, et ils sont basés sur le pouvoir qu'il a de prévoir l'avenir et sur son désir d'y pourvoir. Le caractère et les propriétés de la nature et de l'homme étant donnés, le développement de la richesse, de la science et de l'organisation, suit de lui-même, comme un effet suit sa cause. Mais, d'un autre côté, l'homme est lui-même grandement influencé par son milieu, dans lequel la nature joue un grand rôle : et ainsi, à tous les points de vue, l'homme est le centre du problème

de la production, comme il est celui de la consommation, et comme il est aussi le centre de cet autre problème des relations entre les deux qui porte le double nom de « distribution et d'échange ».

Le progrès de l'humanité en nombre, en santé et en vigueur, en connaissances, en habileté, et en force de caractère, est la fin de toutes nos études ; mais c'est une fin à laquelle l'économique ne peut contribuer que par quelques éléments importants. Sous ses aspects généraux, si l'étude de ce progrès doit trouver place dans un traité d'économique, c'est donc à la fin, ce n'est pas ici. Néanmoins, nous ne saurions nous soustraire à la nécessité d'examiner quelle est l'action directe de l'homme dans la production, et quelles sont les conditions qui déterminent son activité (*efficiency*) comme producteur. Au total il est peut-être bon, et c'est certainement le plan le plus conforme à la tradition anglaise, de comprendre dans l'étude de la production un aperçu sur le développement de la population en nombre et en caractère.

§ 2. — Il est impossible, à ce point de nos études, de faire plus que d'indiquer brièvement les relations générales existant entre la demande et l'offre, entre la consommation et la production. Mais il peut être bon, maintenant que la discussion sur l'utilité et sur la valeur est encore présente à notre esprit, de jeter un bref coup d'œil sur les relations existant entre la valeur et le désagrément ou l'incommodité (*disutility or discommodity*) qu'il faut subir pour obtenir ces biens qui tirent leur valeur de ce qu'ils sont à la fois désirables et difficiles à obtenir. Tout cela ne peut être exposé maintenant que d'une façon provisoire ; on peut même penser que cet exposé pose les difficultés plutôt qu'il ne les résoud ; mais il y aura avantage à avoir devant nous une carte du terrain à parcourir, quelque sommaire et incomplète qu'elle soit.

Tandis que la demande est basée sur le désir d'obtenir

des marchandises (*commodities*), l'offre dépend surtout du fait de surmonter la répugnance à faire certains efforts (*undergo discommodities*). Ces efforts sont de deux sortes : le travail, et l'épargne, c'est-à-dire l'effort qu'il faut faire pour différer une consommation. Il nous suffira ici de donner un aperçu du rôle joué dans l'offre par le travail ordinaire. On verra par la suite que des remarques semblables, bien que non tout à fait les mêmes, peuvent être faites à l'égard du travail de direction, et à l'égard du sacrifice qu'entraîne (parfois, mais pas toujours) cette « attente » (*waiting*) nécessaire à l'accumulation des moyens de production.

L'effort qu'exige le travail (*discommodity of labour*) peut être une fatigue corporelle ou une fatigue mentale ; il peut aussi tenir à ce que le travail est effectué dans des conditions malsaines, ou avec des compagnons désagréables ; ou venir du fait que le travail absorbe le temps qui serait consacré à des distractions, à des occupations sociales ou intellectuelles. Mais, quelle que soit la forme que revêt cet effort, son intensité augmente à peu près toujours avec la rigueur (*severity*) et la durée du travail.

Il est vrai que beaucoup de fatigues sont acceptées pour elles-mêmes, comme par exemple dans l'alpinisme, dans les sports et dans les travaux littéraires, artistiques et scientifiques ; beaucoup de travaux aussi sont accomplis uniquement dans le désir d'être utile à autrui (1). Mais le plus

(1) Voir ci-dessus pp. 410-411 ainsi que liv. VI, ch. II, § 2, et note X à l'Appendice. On peut ici placer une remarque. Lorsqu'une personne fait tous ses achats d'une marchandise au prix qu'elle aurait juste consenti à payer pour les dernières quantités qu'elle achète, elle tire de toutes les autres un bénéfice particulier, puisqu'elle les fait à un prix inférieur à celui qu'elle aurait consenti à payer plutôt que de se passer tout à fait de cette marchandise. De même, si le prix payé à un homme pour un travail est une rémunération suffisante pour la partie de ce travail qu'il exécute avec le plus de répugnance, et si, pourtant, comme il arrive d'ordinaire, il est payé de la même façon pour la partie de son travail qu'il exécute avec moins de répugnance et qui lui coûte réellement moins, alors,

souvent le principal mobile du travail, au sens où nous employons ce mot, est le désir d'obtenir quelque avantage matériel, qui, dans l'état actuel du monde, se présente d'ordinaire sous la forme d'une certaine quantité de monnaie. Il est vrai que, même lorsqu'un homme travaille pour un salaire, il lui arrive souvent de prendre plaisir à sa tâche ; mais d'ordinaire, avant qu'elle soit terminée, la fatigue vient, et il est bien aise quand l'heure de s'arrêter arrive. Un homme peut bien, après être resté quelque temps sans travailler, aimer mieux, en ce qui concerne son plaisir immédiat, travailler pour rien, plutôt que de ne pas travailler du tout ; mais il ne sera pas disposé à gâter ses conditions de vente en offrant ce qu'il a à vendre très au-dessous de son prix normal, pas plus que ne le serait un industriel. Sur ce point nous aurons beaucoup à dire dans un autre volume, lorsque nous en viendrons à étudier les coutumes professionnelles, et les pratiques des *trade-unions* au point de vue des heures de travail et des usages. Dans la plupart des occupations, cette partie de la tâche qui donne plus de plaisir que de peine doit être d'ordinaire payée au même prix que le reste ; le prix de la tâche entière est donc déterminé par la peine qu'exige du travailleur cette partie du travail qu'il exécute avec le plus de répugnance et qu'il est presque sur le point de se refuser à exécuter.

En langage technique on peut appeler cela la « disutilité-limite » (*marginal disutility*) du travail. Car, de même que pour toute augmentation de quantité d'une marchandise son utilité-limite baisse ; et de même que pour toute diminution de sa désidérabilité, il y a une baisse de prix pour la marchandise toute entière et pas seulement pour les dernières quantités qui en sont vendues : de même il en est en ce qui concerne l'offre de travail.

pour cette partie, il jouit d'un bénéfice de producteur (*producer's surplus*).

La répugnance qu'un homme déjà occupé éprouve à augmenter sa fatigue, repose, dans les circonstances ordinaires, sur des principes fondamentaux de la nature humaine que les économistes doivent accepter comme établis. Selon la remarque de Jevons (1), on a souvent quelque résistance à vaincre avant de se mettre à l'œuvre. Un certain effort assez pénible est nécessaire au début ; mais cette peine diminue peu à peu jusqu'à zéro pour se transformer en plaisir ; ce plaisir augmente pendant un temps jusqu'à ce qu'il atteigne un certain maximum qui est peu élevé ; après quoi il diminue jusqu'à zéro ; puis il est remplacé par une fatigue croissante, et par un désir ardent de repos et de changement. Dans le travail intellectuel cependant, lorsque le plaisir et l'excitation ont commencé, ils vont souvent en augmentant jusqu'à ce que l'on s'arrête par nécessité ou par prudence. Tout homme bien portant a une certaine quantité d'énergie où il peut puiser, mais qu'il ne peut remplacer que par le repos ; de sorte que si sa dépense excède ses réserves, sa santé finit par être ébranlée ; et les employeurs constatent souvent que, dans les cas de grande presse, une augmentation temporaire de salaire leur permet d'obtenir des ouvriers une somme de travail que ceux-ci sont incapables de fournir longtemps, quel que soit le salaire qu'on leur donne. Une raison de ce fait c'est que, pour toute augmentation des heures de travail au delà d'une certaine limite, le besoin de repos devient plus pressant. A mesure que le travail se prolonge, le désagrément qu'il cause va en augmentant, et, s'il en est ainsi, c'est en partie parce que, à mesure que diminue le temps laissé au repos et aux autres genres d'activité, le plaisir que procure le loisir augmente.

Avec ces réserves et quelques autres, il reste vrai d'une

(1) *Theory of Political Economy*, ch. v. Cette théorie a été développée sur bien des points par les économistes autrichiens et américains.

façon générale que la somme de fatigues que des ouvriers consentent à supporter, augmente ou diminue si la rémunération qui leur est offerte hausse ou baisse. De même que le prix nécessaire pour attirer assez d'acheteurs pour une quantité donnée d'une marchandise a été appelé « le prix de demande » (*demand price*) pour cette quantité pendant une année ou tout autre laps de temps donné ; de même le prix qu'il faut payer pour que des hommes consentent à supporter la peine nécessaire à produire une quantité donnée d'une marchandise, peut être appelé « le prix d'offre » (*supply price*) pour cette quantité pendant le même temps. Et si, pour le moment, nous supposons que la production dépende seulement des efforts d'un certain nombre de travailleurs vivants et déjà exercés à leur tâche, nous aurons un tableau de prix d'offre correspondant au tableau de prix de demande que nous avons examiné précédemment. Ce tableau indiquerait théoriquement dans une première colonne les diverses sommes d'efforts et par suite les diverses quantités produites, dans une autre colonne parallèle les prix qui doivent être payés pour amener les travailleurs disponibles à fournir ces sommes d'efforts (1).

Mais cette méthode simple d'envisager l'offre des efforts d'une certaine espèce, et par suite l'offre des marchandises produites par eux, suppose que le nombre de ceux qui sont qualifiés pour les fournir est fixe ; et cette supposition n'est vraie que pour des périodes de temps courtes. Le chiffre de la population change sous l'action d'un grand nombre de causes. Quelques-unes seulement sont des causes économiques ; or, parmi celles-là, la rémunération moyenne du travail occupe une place prépondérante, bien que son influence sur la population soit capricieuse et irrégulière (2).

(1) Voir ci-dessus liv. III, ch. III, § 4.

(2) Dans l'édition précédente le mot « travail » (*labour*) était em-

Mais la répartition de la population entre les différentes professions est beaucoup plus sujette à l'influence des causes économiques. A la longue, l'offre de travail dans une profession quelconque s'adapte plus ou moins étroitement à la demande : les parents sages poussent leurs enfants vers les plus avantageuses des professions qui leur sont ouvertes, c'est-à-dire vers celles qui offrent la meilleure rémunération en salaires et en autres avantages, sans exiger un travail trop rigoureux comme quantité ou comme genre, ni une habileté trop difficile à acquérir. Cette adaptation entre la demande et l'offre ne peut pourtant jamais être parfaite ; les fluctuations de la demande peuvent faire qu'elle soit pendant un temps, même pendant plusieurs années, beaucoup plus forte ou beaucoup plus faible qu'il n'est nécessaires pour amener les parents à choisir pour leurs enfants telle profession plutôt que telle autre. Ainsi donc il existe certaines relations entre la rémunération que l'on reçoit pour un genre de travail quelconque, et la difficulté d'acquérir les aptitudes nécessaires à ce travail en y ajoutant la fatigue, le désagrément, la privation de loisir, etc., qu'il entraîne. Néanmoins, ces relations sont sujettes à de grandes perturbations. L'étude de ces perturbations est une tâche difficile. Elle nous retiendra beaucoup lorsque nous serons plus avancés dans le cours de cet ouvrage. Mais le livre actuel est surtout descriptif et ne soulève qu'un petit nombre de problèmes difficiles.

ployé dans cette discussion au lieu du mot, « effort » (*work*). Comme malheureusement, l'expression « offre de travail » a été ensuite employée pour désigner l'offre d'ouvriers, ce passage a été mal compris. On a cru qu'il impliquait que les considérations économiques seules déterminent le taux de développement de la population. Voir par exemple *Annals of American Academy*, VII, p. 100. Ce serait naturellement faux. Voir ci-dessous ch. iv, § 5.

CHAPITRE II

LA FERTILITÉ DU SOL

§ 1. — On dit généralement que les facteurs de la production sont la terre, l'homme et le capital ; en comprenant sous le nom de capital les objets matériels qui doivent leur utilité au travail de l'homme, et sous le nom de terre celles qui ne doivent rien à ce travail. La distinction est manifestement assez lâche : les briques, par exemple, ne sont que des morceaux de terre légèrement travaillés ; tandis que le sol des vieux pays a été pour la plus grande partie travaillé par l'homme pendant des siècles et c'est à l'homme qu'il doit son aspect actuel. Cette distinction repose cependant sur une base scientifique. L'homme n'a pas le pouvoir de créer de la matière, il crée seulement des utilités en donnant aux choses une forme utilisable (1), et l'offre de ces utilités créées par lui peut être augmentée si la demande augmente : elles ont un prix d'offre (*supply price*). Mais il est d'autres utilités sur l'offre desquelles l'homme n'a aucun pouvoir ; elles sont données par la nature en quantité fixe et, par suite, n'ont pas de prix d'offre. Le mot « terre » a été employé dans un sens large par les économistes, de manière à embrasser les sources permanentes de ces utilités (2), qu'elles se trouvent dans la

(1) Voir livre II, chap. III.

(2) Par exemple dans la phrase célèbre de Ricardo « les puissances originelles et indestructibles du sol ». De Thünen dans une

terre, au sens où ce mot est pris d'ordinaire, ou dans la mer, dans les rivières, dans la lumière du soleil, dans la pluie, dans les vents et dans les chutes d'eau.

Si nous recherchons quel est le caractère qui distingue la terre des choses matérielles que nous considérons comme des produits de la terre, nous constaterons que l'attribut fondamental de la terre c'est son étendue. Le droit de se servir d'une pièce de terre rend maître d'une certaine étendue, d'une certaine portion de la surface de la terre. La surface de la terre est fixe ; les relations géométriques entre telle de ses parties et les autres sont fixes. L'homme n'a aucun pouvoir sur elles ; elles échappent entièrement à l'influence de la demande ; elles n'ont pas de coût de production, il n'y a pas de prix d'offre (*supply price*) auquel elles puissent être produites.

L'usage d'une certaine étendue de la surface de la terre est une condition primordiale pour que l'homme puisse faire quoi que ce soit ; par là l'homme se procure la place qu'il lui faut pour agir, et la jouissance de la chaleur, de la lumière, de l'air et de la pluie que la nature assigne à cette étendue de terre ; par là se trouve déterminée la distance qui le sépare des autres choses et des autres personnes, et dans une grande mesure ses relations avec elles. Nous verrons que c'est cette particularité de la terre, quelque insuffisante pourtant que soit la place qui lui a été faite jusqu'à présent, qui est la cause dernière de la distinction que tous les économistes sont obligés de faire entre la terre et les autres choses. C'est la base de beaucoup de questions qui sont parmi les plus intéressantes et les plus difficiles de la science économique.

discussion remarquable sur les fondements de la théorie de la rente, et sur la façon dont Adam Smith et Ricardo l'ont conçue, parle du « sol en soi » (*Der Boden an sich*) ; c'est une expression malheureusement difficile à traduire, mais qui vise le sol tel qu'il serait s'il n'avait pas été modifié par l'action de l'homme (*Der Isolirte Staat*, I, 1, 5).

Certaines parties de la surface de la terre contribuent à la production principalement par les services qu'elles rendent à la navigation ; d'autres ont surtout de la valeur pour l'industrie des mines ; d'autres pour construire, bien que pour celles-ci le choix soit plutôt fait par l'homme qu'imposé par la nature. Mais lorsque nous parlons de la productivité de la terre, nous pensons d'abord à son emploi dans l'agriculture.

§ 2. — Pour l'agriculteur une certaine étendue de terre est un moyen de faire vivre une certaine quantité de végétaux, et peut-être ensuite un certain nombre d'animaux. Dans ce but, le sol doit posséder certaines qualités mécaniques et chimiques.

Au point de vue mécanique, le sol doit être assez meuble pour permettre aux minces racines des plantes d'y pénétrer aisément, et pourtant assez compact pour leur donner une prise solide. Il ne doit pas, comme certains sols sablonneux, donner à l'eau un trop libre passage ; sinon il est souvent sec, et la subsistance de la plante est entraînée par l'eau presque aussitôt qu'elle se forme dans le sol ou qu'on l'y introduit. Il ne doit pas non plus, comme les sols argileux, empêcher l'eau de passer, car il est essentiel que le sol reçoive constamment en certaine quantité l'eau fraîche, et l'air qu'elle entraîne avec elle sur son passage ; l'eau et l'air transforment en aliments pour la plante les matières minérales et gazeuses qui, sans eux, n'auraient pour elle aucune utilité ou seraient même pernicieuses. L'action de l'air, de l'eau et des gelées est pour le sol un labourage naturel ; même sans l'aide de l'homme elle suffirait, avec le temps, à rendre fertiles presque toutes les parties de la surface de la terre si le sol n'était pas arraché et entraîné par la pluie et par les torrents. Mais l'homme fournit une aide puissante pour cette préparation du sol. Le principal rôle de son labourage est d'aider les plantes à prendre dans le sol une prise aisée mais solide, et de permettre à l'air et à l'eau d'y

pénétrer librement. Même lorsqu'il fournit au sol de l'engrais, c'est encore cette préparation mécanique que l'homme a en vue. Car l'engrais de ferme agit sur les sols argileux pour les diviser et les rendre plus légers et plus ouverts, tout autant que pour les enrichir chimiquement ; tandis qu'aux sols sablonneux il donne une plus grande fermeté, qui les aide à retenir les matières dont se nourrit la plante, et qui, sans cela, seraient rapidement entraînées par l'eau.

Au point de vue chimique, le sol doit posséder les éléments inorganiques dont la plante a besoin, et sous une forme qui lui convienne. La plus grande partie du corps de la plante est formée de ce que l'on appelle des « composés organiques », c'est-à-dire de composés de carbone principalement avec de l'oxygène, de l'hydrogène et du nitrogène (1) ; la plante tire la plupart de ces éléments de l'air et de l'eau. Une petite partie seulement (environ un vingtième en moyenne) de sa masse sèche est formée de matières minérales que la plante ne peut tirer que du sol. Si le sol est riche aux autres points de vue, et dans de bonnes conditions au point de vue mécanique, mais manque d'acide phosphorique, de potasse, de chaux et des autres éléments minéraux dont les plantes ont besoin, alors il est possible à l'homme, avec très peu de travail, de lui faire subir de grandes modifications. Il peut transformer un sol stérile en un sol très fertile en lui donnant précisément les éléments dont il manque, en employant soit la chaux sous quelques-unes de ses nombreuses formes, soit ces engrais

(1) On les appelle organiques, non pas parce qu'elles sont organisées, mais parce qu'elles se trouvent dans les organismes végétaux et animaux, et parce qu'il fut un temps où les chimistes pensaient qu'elles ne pouvaient devoir leur existence qu'à un développement organique. Mais Liebig a montré que c'était une erreur de supposer que les plantes puissent absorber les matières organisées ; celles-ci doivent devenir inorganisées avant de pouvoir leur servir d'aliments.

artificiels que la chimie moderne fournit en grand nombre (1).

§ 3. — Par tous ces moyens l'homme peut agir sur la fertilité du sol. Il peut, par un travail suffisant, faire donner par presque n'importe quelle terre d'abondantes récoltes. Il peut, en préparant le sol au point de vue mécanique et chimique, faire venir la récolte qu'il veut. Il peut adapter ses cultures à la nature du sol, et inversement. Il peut choisir

(1) De plus, ces engrais spéciaux sont de la plus haute importance pour fournir les éléments minéraux nécessaires à l'alimentation de la plante, et dont le sol est dépouillé par les produits animaux et végétaux qui sont vendus au loin. Il est vrai que le sol lui-même possède souvent ces éléments en grandes provisions « latentes ». Elles sont latentes parce qu'elles ne se trouvent pas dans les conditions chimiques et mécaniques nécessaires pour être consommées par la plante. Pour les mettre dans ces conditions nécessaires, et leur rendre leur rôle actif comme aliments, il faut leur fournir de l'oxygène et du gaz acide carbonique. Cela s'obtient par un labourage convenable qui oblige le sous-sol lui-même à donner ses provisions d'éléments nutritifs latents, s'il en a; dans ce cas le sol peut rester fertile sans qu'on se serve beaucoup d'engrais spéciaux, surtout si on lui restitue sous la forme d'engrais de ferme une grande partie des éléments constitutifs qu'il a perdus. Cet engrais contient tout ce qu'il faut pour la vie de la plante, mais en proportions inégales. Il a l'avantage de répartir en petites molécules sur toute la surface du sol tout ce dont la plante a besoin : chaque radicelle, mise en contact avec des matières végétales en décomposition, trouve à sa disposition tout ce qu'il lui faut; rien n'est perdu. Mais il consiste principalement en composés organiques que la plante pourrait au besoin tirer de l'atmosphère. Cependant les composés organiques contenus dans l'engrais de ferme, et dans les autres matières végétales en décomposition, sont d'une grande utilité, même à cet égard, car ils agissent sur les éléments nutritifs minéraux qui dorment dans le sol pour leur donner un rôle actif et en former des provisions pour la plante. Certaines récoltes absorbent une quantité exceptionnellement grande de certains éléments minéraux, et il peut arriver que ceux-ci ne soient pas restitués sous la forme d'engrais précisément à la même terre où ils ont été enlevés. Notre habitude moderne de jeter les eaux d'égoût à la mer, rend plus nécessaire qu'autrefois l'emploi des engrais artificiels.

une rotation de cultures qui laisse le sol libre à un moment de l'année, dans un état qui lui permette d'ensemencer aisément et sans perte de temps pour la récolte suivante (1). Il peut même modifier d'une façon durable la nature du sol, en le drainant, ou en le mélangeant avec un autre sol qui suppléera à ce qui lui manque (2).

Toutes ces transformations s'effectueront probablement d'une façon plus étendue et plus complète dans l'avenir que dans le passé. Mais dès maintenant la plus grande partie du sol dans les vieux pays doit beaucoup de ses caractères

(1) La base de la plupart des rotations modernes de culture, en Angleterre, est le système de Norfolk (*Norfolk course*), qui a été appliqué par M. Coke (Lord Leicester) pour permettre aux sols légers, et soi-disant pauvres, de donner de bonnes récoltes de blé. La première récolte, dans ce système, est une récolte de navets ; ils n'ont pas besoin d'être semés avant mai ou juin ; l'hiver et le printemps qui suivent la récolte de blé par laquelle se termine ce système de rotations, peuvent donc être employés à labourer, à nettoyer et à fumer. Au printemps de la seconde année on sème ensemble de l'orge et du trèfle. Dans la troisième année le trèfle est consommé. La terre peut être labourée à temps pour semer à l'automne du blé qui trouve le sol affermi au point de vue mécanique par les racines du trèfle et amélioré au point de vue chimique par le nitrogène que ces exploratrices, quelque peu aventureuses, ont fait monter du sous-sol. D'après ces données, une immense variété de rotations ont été appliquées selon la diversité des sols et des conditions d'exploitation ; beaucoup d'entre elles s'étendent à six ou sept ans. On a fait à notre époque des tentatives encourageantes pour remplacer les engrais chimiques artificiels par les « engrais microbiens », c'est-à-dire en propageant artificiellement des microbes qui ont la propriété d'extraire de l'air le nitrogène, et de l'accumuler dans les nœuds des racines des plantes légumineuses.

(2) Jusqu'ici cela n'a été fait que sur une petite échelle ; la craie et la chaux, l'argile et la marne n'ont été répandus sur les champs qu'en petites quantités ; il est rare que l'on ait fait un sol complètement nouveau, sauf dans des jardins et autres endroits favorisés. Mais il est possible, et même probable, que plus tard les instruments mécaniques servant à faire les chemins de fer et autres grands travaux de défoncement, seront employés sur une grande échelle pour créer un sol riche en mélangeant deux terres pauvres ayant des défauts opposés.

à l'action de l'homme ; toute la partie du sol qui se trouve près de la surface renferme une grande somme de capital, le produit du travail passé de l'homme : les propriétés inhérentes ou indestructibles du sol, les dons gratuits de la nature ont été grandement modifiés ; des générations d'hommes y ont, par leur travail, enlevé ou ajouté beaucoup.

Mais il en est autrement pour la partie qui se trouve au-dessus de la surface. La nature lui fournit une certaine somme annuelle de chaleur et de lumière, d'air et d'humidité ; or sur tout cela l'homme n'a que peu de pouvoir. Il peut, il est vrai, modifier légèrement le climat en faisant des travaux étendus de drainage, en plantant des forêts, ou en les jetant à bas. Mais, en somme, l'action du soleil, du vent et de la pluie est un don octroyé gratuitement par la nature à chaque morceau de terre. La propriété de la terre en procure la jouissance ; elle donne aussi l'espace qui est nécessaire à la vie et à l'action des végétaux et des animaux, la valeur de cet espace dépendant d'ailleurs beaucoup de la situation géographique.

Nous pouvons donc continuer à nous servir de la distinction courante entre les propriétés originelles ou inhérentes que le sol doit à la nature, et les propriétés artificielles qu'il tire de l'action de l'homme, à la condition de nous rappeler que les premières comprennent, pour chaque terrain envisagé, sa situation dans l'espace (*space-relations*) et la somme annuelle de soleil, d'air et de pluie que la nature lui fournit ; de nous rappeler aussi que, dans beaucoup de cas, ce sont là les principales propriétés inhérentes du sol. C'est surtout d'elles que la propriété de la terre agraire tire son importance particulière, et la théorie de la rente son caractère spécial (1).

§ 4. — La question de savoir dans quelle mesure la ferti-

(1) Le tableau suivant extrait du *Memoir of the Royal Agricultural*

lité d'un terrain est due aux propriétés originelles fournies par la nature, et dans quelle mesure aux transformations que lui a fait subir l'homme, ne peut pas être discutée à fond si l'on ne tient pas compte du genre de produits que ce terrain donne. L'action de l'homme a beaucoup plus de prise sur certains produits, sur certaines récoltes, que sur d'autres. A un bout de l'échelle se trouvent les arbres des

Society cité ci-dessus, indique par année les dépenses en capitaux dans quatre fermes types anglaises :

Désignation	Valeur totale		Coût des bâtiments de la ferme et des habitations des fermiers		Clôture et chemins		Drainage		Valeur du sol dans son état naturel		Capital du fermier		Rentés				
	£.	sh.	£.	sh.	£.	sh.	d.	£.	sh.	£.	sh.	d.	£.	sh.			
Ferme laiterie .	75	0	12	15	2	10	0	5	0	54	15	0	12	0	0	2	10
Moitié terre arable et moitié pâturages . . .	45	0	8	0	2	0	0	0	0	35	0	0	12	0	0	1	10
<i>Idem</i> en région élevée . . .	30	0	6	7	1	0	0	0	0	22	13	0	10	0	0	1	0
Pâturages . . .	94	10	7	0	1	13	4	0	0	85	16	8	12	0	0	3	3

Mais la baisse de prix des produits agricoles qui avait commencé en 1878, époque où le *Mémoire* a été écrit, a continué d'une marche plus rapide depuis lors, et beaucoup pensent que la hausse de valeur de la terre en Angleterre pendant la dernière génération est simplement la contre-partie des capitaux dépensés en améliorations durables ; c'est-à-dire que les propriétés originelles du sol pour les usages agricoles n'auraient pas vu leur valeur réelle augmenter. M. Leroy-Beaulieu (*Répartition des Richesses*, ch. II) pense que c'est en tout cas ce qui s'est produit en Belgique et en France ; M. Pell soutient une opinion semblable pour l'Angleterre en s'appuyant sur quelques exemples statistiques instructifs (voir son article *The Making of the Land in England*, dans *Journal of the Royal Agricultural Society*, vol. XXIII). La valeur des fermes aux Etats-Unis était de 6.645.000.000 dollars en 1860 ; elle s'est élevée à 7.500.000.000 (estimés en or) en 1870, et à 10.197.000.000 en 1880.

forêts ; un chêne bien planté et ayant assez de place autour de lui a peu à attendre du secours de l'homme : il n'y a pas moyen d'obtenir un rendement considérable pour le travail qu'on lui consacrerait. On peut en dire à peu près autant de l'herbe dans certains bas-fonds de rivières qui jouissent d'un sol riche et d'un bon drainage naturel ; les animaux sauvages qui brouteraient cette herbe sans aucune intervention de l'homme en tireraient presque autant de parti que lui ; une grande partie du sol des plus riches fermes d'Angleterre (payant un fermage de 6 £ par acre et au delà) produirait presque autant sous la seule action de la nature, sans l'aide de l'homme. Ensuite viennent les terrains qui, sans être tout à fait aussi riches, sont encore gardés en prairies naturelles. Ensuite vient la terre arable où l'homme ne s'en remet pas à la nature pour l'œuvre de l'ensemencement, mais où il donne à la terre, avant de semer, une préparation appropriée à chaque genre de récolte, où il sème les graines lui-même et enlève les mauvaises herbes qui pourraient leur nuire. Les plantes qu'il sème sont choisies par lui pour leur aptitude à mûrir vite, et à développer précisément celles de leurs parties qui lui sont le plus utiles ; bien que l'habitude de faire ce choix avec soin soit tout à fait moderne, et que même, à l'heure actuelle, elle soit loin d'être générale, cependant le travail continu de milliers d'années a donné à l'homme des plantes qui ne ressemblent que bien peu à leurs ancêtres sauvages. Enfin les genres de produits qui doivent le plus au travail et aux soins de l'homme, ce sont

Mais comme le signale le général Walker (*Tenth Census*, vol. VII, p. 23) : « C'est un trait ordinaire des inflations de prix dues au papier monnaie que le prix des immeubles, en particulier celui des immeubles ruraux, commence à hausser plus tard et continue moins longtemps à hausser que les prix des marchandises ». Ne tenant alors compte que de la moitié de la prime de l'or, il obtient pour 1870 la valeur de 8.250.000.000 dollars, et il arrive ainsi à une augmentation d'environ 24 0/0 dans chacune des deux décades.

les espèces les plus rares de fruits, de fleurs, de légumes et d'animaux, en particulier les types qui sont employés pour améliorer leur propre espèce. Tandis que, en effet, la nature laissée à elle-même choisirait les espèces qui sont le mieux capables de se tirer d'affaire toutes seules, l'homme choisit celles qui lui procurent le plus rapidement et en plus grande quantité les choses dont il a le plus besoin ; beaucoup des produits les plus recherchés ne pourraient pas subsister sans ses soins.

On voit donc combien sont variés les rôles que l'homme joue pour aider la nature à donner les différents genres de produits agricoles. Dans chaque cas il travaille jusqu'à ce que le rendement supplémentaire que lui donnent de nouvelles doses de capital et de travail ait si bien diminué qu'il ne soit plus rémunéré de leur emploi. Là où cette limite est vite atteinte, il laisse la nature accomplir seule presque tout l'ouvrage ; partout où son rôle dans la production est considérable, c'est qu'il a été à même d'aller loin sans atteindre cette limite. Nous sommes ainsi amenés à étudier la loi du rendement décroissant.

CHAPITRE III

LA FERTILITÉ DU SOL (*suite*). LA TENDANCE AU RENDEMENT DÉCROISSANT

§ 1. — *La loi ou l'exposé de la tendance au rendement décroissant* peut provisoirement s'énoncer de la façon suivante :

Une augmentation du capital et du travail employés à la culture de la terre amène, *en général*, une augmentation moins que proportionnelle dans la quantité du produit, à moins qu'il ne lui arrive de coïncider avec un progrès de l'art agricole.

L'histoire et l'observation nous apprennent que tout agriculteur, à quelque époque et sous quelque climat que ce soit, désire avoir à sa disposition une bonne étendue de terre, et que, s'il ne peut pas l'avoir gratuitement, il se la procure en payant, quand il en a les moyens. S'il pensait qu'il puisse obtenir d'aussi bons résultats en appliquant la totalité de son capital et de son travail sur un très petit morceau de terre, il s'en contenterait et ne paierait pas pour en avoir davantage.

Lorsque l'on peut se procurer pour rien de la terre qui ne demande aucun défrichement, chacun en emploie la quantité qu'il pense devoir donner le plus grand rendement à son capital et à son travail. Sa culture est « extensive », et non pas « intensive ». Il ne cherche pas à tirer le plus

grand nombre possible d'hectolitres de blé d'une acre donnée, car alors il ne cultiverait qu'un petit nombre d'acres. Son but est d'obtenir la moisson totale la plus grosse possible avec une dépense donnée de semences et de travail ; il ensemence donc autant d'acres qu'il peut trouver le moyen d'en cultiver. Naturellement, il peut aller trop loin ; il peut se faire qu'il embrasse une étendue tellement grande qu'il ait avantage à concentrer son capital et son travail sur un espace plus restreint. Dans ces conditions, s'il pouvait disposer de plus de capital et de plus de travail, de façon à en employer davantage sur chaque acre, la terre lui donnerait un rendement croissant (rendement plus que proportionnel), c'est-à-dire un rendement supplémentaire proportionnellement plus grand que celui qu'il tire des sommes de capital et de travail actuellement dépensées par lui. Mais s'il a fait ses calculs avec exactitude, il emploie juste la quantité de terre qui peut lui donner le rendement le plus élevé ; de sorte qu'il subirait une perte en concentrant son capital et son travail sur une plus petite étendue. S'il pouvait disposer de plus de capital et de plus de travail, et s'il en employait davantage à la terre qu'il cultive actuellement, il aurait moins de bénéfice qu'il n'en aurait à prendre plus de terre ; il obtiendrait un rendement décroissant, c'est-à-dire que le rendement supplémentaire qu'il obtiendrait serait proportionnellement plus petit que celui qu'il tire des dernières doses de capital et de travail employées par lui à l'heure actuelle, à la condition, bien entendu, qu'il n'y ait pas eu pendant ce temps d'amélioration sensible dans ses procédés de culture. A mesure que ses fils grandissent, la somme de capital et de travail dont ceux-ci disposent ira en augmentant, et, pour éviter de n'en tirer qu'un rendement décroissant, il faudra qu'ils cultivent une plus grande étendue de terre. Mais comme, à ce moment-là, toutes les terres voisines seront peut-être déjà occupées, ils seront pour cela obligés d'en acheter, ou de payer un fermage pour pouvoir

s'en servir, ou d'émigrer dans des régions où ils puissent s'en procurer pour rien.

Cette tendance au rendement décroissant a été la cause de la séparation d'Abraham et de Loth (1), et de la plupart des migrations de peuples dont l'histoire nous parle. Partout où le droit de cultiver la terre est très recherché, nous pouvons être sûrs que la tendance au rendement décroissant est en pleine action. Si elle n'existait pas, chaque fermier pourrait économiser la presque totalité de son fermage en ne gardant qu'un petit morceau de terre, et en y dépensant tout son capital et tout son travail. Si tout le capital et tout le travail qu'il emploierait ainsi sur ce morceau de terre donnait un rendement proportionnellement aussi grand que le capital et le travail qu'il emploie maintenant, il obtiendrait de ce morceau de terre une somme de produits égale à celle qu'il tire maintenant de toute sa ferme ; il ferait ainsi un bénéfice net égal au montant de son fermage, moins le fermage qu'il paierait pour le morceau de terre gardé par lui.

On peut accorder que la passion pousse souvent les fermiers à prendre plus de terre qu'ils n'en peuvent bien cultiver ; presque toutes les autorités en matière d'agriculture, depuis Arthur Young, ont insisté sur cette erreur. Mais lorsqu'ils disent qu'un fermier aurait avantage à employer son capital et son travail sur une étendue plus petite, ils ne veulent pas nécessairement dire qu'il obtiendrait un plus gros revenu brut. Il suffit, dans leur raisonnement, que l'économie résultant d'un moindre fermage dépasse la diminution que subira probablement le rendement total que le fermier tire de sa terre. Si un fermier paye comme fermage un quart de ses produits, il aurait avantage à concentrer son capital et son travail sur une moindre étendue de

(1) « La terre ne pouvait pas les porter en leur permettant de vivre ensemble : car il fallait beaucoup pour les nourrir, aussi ne pouvaient-ils pas vivre ensemble. » *Genèse*, XIII, 6.

terre, à la condition que le surplus de capital et de travail dépensé sur chaque acre donne un rendement supérieur des trois quarts à celui qu'il en obtenait avec son ancienne façon de le dépenser.

De plus, on peut accorder que beaucoup de terres, même dans un pays aussi avancé que l'Angleterre, sont cultivées d'une façon si maladroite qu'elles pourraient donner plus du double de leur produit brut actuel si on y dépensait avec intelligence deux fois plus de capital et de travail. Il faut probablement donner raison à ceux qui soutiennent que si tous les fermiers anglais étaient aussi habiles, aussi sages et aussi énergiques que les meilleurs d'entre eux, ils pourraient employer avec profit deux fois plus de capital et de travail qu'ils n'en emploient à l'heure actuelle. En supposant que le fermage soit égal au quart de la production actuelle, pour quatre cents kilos de produits qu'ils obtiennent à l'heure actuelle, ils en obtiendraient sept cents ; on peut admettre qu'avec des méthodes encore plus perfectionnées ils pourraient obtenir huit cents kilos, ou même davantage. Mais cela ne prouve pas que, *dans l'état actuel des choses*, une plus grande somme de capital et de travail puisse faire donner à la terre un rendement croissant. Il reste vrai que, en prenant les fermiers tels qu'ils sont, avec l'habileté et l'énergie qu'ils possèdent réellement, nous constatons comme résultat d'une observation universelle, que ce n'est pas pour eux le moyen de s'enrichir rapidement que de faire abandon d'une grande partie de leurs terres, de concentrer tout leur capital et tout leur travail sur le reste, et de faire l'économie du fermage de tout ce qu'ils ne gardent pas. La raison pour laquelle il ne peut pas en être ainsi se trouve dans la loi du rendement décroissant.

Il importe de rappeler que le rendement du capital et du travail que vise la loi, se mesure d'après la *quantité* des produits, indépendamment de tous les changements qui peuvent survenir dans leur *prix* : changements, par

exemple, qui peuvent se produire si un nouveau chemin de fer vient à être construit dans le voisinage, ou si une nouvelle ville s'y développe. De pareils changements auront une importance vitale lorsque nous tirerons la conséquence de la loi du rendement décroissant, et en particulier lorsque nous discuterons l'effet d'une augmentation de population sur les moyens de subsistance. Mais ils ne touchent pas à la loi elle-même, parce qu'elle ne s'applique pas à la valeur des produits, mais seulement à leur quantité.

Nous pouvons maintenant exprimer nettement les réserves qu'impliquaient les mots « en général » dans notre exposé provisoire de la loi. La loi constate une tendance qui peut, il est vrai, être momentanément entravée par le progrès des arts de la production, et par la marche capricieuse que suit le plein développement des qualités du sol ; mais son action devient finalement irrésistible lorsque la demande des produits augmente sans limite. Nous pouvons ainsi donner notre formule définitive de la tendance en la divisant en deux parties, de la façon suivante :

Il peut se faire qu'un progrès de l'art agricole élève le taux du rendement que la terre procure pour une somme donnée de capital et de travail ; d'autre part, la somme de capital et de travail déjà employée sur une terre peut avoir été insuffisante pour le plein développement de toutes ses qualités, de sorte qu'une dépense supplémentaire y donne, même dans l'état actuel de l'art agricole, un rendement plus que proportionnel : néanmoins ces conditions se présentent rarement dans un vieux pays. En dehors des cas où elles se rencontrent, l'emploi d'une somme plus grande de capital et de travail sur une terre augmente le total des produits d'une quantité moins que proportionnelle, à moins que pendant ce temps l'habileté du cultivateur ne se soit accrue. — En second lieu, quels que puissent être dans l'avenir les progrès de l'art agricole, l'accroissement continu du

capital et du travail employés sur une terre doit finalement produire une diminution du surplus de produits que l'on obtient pour une somme donnée de capital et de travail.

§ 2. — En nous servant d'une expression suggérée par James Mill, nous pouvons regarder le capital et le travail employés sur une terre comme consistant en une série de *doses égales* (1). Ainsi que nous l'avons vu, le rendement des premières doses peut être petit et en augmentant le nombre des doses on peut alors obtenir un rendement très largement proportionnel ; le rendement de doses successives peut même, dans certains cas exceptionnels, avoir des alternatives de hausse et de baisse. Mais notre loi indique que tôt ou tard (en supposant qu'il n'y ait pas pendant ce temps de changement dans les procédés de culture), on atteindra un point après lequel les doses postérieures donneront un rendement proportionnel moindre que les doses précédentes.

La dose qui rémunère tout juste le cultivateur peut être appelée la *dose limite*, et son rendement, le *rendement limite*. S'il arrive qu'il y ait dans le voisinage une terre qui soit cultivée mais qui paye tout juste ses dépenses, et ne laisse rien pour le fermage, nous pouvons admettre que l'on y est arrivé à l'emploi de cette dose limite. Nous pouvons alors dire que la dose de capital et de travail employée sur cette terre est employée sur une terre qui se trouve à la *limite de culture*, et c'est là une façon de parler qui a le mérite de la simplicité. Mais il n'est pas nécessaire pour notre raisonnement de supposer qu'il existe une terre de ce genre ; ce qu'il nous faut pour fixer nos idées, c'est le rendement de la dose limite : qu'elle soit employée sur une terre pauvre ou sur une terre riche, peu importe ; tout ce

(1) Certaines difficultés que présente l'interprétation de ce terme sont examinées dans une note à la fin du chapitre.

qu'il faut, c'est qu'elle soit la dernière dose qui puisse être employée avec profit sur cette terre (1).

Lorsque nous parlons de la dose limite ou de la « dernière » dose employée sur une terre, nous ne visons pas la dernière dans le temps, nous visons la dose qui est à la limite au delà de laquelle elle serait dépensée sans avantage ; c'est-à-dire la dose qui donne juste au cultivateur le bénéfice ordinaire que donnent le capital et le travail, sans y ajouter aucun bénéfice supplémentaire. Pour prendre un exemple concret, supposons qu'un fermier songe à faire encore une fois sarcler un champ, et qu'après quelque hésitation il se décide à le faire, mais en pensant que cela en vaut tout juste la peine. La dose de capital et de travail dépensée à cette opération est alors la dernière dose dans notre sens actuel, bien que beaucoup d'autres doses doivent encore être employées pour moissonner. Bien entendu, le rendement de cette dernière dose ne peut pas être séparé des autres ; mais nous lui attribuons toute la partie de la récolte qui, à notre avis, n'aurait pas été produite si le fermier avait pris le parti de ne pas faire sarcler une fois de plus (2).

Puisque le rendement de la dose employée à la limite de culture rémunère juste le cultivateur, il s'ensuit qu'il sera tout juste rémunéré pour la totalité du capital et du travail dépensés par lui, s'il obtient autant de fois le rendement limite qu'il a en tout employé de doses. Tout ce qu'il obtient en plus de cela est le « surplus de production » (*surplus pro-*

(1) Ricardo savait bien cela, quoiqu'il n'y ait pas insisté assez. Ceux des adversaires de sa théorie qui ont cru qu'elle ne s'applique pas aux régions où toutes les terres donnent une rente, ont mal compris la nature de son argumentation.

(2) Un exemple emprunté à des expériences qui ont été suivies peut nous aider à comprendre plus clairement cette idée du rendement d'une dose limite de capital et de travail. La station expérimentale de l'Arkansas (voir *The Times*, 18 nov. 1889) a constaté que quatre morceaux de terre d'un acre chacun, traités exacte-

duce) du sol. Ce surplus reste aux mains du cultivateur s'il est lui-même propriétaire de la terre (1).

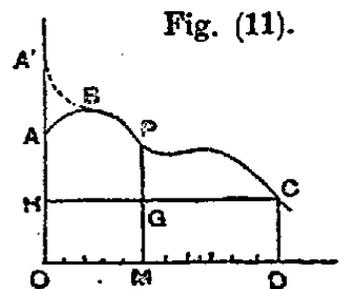
Ce surplus de production peut, dans certaines conditions, devenir le fermage que le propriétaire de la terre exigera du fermier. Mais, comme nous le verrons par la suite, le

ment de la même façon, sauf au point de vue du labourage et du hersage, ont donné les résultats suivants :

Terre		Bushels récoltés par an
1	Labourée une fois	16
2	Labourée une fois et hersée une fois	18 $\frac{1}{2}$
3	Labourée deux fois et hersée une fois	21 $\frac{2}{3}$
4	Labourée deux fois et hersée deux fois	23 $\frac{1}{4}$

Cela montre que la dose de capital et de travail employée à herser une seconde fois un acre qui a déjà été labouré deux fois donne un rendement de $1 \frac{7}{12}$ de bushels. Et si la valeur de ces bushels, en tenant compte des dépenses pour moissonner, etc..., équivaut juste à cette dose augmentée des profits normaux, alors cette dose était une dose limite, quoique elle ne fût pas la dernière au point de vue du temps, puisque pour moissonner il a fallu en dépenser d'autres plus tard.

(1) Cherchons une illustration graphique. Prenons un champ sur lequel on a dépensé 50 £ de capital : on en tire une certaine quantité de produits. On en tirera une quantité plus grande si on y dépense 51 £. La différence entre ces deux quantités peut être regardée comme étant le produit de la cinquante-et-unième livre, et si nous considérons le capital dépensé comme partagé en doses successives de 1 £ chacune, nous pouvons dire que cette différence est le produit de la cinquante-et-unième dose. Représentons les doses par des divisions égales de la ligne OD. Tirons en M, sur la division qui représente la cinquante-et-unième division, une ligne MP perpendiculaire à OD, dont l'épaisseur soit égale à la longueur de chacune des divisions, et dont la longueur représente la quantité de produits due à la cinquante-et-unième dose. Faisons de même pour chacune des divisions jusqu'à la der-



fermage total dans un vieux pays est composé de trois éléments : le premier est dû à la valeur du sol tel qu'il a été fait par la nature ; le second aux améliorations accomplies par l'homme ; le troisième, qui est souvent le plus important de tous, au développement d'une population dense et riche, ainsi qu'aux facilités de communication par routes, chemins de fer, etc...

Dans un vieux pays il est rarement possible de découvrir quel a été l'état primitif de la terre avant qu'elle n'ait été cultivée. Les résultats de bien des travaux de l'homme sont, en bien comme en mal, incorporés à la terre ; on ne peut pas les séparer des résultats dûs à l'œuvre de la nature, et il faut les compter avec ceux-ci. La ligne de démarcation entre l'œuvre de la nature et l'œuvre de l'homme est indécise, et ne peut être tracée que plus ou moins arbitrairement. Mais pour examiner l'œuvre culturale du fermier, il vaut mieux, à certains égards, supposer que les premières difficultés dans la lutte avec la nature sont déjà à peu près surmontées. Dans cette hypothèse, les rendements que donnent les premières doses de capital et de travail sont d'ordinaire les plus considérables de tous, et la tendance du rendement à décroître se montre tout de suite. Envisageant

nière dose qu'il y ait avantage à employer sur notre champ. Supposons que ce soit la 110^e, en D, et que le rendement qu'elle donne, DC, rémunère tout juste le cultivateur. Les extrémités de ces lignes formeront la courbe APC. Le produit total sera représenté par la somme de ces lignes, c'est-à-dire, puisque l'épaisseur de chaque ligne est égale à la longueur de la division sur laquelle elle s'élève, qu'il est représenté par la surface ODCA. Tirons une ligne CGH parallèle à DO, coupant PM en G ; alors MG est égal à CD ; et puisque DC rémunère juste le cultivateur pour une dose, MG le rémunère tout juste pour une autre : de même pour toutes les portions des lignes verticales épaisses qui se trouvent entre OD et HC. Par conséquent, leur somme, c'est-à-dire la surface ODCH, représente la partie de la production qui est nécessaire pour le rémunérer ; tandis que le reste, AHGCPA, est le surplus de production, lequel, dans certaines conditions, se transforme en fermage.

surtout l'agriculture anglaise, comme Ricardo l'a fait, nous pouvons bien prendre ce cas comme exemple typique (1).

§ 3 — Recherchons maintenant de quoi dépend le *taux* de diminution ou d'augmentation des rendements pour les doses successives de capital et de travail. Nous avons vu

(1) C'est-à-dire que nous pouvons substituer la ligne pointillée BA' à BA (*fig. 11*) et regarder A'BPC comme la courbe type pour le rendement du capital et du travail employés dans l'agriculture anglaise. Sans doute pour les récoltes de blé et pour certaines autres récoltes annuelles on ne peut rien produire du tout sans un travail considérable. Mais, par contre, les prairies naturelles qui se sèment d'elles-mêmes donnent un bon rendement (brut) en bétail, presque sans travail.

Comme cela a déjà été signalé (Livre III, ch. III, § 1) la loi du rendement décroissant offre une étroite analogie avec la loi de la demande. Le rendement que la terre donne pour une dose de capital et de travail peut être considéré comme le prix que la terre offre pour cette dose. Le rendement que la terre procure au capital et au travail est, pour ainsi dire, la demande effective qu'elle fait d'eux : son rendement pour une dose quelconque est son prix de demande pour cette dose, et la série des rendements qu'elle donne pour des doses successives peut ainsi être regardée comme son tableau de demande (*demand schedule*) : mais pour éviter de faire confusion nous l'appellerons son « tableau de rendement » (*return schedule*). En face du cas de la terre que nous venons d'étudier dans le texte on peut mettre le cas de l'homme qui veut acheter du papier et qui sera disposé à payer un prix proportionnellement plus élevé pour un papier qui couvrirait complètement les murs de sa chambre que pour un papier qui n'en couvrirait que la moitié ; son tableau de demande accuserait à un moment une augmentation et non pas une diminution du prix de demande pour un accroissement de quantité. Mais dans la demande totale d'un grand nombre d'individus ces inégalités se détruisent les unes les autres, de sorte que le tableau de demande d'un groupe de gens accuse toujours une baisse constante du prix de demande pour tout accroissement de la quantité offerte. De même, en réunissant un grand nombre de pièces de terre nous pouvons obtenir un tableau de rendement qui accuserait une diminution constante pour toute augmentation du capital et du travail employés. Mais il est plus aisé, et à certains égards plus important de constater les variations de demande individuelle en ce qui concerne les terres qu'en ce qui concerne les personnes. Et c'est pour cela que notre tableau de rendement type n'indique pas une diminution égale et uni-

combien varient les résultats que l'homme peut atteindre lorsqu'il veut aller au delà de ce que la nature aurait produit sans son aide ; et nous avons vu que ce rôle de l'homme est beaucoup plus grand avec certains genres de récoltes, avec certains terrains, et avec certaines méthodes de culture, qu'avec d'autres. C'est ainsi, pour parler d'une façon générale, qu'il augmente à mesure que nous passons des forêts aux pâturages, des pâturages aux terres arables, et des terres arables aux terres travaillées à la bêche ; et c'est pour cela que le taux de diminution du rendement est, en règle générale, plus grand pour les forêts, moindre pour les pâturages, moindre encore pour les terres arables, et le plus faible pour les terres bêchées.

Il n'y a pas de mesure absolue pour la richesse ou la fertilité d'une terre. Alors même qu'il n'y aurait pas de changement dans les arts de la production, une simple augmentation de la demande des produits peut intervertir l'ordre dans lequel se trouvent deux champs voisins au point de vue de la fertilité. Celui qui donne le moins de produits lorsque tous deux restent sans culture, ou ne sont que faiblement cultivés, peut dépasser l'autre et devenir le plus fertile lorsqu'ils sont tous deux cultivés avec le même soin. En d'autres termes, beaucoup de terrains qui sont parmi les moins fertiles lorsque la culture est purement extensive, passent parmi les plus fertiles lorsqu'on emploie la culture intensive. Par exemple, un terrain de pâturage avec drainage naturel peut donner un rendement proportionnel considérable pour une très faible dépense de capital et de travail, mais pour une dépense plus grande son rendement peut décroître rapidement. A mesure que la population augmente, il peut devenir peu à peu avantageux de supprimer un peu de pâturage et d'introduire une culture mixte de racines, de graines et de prairies ; le rendement pour des formes du rendement, comme il en était du prix de demande dans notre tableau de demande type.

doses supplémentaires de capital et de travail peut alors diminuer moins vite (1).

D'autres terrains peuvent fournir de pauvres pâturages, mais donner des rendements plus ou moins sérieux lorsqu'on y emploie une grande somme de capital et de travail à les labourer et à les fumer ; leurs rendements pour les premières doses ne sont pas très élevés, mais ils diminuent lentement (2).

D'autres terrains sont marécageux. Ils peuvent, comme c'était le cas pour les marais de l'est de l'Angleterre, ne donner presque que de l'osier et du gibier. Ou bien, comme c'est le cas dans beaucoup de régions tropicales, en particulier sur le continent américain, ils peuvent avoir une végétation abondante, mais être à tel point ravagés par la malaria qu'il soit difficile pour l'homme d'y vivre, et encore plus d'y travailler. Dans de pareils cas, les rendements du capital et du travail sont d'abord faibles, mais à mesure que le drainage progresse, ils augmentent ; après quoi peut-être ils baissent de nouveau (3). Mais une fois que des améliora-

(1) Ce cas est illustré par la figure 12. Lorsque la valeur réelle des produits s'est élevée dans le rapport de OH' à OH (de sorte que la quantité nécessaire pour rémunérer le cultivateur pour une dose de capital et de travail est tombée de OH à OH'), le surplus de production s'élève seulement à $AH'C'$, qui n'est pas beaucoup plus grand que son montant primitif AHC .

(2) Ce cas est représenté par la figure 13, en supposant qu'un pareil changement dans le prix des produits rende le nouveau surplus de production, $AH'C'$, environ trois fois aussi grand que l'ancien surplus AHC .

(3) Ce cas est représenté dans la figure 14. Les premières doses de capital et de travail dépensées donnent un si faible rendement, qu'il ne vaudrait pas la peine de les dépenser si l'on n'avait pas l'intention de pousser l'exploitation plus loin. Mais les doses sui-

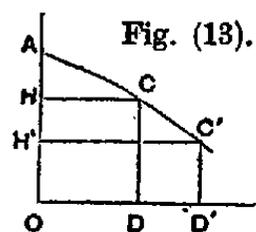
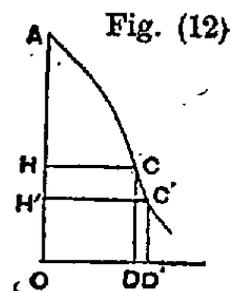
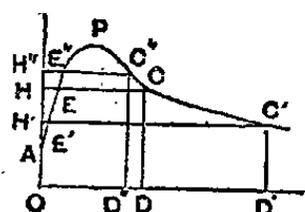


Fig. (14).



tions de cette espèce ont été accomplies, le capital placé dans le sol ne peut pas en être retiré ; la première phase de l'exploitation ne se renouvelle plus, et la production que donnent les emplois ultérieurs de capital et de travail accuse une tendance au rendement décroissant (1).

Des changements semblables, quoique moins frappants, peuvent se produire pour des terrains déjà bien cultivés. Par exemple, sans être marécageux, un terrain peut avoir besoin d'être un peu drainé pour enlever l'eau stagnante et pour permettre à l'eau fraîche et à l'air d'y pénétrer librement. Ou bien il peut se faire que la richesse naturelle du sous-sol soit plus grande que celle de la surface. Ou encore, tout en n'étant pas riche par lui-même, le sous-sol peut posséder précisément les propriétés dont la surface manque, et alors un système complet de labourages profonds à la

vantes donnent un rendement croissant qui s'élève jusqu'à P et qui ensuite diminue. Si le prix que l'on tire des produits est si faible qu'une quantité OH' soit nécessaire afin de rémunérer le cultivateur pour une dose de capital et de travail, il sera alors tout juste possible de cultiver cette terre avec profit. Car la culture sera alors poussée jusqu'à D' ; les premières doses laisseront un déficit représenté par la surface $H''AE''$; et les suivantes un bénéfice représenté par $E''PC''$. Or comme ces deux surfaces sont à peu près égales, l'exploitation payera alors tout juste ses dépenses. Mais si le prix des produits s'élève et que OH' suffise à rémunérer le cultivateur pour une dose de capital et de travail, le déficit des premières doses se réduit à HAE , et le bénéfice des autres s'élève à EPC ; le surplus net de production (le vrai fermage au cas où la terre est louée) sera l'excédent de EPC sur HAE . Si le prix s'élevait encore et que OH' suffise à rémunérer le cultivateur pour une dose de capital et de travail, ce surplus net s'élèverait jusqu'au point très élevé représenté par l'excédent de $E'PC'$ sur $H'AE'$.

(1) En pareil cas, les premières doses sont à peu près sûres de rester enfouies dans le sol ; et le fermage payé, en cas de location, comprendra alors les intérêts pour ces doses en outre du surplus de production ou véritable fermage. Naturellement, il faut tenir compte dans les diagrammes des rendements dus au capital du propriétaire.

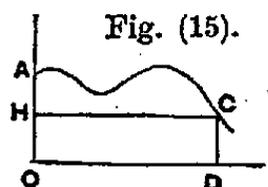
vapeur peut transformer d'une façon durable le caractère du terrain.

Nous n'avons donc pas besoin d'admettre que lorsque le rendement des nouvelles doses de capital et de travail a commencé à décroître, il doit continuer à en être toujours ainsi. Des progrès dans l'art de la production peuvent, cela a toujours été bien entendu, élever d'une façon générale le rendement que l'on peut obtenir d'une somme quelconque de capital et de travail ; mais ce n'est pas ce que nous voulons dire ici. Le point à noter est que, indépendamment de tout progrès de ses connaissances et en employant seulement les méthodes avec lesquelles il est depuis longtemps familiarisé, un cultivateur qui se trouve pouvoir disposer de plus de capital et de plus de travail peut parfois obtenir un rendement croissant, même à une période avancée de son exploitation. Son rendement peut diminuer, augmenter ensuite, pour diminuer à nouveau, et cependant augmenter encore lorsqu'il se trouve être à même d'exécuter certaines transformations importantes (1).

On a dit avec raison que si la force d'une chaîne dépend de son chaînon le plus faible, de même la fertilité d'une terre est limitée par l'élément qui lui fait le plus défaut. Ceux qui sont pressés refuseront une chaîne qui a un ou deux chaînons très faibles, quelque fort que soit le reste, et lui préféreront une chaîne beaucoup plus légère mais sans défaut. Mais s'ils ont un travail pénible à accomplir et s'ils ont du temps pour faire les réparations, ils arrangeront la grosse chaîne et elle sera alors bien plus forte que l'autre. Cela nous donne l'explication de beaucoup de faits qui, dans l'histoire de l'agriculture, sont en apparence étranges.

Dans un pays neuf, les premiers colons évitent d'ordi-

(1) Ce cas était représenté par la figure 11. Mais des cas plus extrêmes, pareils à ceux que représente la figure 15, ne sont pas très rares.



naire les terrains qui ne se prêtent pas à être mis en culture immédiatement. Ils sont souvent rebutés par la luxuriance même de la végétation naturelle, s'il se trouve qu'elle ne donne pas les produits dont ils ont besoin. Ils ne se soucient pas de labourer un sol lourd, quelque riche qu'il puisse devenir après qu'il aura été complètement travaillé. Ils ne veulent pas de terrains marécageux. Ils choisissent d'ordinaire des terrains légers qui puissent être aisément travaillés avec une charrue double, et ils sèment leurs graines assez espacées de façon que les plantes lorsqu'elles poussent aient suffisamment d'air et de lumière, et qu'elles puissent tirer leur nourriture d'une surface étendue.

Au début de la colonisation de l'Amérique beaucoup de travaux agricoles qui sont maintenant exécutés par des machines à chevaux, l'étaient à la main. A l'heure actuelle, les cultivateurs ont une préférence marquée pour les terrains plats et herbeux où ne se trouvent ni chicots de racines ni pierres, ou leurs machines peuvent travailler sans peine et sans risque ; autrefois, au contraire, ils ne craignaient pas les terrains en collines. Leurs récoltes étaient faibles en proportion de l'étendue cultivée, mais elles étaient considérables eu égard au capital et au travail dépensés pour les produire.

Nous ne pouvons donc pas dire qu'un champ est plus fertile qu'un autre, à moins de connaître les degrés d'habileté et d'initiative des cultivateurs et la somme de capital et de travail dont ils disposent ; à moins de savoir également si la demande des produits est telle qu'elle rende la culture intensive avantageuse avec les ressources dont ils disposent. S'il en est ainsi, les terres les plus fertiles sont celles qui donnent les rendements moyens les plus élevés pour une grande dépense de capital et de travail. S'il n'en est pas ainsi, les plus fertiles sont celles qui donnent les meilleurs rendements pour les premières doses de capital et de travail. Le mot fertilité n'a donc pas de sens, à moins

de tenir compte des circonstances spéciales de temps et de lieux.

Mais, même dans ces limites, l'emploi de ce mot présente quelque incertitude. Parfois il vise principalement l'aptitude que possède une terre à donner des rendements suffisants avec une culture intensive et à fournir ainsi par acre une production considérable. Parfois il vise l'aptitude à donner un surplus de production, ou rente, considérable, bien que la production brute ne soit pas très grande. Ainsi en Angleterre, à l'heure actuelle, une terre arable riche est très fertile dans le premier sens ; une prairie riche, très fertile dans le second. Dans bien des cas il n'y a pas d'intérêt à préciser dans lequel de ces deux sens le mot est pris ; dans le petit nombre de cas où cet intérêt existe il faut avoir soin de le faire dans le contexte (1).

§ 4.— Mais, de plus, l'ordre de fertilité de terrains différents est susceptible de changer par suite des modifications que subissent les méthodes de culture, et les valeurs relatives des différentes récoltes. Ainsi, lorsqu'à la fin du XVIII^e siècle

(1) Si le prix du produit est tel qu'il en faille une quantité OH (figures 12, 13, 14) pour dédommager le cultivateur d'une dose de capital et de travail, la culture sera poussée jusqu'en D ; et le produit obtenu $AODC$ sera plus grand dans la figure 12, plus petit dans la figure 13 et plus faible encore dans la figure 14. Mais si la demande des produits agricoles augmente de telle façon que OH' soit suffisant pour dédommager le cultivateur d'une dose de capital et de travail, la culture sera poussée jusqu'en D' et le produit obtenu, $AOD'C'$, sera plus grand dans la figure 14, plus petit dans la figure 13 et plus faible encore dans la figure 12. Le contraste serait encore plus grand si nous avions considéré le surplus de production qui reste déduction une fois faite de ce qui est suffisant pour dédommager le cultivateur et qui devient dans certaines conditions le fermage. Il est en effet représenté par AHC dans les figures 12 et 13 pour la première hypothèse et par $AH'C'$ pour la seconde. Dans la figure 14 au contraire il est représenté au premier cas par la différence entre $AODCPA$ et $ODCH$, c'est-à-dire par la différence entre PEC et AHE ; au second cas par la différence entre $PE'C'$ et $AH'E'$

M. Coke montra comment on pouvait fort bien faire pousser du blé dans des terrains légers, en les y préparant par une récolte de trèfle, ces terrains gagnèrent par rapport aux terrains argileux, et, à l'heure actuelle, bien que par suite d'une vieille habitude ils soient encore parfois appelés « pauvres », certains d'entre eux ont plus de valeur et sont en réalité plus fertiles que beaucoup de terrains qu'il était d'usage de cultiver avec soin alors qu'eux-mêmes étaient laissés incultes.

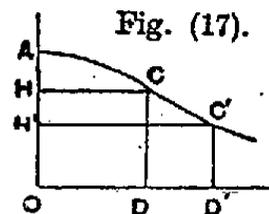
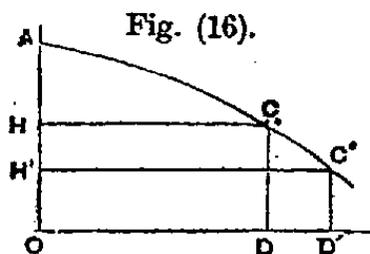
De même, la demande croissante de bois de chauffage et de construction, dans l'Europe centrale, a fait hausser la valeur des terres couvertes en pins par rapport à toutes les autres espèces de terres. Mais en Angleterre cette hausse a été évitée par la substitution du charbon au bois de chauffage, par celle du fer au bois dans la construction des bateaux, et enfin par les facilités spéciales que l'Angleterre offre à l'importation du bois. De même la culture du riz et du jute donne souvent une très haute valeur à des terrains qui sont trop couverts d'eau pour pouvoir porter d'autres récoltes. De même, depuis l'abrogation des lois sur les céréales (*Corn Laws*), le prix de la viande et celui des produits du lait ont haussé en Angleterre par rapport à celui du blé. Les terres arables qui donnent de riches moissons de fourrages en alternant avec le blé, ont gagné par rapport aux sols argileux froids ; et les pâturages permanents ont recouvré par rapport aux terrains arables une partie de la valeur qu'ils avaient perdue par suite du progrès de la population (1).

Si l'on fait abstraction des changements qui surviennent dans l'adaptation des cultures prédominantes et des mé-

(1) Rogers (*Six Centuries of Work and Wages*, p. 73) estime que les prairies riches avaient à peu près la même valeur, appréciée en blé, il y a cinq ou six siècles que maintenant ; mais que la valeur de la terre arable, appréciée de la même façon, a augmenté d'environ cinq fois dans le même temps. Cela est dû en partie à la grande importance qu'avait le foin à une époque où l'on ne connaissait pas les racines et autres genres de nourriture d'hiver pour le bétail.

thodes de culture à certains terrains particuliers, la valeur des différents terrains a une tendance constante vers l'égalité. En l'absence de toute autre cause particulière agissant en sens contraire, le progrès de la population et de la richesse fait que les terrains plus pauvres gagnent sur les terrains plus riches. Des terrains qui étaient autrefois entièrement incultes, arrivent à force de travail à produire de riches récoltes ; la somme annuelle de lumière, de chaleur et d'air dont ils jouissent est probablement aussi grande que celle de sols plus riches, et leurs défauts ont pu être grandement diminués par le travail (1). A l'inverse, la dépression

(1) Ainsi nous pouvons comparer deux pièces de terre représentées dans les figures 16 et 17 sur lesquelles la loi du rendement décroissant agit de façon semblable, de sorte que leurs courbes de production ont des formes semblables, mais dont la première a une plus grande fertilité que l'autre



à tous les degrés d'intensité de la culture. La valeur d'une terre peut être ordinairement exprimée par son surplus de production ou sa rente, qui est représenté dans les deux cas par AHC lorsque OH est nécessaire pour rémunérer une dose de capital et de travail, et par $AH'C'$ lorsque, grâce au progrès de la population et de la richesse, OH' suffit pour cela. Il est clair que $AH'C'$ de la figure 17 supporte mieux la comparaison avec $AH'C'$ de la figure 16, que AHC de la figure 17 avec AHC de la figure 16. De la même façon, mais non dans la même mesure, le produit total $AOD'C'$ de la figure 17 supporte mieux la comparaison avec $AOD'C'$ de la figure 16, que $AODC$ de la figure 17 avec $AODC$ de la figure 16. Wicksteed allègue ingénieusement (*Coordination of Laws of Distribution*, pp. 51, 52) que la rente peut être négative. Naturellement les impôts peuvent absorber la rente : mais sur une terre qui ne rémunère pas des frais de culture ne pousseront que des arbres ou de l'herbe brute. Voir ci-dessus p. 309.

Leroy-Beaulieu (*Répartition des Richesses*, chap. II) a groupé plusieurs faits qui illustrent cette tendance des terres pauvres à augmenter de valeur par rapport aux terres riches. Il cite les chiffres suivants qui indiquent par hectare la rente en francs donnée en

agricole par laquelle passe l'Angleterre à l'heure actuelle, par suite de la concurrence américaine, tend à faire baisser la valeur des terres pauvres par rapport à celle des terres riches du même genre. Elle tend en particulier à faire baisser la valeur des terres qui donnent de bonnes récoltes à la condition d'y dépenser des frais de culture très élevés, mais qui retombent bien vite dans la classe des terres pauvres si l'on n'y fait pas constamment de grandes dépenses de capital et de travail.

De même qu'il n'y a pas de mesure absolue de la fertilité, il n'y en a pas non plus pour apprécier une bonne culture. Dans les parties riches des îles anglaises de la Manche, par exemple, la culture qui s'y présente comme la meilleure entraîne une dépense très élevée de capital et de travail par acre, car elles sont tout proches de bons marchés et ont le monopole d'un climat égal et hâtif. Si on y laissait faire la nature, la terre n'y serait pas très fertile, car, bien qu'elle ait beaucoup de qualités, elle a deux défauts, deux chaînons faibles : elle manque d'acide phosphorique et de potasse. Mais, grâce surtout aux algues marines qui abondent sur les côtes, ces chaînons peuvent être renforcés et la chaîne devient ainsi exceptionnellement forte. Une culture intensive, ou, comme on dit d'ordinaire en Angleterre, une « bonne » culture, donne ainsi jusqu'à 100 £ de pommes de terre précoces par acre. Mais si le fermier de l'Ouest américain faisait une dépense semblable par acre, il se ruinerait ; relativement aux conditions où il travaille, ce ne serait pas une bonne mais une mauvaise culture.

§ 5. — L'exposé que Ricardo a fait de la loi du rendement décroissant était inexact. Il est cependant probable que

1829 et en 1852 par cinq catégories de terres situées dans différentes communes des départements de l'Eure et de l'Oise :

	I	II	III	IV	V
1829	58	48	34	20	8
1852	80	78	60	50	40

l'inexactitude n'est pas due à une erreur de pensée, mais à des négligences d'expression. Il y a de bonnes raisons de penser qu'il n'a pas ignoré quelles conditions sont nécessaires pour que la loi soit vraie ; il semble avoir commis, ici comme ailleurs, la grande erreur de croire que ses lecteurs penseraient d'eux-mêmes à ces conditions qui étaient présentes à son propre esprit. En tout cas, il aurait eu raison de penser que ces conditions n'avaient pas grande importance dans les circonstances particulières où se trouvait l'Angleterre à l'époque où il écrivait, et pour les problèmes pratiques particuliers qu'il avait en vue. Naturellement, il ne pouvait pas prévoir les grandes séries d'inventions qui étaient sur le point d'ouvrir de nouvelles sources d'offre, et, avec l'aide du libre échange, de révolutionner l'agriculture anglaise ; mais l'histoire de l'agriculture en Angleterre et dans d'autres pays aurait dû le conduire à insister davantage sur la probabilité d'un changement (1).

(1) S'il l'avait fait il aurait aidé ses lecteurs à suppléer à son silence pour les prémisses qui étaient présentes à son esprit. Lorsque ceux-ci le font, ils ne trouvent dans son exposé de la loi du rendement décroissant, ou dans les déductions qu'il en tire, aucune erreur grave. Comme le dit Roscher (*Economie politique*, § 154) : « En jugeant Ricardo, on ne doit jamais oublier qu'il ne songeait pas à tracer un exposé doctrinal, mais simplement à communiquer aux hommes versés dans ces matières, le plus brièvement possible, les nouveaux résultats de ses recherches. Voilà pourquoi il laisse fréquemment supposer certaines prémisses, et ce n'est qu'après mûre réflexion qu'il faut étendre ses paroles à d'autres hypothèses ; ou mieux encore il faut en changer la forme pour les adapter à une hypothèse nouvelle. » Ceux qui sont venus après Ricardo ont adopté l'exposé que John Stuart Mill a fait de la loi et où sont introduites les conditions nécessaires à son exactitude. Néanmoins, ces conditions sont d'ordinaire ignorées, même à l'heure actuelle, par certains écrivains qui combattent la loi : ils persistent à présenter ce qu'ils appellent des réfutations de la loi, mais qui sont en réalité des démonstrations prouvant que ces conditions ne doivent pas être négligées, ou bien des attaques contre des conséquences et contre des déductions qui en ont été tirées, à tort ou à raison. Par exemple, certaines personnes ont conclu de la loi du rende-

Il dit que dans un pays neuf les premiers colons choisissent invariablement les terres les plus riches, et qu'à mesure que la population augmente, des terrains de plus en plus pauvres sont peu à peu mis en culture : c'était mal s'exprimer, et comme s'il existait une mesure absolue de la fertilité. Mais, comme nous l'avons déjà vu, là où la terre est libre, chacun choisit le terrain qui est le mieux approprié au but qu'il se propose et qui lui donnera, tout considéré, le meilleur rendement pour son capital et son travail. Il recherche donc les terrains qui peuvent être cultivés tout de suite, et néglige ceux qui ont quelques chaînons faibles dans la chaîne de leurs éléments de fertilité, quelque forts que puissent être les autres chaînons. De plus, outre qu'il doit éviter la malaria, il doit penser aux communications avec son marché et avec sa base d'approvisionnement. Parfois aussi le besoin de sécurité contre les attaques des ennemis, et contre les bêtes sauvages, l'emporte sur toute autre considération. Il ne faut par suite pas s'attendre à ce que les terres choisies en premier lieu soient toujours celles qui sont finalement regardées comme les plus fertiles. Ricardo n'a pas tenu compte de ce point, et il s'est ainsi exposé aux objections de Carey et d'autres qui, bien que reposant sur une fausse interprétation de sa pensée, ont cependant quelque fond de vérité.

Le fait que, dans les pays neufs, des terrains, qu'un cultivateur anglais regarderait comme pauvres, sont parfois cultivés avant des terres voisines qu'il regarderait comme riches, n'est pas en contradiction, comme certains écrivent décroissant que l'Angleterre aurait avantage à l'heure actuelle à ne pas voir le chiffre de sa population augmenter aussi rapidement. C'est là une idée qui peut être contestée, et quelques-uns de ceux qui l'ont réfutée ont cru qu'ils réfutaient par là la loi du rendement décroissant. Mais, en réalité, leur réfutation portait sur quelque chose de tout à fait différent. L'exactitude de la loi n'a probablement jamais été mise en doute par aucun de ceux qui l'ont bien interprétée.

vains étrangers l'ont pensé, avec le sens général des théories de Ricardo. Bien au contraire, beaucoup de ces exemples fournissent en réalité des illustrations instructives de ces théories lorsqu'elles sont bien comprises ; quoique quelques-uns d'entre eux, comme il a déjà été dit, s'expliquent par un désir de sécurité. En insistant sur les faits de ce genre, Carey n'a nullement réfuté l'idée que la somme des rendements qu'un cultivateur obtient en employant des doses supplémentaires de capital et de travail sur une terre déjà bien cultivée est moindre que celle qu'il obtenait pour les doses précédentes : en supposant, bien entendu, que *toutes choses restent égales*, c'est-à-dire en supposant que ce cultivateur ne voit aucun changement se produire, ni dans ses méthodes de culture, ni dans ses débouchés, ni dans les autres conditions de son milieu. L'importance pratique de la théorie réside dans ses conséquences touchant les raisons pour lesquelles le progrès de la population tend à augmenter la difficulté de se procurer les moyens de subsistance. A ce point de vue, ce qui importe au cultivateur, ce n'est pas la simple quantité de ses produits, mais leur valeur d'échange par rapport aux choses que la population industrielle du voisinage offre pour eux (1).

(1) Carey prétend avoir prouvé que « dans toutes les régions du monde on a d'abord mis en culture les flancs des collines où le sol était plus pauvre et où les avantages de situation étaient moindres. Avec le progrès de la richesse et de la population, on a vu les hommes descendre des hauteurs qui bordent les vallées et s'installer alors à leurs pieds » (*Principles of Social Science*, ch. iv, § 4). Il avait été élevé dans les idées de Ricardo par son père, qui avait émigré d'Irlande en Amérique, et il écrivit d'abord en disciple du libre-échange ; mais, au bout de quelque temps, il constata par les faits que le sol de la Nouvelle Angleterre est presque le sol le plus pauvre de l'Amérique, et que partout où il trouvait des maisons en ruines et des traces de culture abandonnée le sol était exceptionnellement stérile. Cela l'amena à étudier l'histoire de l'occupation de la surface de la terre, et il rassembla une grande quantité de preuves à l'appui de cette idée que le progrès d'ensemble de l'agriculture a consisté à passer de terres qui seraient considérées

§ 6. — Ricardo, et les économistes de son temps en général, se sont trop pressés de tirer cette conclusion de la loi du rendement décroissant; et ils n'ont pas assez tenu compte de l'augmentation de puissance que donne l'organisation. En fait tout cultivateur tire profit de la pré-

comme pauvres dans un pays vieux et déjà colonisé, à des terres qui y sont considérées comme riches. Il a même démontré que partout où un pays à population dense tombe en friche, « partout où le chiffre de la population, la richesse, et la puissance de l'association déclinent, ce sont les terres riches que les hommes abandonnent pour revenir aux terres pauvres » (*Ibid*, ch. v, § 3); les terres riches devenant difficiles et dangereuses par le rapide développement des jungles qui donnent asile aux bêtes sauvages et aux bandits, peut-être aussi par la malaria.

Les faits cités par Carey sont empruntés principalement aux pays chauds, et même aux régions tropicales; en ce qui les concerne ses conclusions sont peut-être exactes en général. Mais beaucoup des attraits apparents que possèdent les pays tropicaux sont illusoires: ils donneraient un rendement très considérable pour une grande dépense de travail, mais il est impossible d'y travailler beaucoup. Une température fraîche est aussi nécessaire à la vigueur de l'homme que la nourriture elle-même. La nourriture peut être importée, mais l'air frais ne le peut pas. Un pays qui fournit une nourriture abondante, mais où le climat détruit l'énergie, n'est pas mieux placé pour produire les objets matériels nécessaires au bien-être de l'homme, qu'un pays fournissant moins d'aliments mais qui jouit d'un climat fortifiant.

De plus, lorsqu'on les examine de près, beaucoup des faits cités par Carey perdent de leur importance. Le choix de la Nouvelle Angleterre par les premiers colons fut un accident; les maisons bâties sur les collines furent souvent, dans les premiers temps, comme encore maintenant, les demeures de ceux qui cultivent à quelques milliers de là les riches mais insalubres vallées. En descendant la vallée du Missouri jusqu'à Saint-Louis, il y a quelques années, l'auteur de ce livre a vu qu'elle portait partout des moissons d'une richesse sans égale, mais les demeures des cultivateurs sont sur les escarpements de la rivière, à plusieurs milles de là. On peut répondre que cette idée explique l'absence d'habitations dans des vallées relativement étroites, mais non dans des plaines larges et riches. Cependant, si nous examinons les cartes qui montrent quelle était la distribution de la population aux Etats-Unis à chacun des recensements, nous voyons que les larges vallées comme celles du bas Mississipi et de la basse Rivière Rouge, ont été, en

sence de voisins, agriculteurs ou habitants des villes (1). Même si la plupart d'entre eux sont comme lui adonnés à l'agriculture, ils lui procurent peu à peu de bonnes routes et d'autres moyens de communication. Ils lui donnent un marché où il peut acheter à des prix raisonnables ce dont il a besoin, objets de nécessité, objets de confort, et objets de luxe, pour lui-même et pour sa famille, et tout ce qu'il lui faut pour son travail. Ils mettent à sa portée des ressources de toutes sortes : soins du médecin, moyens pour s'instruire et pour se distraire, sont à sa porte ; son esprit s'élargit et ses aptitudes se trouvent augmentées. Et si le marché voisin se transforme en un grand centre industriel, les avantages sont encore plus grands. Tous ses produits augmentent de valeur ; des choses qu'il avait l'habitude de jeter se vendent un bon prix. Il trouve de nouveaux débouchés pour sa production laitière et pour ses légumes, et, en étendant ainsi la série de ses produits, il peut employer des rotations de cultures qui maintiennent sa terre en activité sans lui enlever aucun des éléments qui sont nécessaires à sa fertilité.

De plus, comme nous le verrons plus loin, tout accroissement de population a pour effet d'améliorer l'organisation du commerce et de l'industrie. Aussi la loi du rendement décroissant ne s'applique-t-elle pas à l'ensemble du capital et du travail dépensés dans une région, aussi rigoureusement qu'à ceux dépensés sur un seul champ. Alors même

règle générale, peuplées avant les régions élevées voisines. Un examen impartial des idées de Carey est fait par M. Levermore dans *Political Science Quarterly*, vol. V.

Le Duc d'Argyll décrit comment dans les *Highlands* de l'Ecosse l'influence de l'insécurité et de la pauvreté oblige à cultiver les collines avant de cultiver les vallées (*Scotland as it is and was*, II, 74, 5).

(1) Dans un pays neuf une forme importante de cette assistance entre voisins est de permettre à un cultivateur de s'aventurer sur une terre riche qu'il aurait sans cela évitée, par crainte des ennemis ou de la malaria.

que l'exploitation a atteint le point après lequel toute nouvelle dose employée sur un champ donne un rendement moindre que la dose précédente, il peut se faire qu'un accroissement de la population entraîne une augmentation plus que proportionnelle de la quantité des moyens de subsistance. Il est vrai que les mauvais jours ne sont que différés ; mais ils le sont. Le progrès de la population, s'il n'est pas arrêté par d'autres causes, doit finalement l'être par la difficulté d'obtenir des matières premières ; mais, en dépit de la loi du rendement décroissant, le contre-coup du progrès de la population sur les moyens de subsistance peut être retardé pendant longtemps par la découverte de nouvelles sources d'offres, par le bon marché des communications par chemins de fer et par bateaux, par le progrès de l'organisation sociale et par celui des connaissances. En face de ces facteurs, il faut mettre la difficulté croissante de se procurer de l'air, de la lumière, et parfois aussi de l'eau, dans les lieux où la population est dense.

Les personnes originaires de la Nouvelle Angleterre qui ont émigré dans les plaines fertiles de l'Ouest, auraient souvent bien voulu échanger une partie de leurs abondantes récoltes pour l'eau pure que fournissait le sol granitique stérile de leurs anciennes demeures. Même en Angleterre, beaucoup de terres, surtout au bord de la mer, sont tenues pour pauvres parce qu'elles manquent d'eau à boire. Les beautés naturelles d'un endroit à la mode ont une valeur directe en monnaie que l'on ne doit pas négliger ; mais il faut quelque effort pour leur donner leur vraie valeur en les mettant à la portée d'hommes, de femmes, et d'enfants, qui soient à même de goûter la beauté et la variété des paysages.

§ 7. — Comme nous l'avons déjà dit, le sol, au sens économique, comprend les rivières et la mer. Pour la pêche en rivière on constate une diminution rapide dans le rendement supplémentaire que donne l'emploi de nouvelles

sommes de capital et de travail. En ce qui concerne la mer, les avis diffèrent. Son étendue est immense et les poissons sont très prolifiques ; quelques personnes pensent que l'homme peut retirer de la mer des quantités de poissons pratiquement illimitées sans affecter d'une façon appréciable les quantités qui restent ; ou, en d'autres termes, que la loi du rendement décroissant ne s'applique presque pas à la pêche maritime, que le tableau du rendement que donne la pêche maritime pour toute dépense additionnelle de capital et de travail n'indique aucune diminution appréciable. Mais, en sens inverse, on prétend que les procédés modernes de pêche, notamment le chalutage, détruisent beaucoup de frai, et que l'expérience montre que les rendements diminuent sur les points où l'on pêche beaucoup. La question est importante, car il n'est pas douteux que la population future du globe ne soit affectée d'une façon sensible, tant en nombre qu'en qualité, par la quantité de poisson qu'elle aura à sa disposition.

On dit d'ordinaire que la production des mines, auxquelles on peut joindre les carrières et les briqueteries, obéit à la loi du rendement décroissant. Mais cette idée peut induire en erreur. Il est exact que nous trouverons une difficulté sans cesse croissante à nous procurer une plus grande quantité de minéraux, à moins que les industries d'extraction ne se perfectionnent, ou que nous n'apprenions à mieux connaître les gisements que nous offre la croûte terrestre. Il n'est donc pas douteux, toutes choses restant égales, qu'en continuant à dépenser dans les mines du capital et du travail, nous ne voyons le taux de rendement aller en diminuant. Mais le produit des mines n'est pas un produit net, semblable à celui dont il s'agit dans la loi du rendement décroissant. Celui-là est un revenu se renouvelant constamment ; tandis que ce que nous donne les mines est une partie des trésors amassés en elles. Le produit d'un champ est autre chose que le sol lui-même, car le champ, s'il est

bien cultivé, garde sa fertilité. Mais le produit d'une mine fait partie de la mine elle-même (1).

Pour exprimer la même idée d'une autre façon nous dirons que l'agriculture et la pêche sont, au point de vue de l'offre de leurs produits, comme des fleuves éternels; les mines, au contraire, sont comme des réservoirs naturels. Plus un réservoir se vide, plus il faut de travail pour y puiser; mais si un homme pouvait l'épuiser en dix jours, dix hommes l'épuiseraient en un seul, et lorsqu'il serait vide il ne donnerait plus rien. De même les mines que l'on ouvre cette année auraient tout aussi bien pu être ouvertes il y a plusieurs années; et si les plans ont été à l'avance bien préparés, si le capital et le personnel nécessaires sont prêts à être employés, on pourra extraire en un an, sans augmentation de peine, la quantité de houille que l'on aurait extraite en dix ans; et lorsqu'une veine a épuisé sa richesse elle ne peut plus rien donner. Cette différence est illustrée par le fait que le prix de location d'une mine ne se calcule pas d'après les mêmes principes que celui d'une terre. Le fermier s'engage à rendre la terre aussi riche qu'il l'a trouvée: une société minière ne le peut pas. Aussi, tandis que la rente du fermier se calcule à l'année, la rente d'une mine consiste principalement en « redevances » (*royalties*) proportionnelles aux quantités qui sont extraites des réserves accumulées par la nature (2).

(1) La formation de nouvelles matières minérales dans l'intérieur de la terre est en effet si lente, qu'on peut presque la négliger. Il est vrai qu'on a prétendu que la terre produit le pétrole avec rapidité par l'effet de sa chaleur intérieure. Si le fait était vrai il aurait une grande portée pour l'avenir du monde; mais il ne semble pas y avoir de bonne raison d'espérer qu'il en soit ainsi.

(2) Comme le dit Ricardo (*Principles*, ch. II): « La compensation donnée (par le concessionnaire) pour une mine ou une carrière, paye la valeur de la houille ou de la pierre qui peut en être extraite, elle n'a aucun rapport avec les forces originelles et indestructibles du sol ». Mais lui-même, et d'autres aussi, semblent parfois perdre de vue ces différences lorsqu'ils discutent la loi du rendement dé-

En sens inverse, les services que le sol rend à l'homme en lui fournissant espace, air et lumière, pour vivre et pour travailler, obéissent rigoureusement à la loi du rendement décroissant. Il est avantageux d'augmenter constamment les capitaux dépensés sur les terrains qui ont quelques avantages particuliers de situation, naturels ou acquis : les constructions se dressent vers le ciel ; à la lumière et à l'aération naturelle on supplée par des moyens artificiels, et les ascenseurs atténuent les inconvénients de l'élévation des étages. Ces dépenses augmentent les agréments des maisons, mais le rendement va en diminuant. Quelque élevée que puisse être la rente foncière, on atteint enfin une limite après laquelle il est préférable de s'étendre sur de nouveaux terrains, quitte à augmenter les sommes payées en rente foncière, plutôt que de continuer à entasser étages sur étages ; de même que le cultivateur arrive à un moment où une culture plus intensive ne paye pas ce qu'elle coûte, et où il vaut mieux pour lui avoir plus de terre, et payer plus de rente, que de s'exposer à la diminution de rendement qu'il subirait en augmentant la somme de capital et de travail dépensée sur sa terre actuelle (1). Il résulte de là que la théorie de la rente est en principe la

croissant dans son application aux mines. C'est notamment le cas pour Ricardo dans sa critique de la théorie de la rente d'Adam Smith (*Principles*, ch. xxiv).

(1) Naturellement, le capital dépensé en constructions donne d'abord un rendement croissant. Alors même que le terrain ne coûte presque rien, il est meilleur marché de construire des maisons à deux étages qu'à un seul ; et jusqu'ici on a considéré comme plus économique de construire les usines à quatre étages. Mais, d'après une opinion qui se répand en Amérique, il vaudrait mieux, lorsque le sol n'est pas très cher, ne donner que deux étages aux usines, principalement afin d'éviter les fâcheux effets des vibrations, et d'économiser les dépenses en fondations et en murs que l'on est obligé de faire, pour y remédier, dans les constructions élevées. En d'autres termes, on trouve que le rendement en avantages diminue sensiblement après que l'on a dépensé le capital et le travail nécessaires pour élever deux étages.

même pour les terrains à bâtir que pour les terrains ruraux. Ces faits, et d'autres semblables, nous permettent maintenant de simplifier et d'étendre la théorie de la valeur telle qu'elle a été exposée par Ricardo et par Mill.

Et ce qui est vrai des terrains à bâtir est vrai aussi de beaucoup d'autres choses. Un industriel, qui possède par exemple trois machines raboteuses, peut leur faire faire aisément une certaine somme de travail. S'il a besoin de leur en demander davantage, il devra éviter avec soin de perdre aucune minute pendant les heures ordinaires de travail, et peut-être faire des heures supplémentaires. Au delà d'une certaine limite, tout effort supplémentaire qu'il leur demande lui donne un rendement décroissant. Finalement, le rendement net devient si faible qu'il trouve plus avantageux d'acheter une quatrième machine : tout comme le fermier, qui cultive déjà son sol avec une certaine intensité, trouve avantage à prendre une plus grande étendue de terre, plutôt que de chercher à faire produire davantage à celle qu'il cultive déjà. D'ailleurs, à certains points de vue, le revenu qu'on tire des machines présente les caractères d'une rente, comme nous le verrons au Livre V.

NOTE SUR LA LOI DU RENDEMENT DÉCROISSANT

§ 8 — On a longtemps discuté touchant la paternité de la loi du rendement décroissant. Comme nous l'avons déjà fait observer, l'idée fondamentale qu'elle exprime a été commune à tous ceux qui, depuis que le monde existe, ont eu quelque expérience agricole (agriculture et pâturage). Le rôle des économistes, il y a cent ans, n'a pas été de découvrir la loi, mais de la préciser et d'en tirer des conséquences, qui, tout en étant trop hâtives, renfermaient cependant des éléments importants de vérité (au point de vue

suggestif, comme au point de vue constructif). En ce qui touche ces conséquences il n'est pas douteux que la première place ne revienne à Ricardo : c'est au contraire Turgot, comme l'a montré Cannan, qui, avant Anderson, Ricardo, et tout autre écrivain anglais, a clairement exposé la loi. Dans des observations écrites vers 1768 (*Œuvres*, éd. Daire, vol. I, pp. 420-421), il dit : « En accordant à l'auteur du Mémoire que, dans l'état de la bonne culture ordinaire, les avances annuelles rapportent 250 0/0, il est plus que probable qu'en augmentant par degrés les avances depuis ce point jusqu'à celui où elles ne rapporteraient rien, chaque augmentation serait de moins en moins fructueuse. Il en sera dans ce cas de la fertilité de la terre comme d'un ressort qu'on s'efforce de bander en le chargeant successivement de poids égaux... Cette comparaison n'est pas d'une exactitude entière ; mais elle suffit pour faire entendre comment, lorsque la terre approche beaucoup de rapporter tout ce qu'elle peut produire, une très forte dépense peut n'augmenter que très peu la production... La semence jetée sur une terre naturellement fertile, mais sans aucune préparation, serait une avance presque entièrement perdue. Si on y joint un seul labour, le produit sera plus fort ; un second, un troisième labour, pourront non pas seulement doubler et tripler, mais quadrupler et décupler le produit, qui augmentera ainsi dans une proportion beaucoup plus grande que les avances n'accroissent, et cela jusqu'à un certain point où le produit sera le plus grand qu'il soit possible, comparé aux avances. Passé ce point, si on augmente encore ces avances, les produits augmenteront encore, mais moins, et toujours de moins en moins. » (1)

Turgot, comme le font les agriculteurs, vise implicitement les emplois successifs de capital et de travail. Il apprécie les choses d'après leurs prix en monnaie, et il considère une somme de capital et de travail comme étant la dépense d'une somme de

(1) La comparaison du ressort est appliquée par son contemporain, Steuart, au principe de la population. Voir ci-dessous note de la p. 338.

monnaie équivalente répartie, d'après des proportions qui varient selon les cas, entre les dépenses suivantes : rémunération des différentes espèces de travail (en y comprenant celui de direction), prix des semences et des autres approvisionnements, frais de réparation et d'amortissement du matériel, etc., et enfin intérêt du capital employé. Cette proposition est admissible si nous n'envisageons qu'un lieu, qu'une époque et qu'un système de culture.

Mais cette ressource nous fait défaut si nous avons besoin d'apprécier, d'après des bases communes, la productivité des terres à des époques ou en des lieux différents. Nous devons alors recourir à des procédés d'estimation grossiers, plus ou moins arbitraires, qui ne peuvent prétendre à une précision numérique, mais qui suffisent cependant pour des appréciations historiques un peu générales. Cette difficulté se rattache étroitement à une autre difficulté dont nous parlerons plus tard et qui se présente lorsqu'on veut trouver un étalon de la puissance d'achat. Mais la difficulté que nous rencontrons ici offre quelques particularités qui lui sont propres. Pour une même chose, les quantités relatives de travail et de capital qui entrent dans sa production varient beaucoup. L'intérêt du capital est d'ordinaire un élément bien plus faible dans la production agricole des époques arriérées que dans celle des époques avancées en civilisation, quoique le taux de l'intérêt soit généralement beaucoup plus bas dans ces dernières. Dans la plupart des cas, cependant, le mieux qu'on ait à faire est de prendre comme commune mesure une journée de travail non qualifié (*unskilled*) d'un rendement donné. Nous supposerons ainsi que chaque dose comprenne une somme de travail des différents genres et une somme de frais pour l'usage et l'amortissement du capital telles que le tout ensemble équivale à la valeur de dix jours d'un travail de ce genre, par exemple ; les proportions relatives dans lesquelles se trouvent entre eux ces différents éléments, et leurs valeurs diverses mesurées par ce travail, variant d'après les circonstances particulières à chaque cas.

Une difficulté analogue se présente lorsque l'on veut comparer

les rendements que donnent le capital et le travail employés dans des circonstances différentes. Si les produits qu'ils donnent sont de même espèce, on peut comparer leurs rendements ; mais lorsqu'il n'en est pas ainsi, il faut, pour pouvoir faire cette comparaison, les réduire à une commune mesure de valeur. Lorsque, par exemple, on dit qu'un terrain donnerait pour le capital et le travail qu'on y a dépensés de meilleurs rendements avec telle culture, ou avec telle rotation de culture, qu'avec telle autre, cette expression ne peut se comprendre que si l'on prend comme base les prix du moment. Beaucoup d'erreurs sont nées de ce que l'on a perdu de vue cette réserve.

Dans le cas d'une terre cultivée d'après un système de cultures rotatives, nous devons envisager la période de rotation tout entière, en tenant compte de l'état où se trouve la terre au commencement et à la fin, et en calculant, d'une part, la totalité du capital et du travail dépensés dans le cours entier de la période, et d'autre part la totalité des rendements fournis par toutes les cultures.

Il faut se rappeler que le rendement donné par les doses de capital et de travail, telles que nous les envisageons ici, n'embrasse pas la valeur du capital lui-même. Par exemple, si dans le capital d'une ferme figurent deux bœufs de deux ans, le rendement du capital et du travail pour une année ne comprendra pas le poids total de ces bœufs à la fin de l'année, mais seulement la quantité dont il s'est augmenté pendant l'année. De même, lorsqu'on dit qu'un fermier travaille avec un capital de 10 £ par acre on vise par là la valeur de tout ce qu'il possède sur la ferme. Cependant, comme nous l'avons expliqué, les doses de capital et de travail dépensés sur une ferme n'embrassent pas la valeur totale du capital fixe, comme le matériel et les chevaux, mais seulement la valeur de leur usage défalcation faite pour l'usure et pour les réparations, bien qu'elles comprennent la valeur totale du capital circulant comme les semences.

C'est là la méthode pour calculer le capital qui est le plus généralement adoptée par les économistes, et c'est celle à laquelle nous nous référons, sauf avis contraire. Mais, à l'occasion, une méthode

différente est préférable. Parfois il est avantageux de considérer tout le capital employé comme étant du capital circulant mis en œuvre au début ou au cours de l'année ; dans ce cas tout ce qui se trouve sur la ferme à la fin de l'année fait partie du produit. Ainsi le jeune bétail est considéré comme une sorte de matière première qui se transforme avec le temps en bétail gras, prêt pour la boucherie. Les ustensiles de la ferme eux-mêmes peuvent être traités de la même façon, leur valeur étant considérée au commencement de l'année comme capital circulant employé à la ferme, et à la fin de l'année comme produit. Ce procédé nous permet d'éviter beaucoup de répétitions qui seraient nécessaires pour exprimer les réserves relatives à l'usure, etc. Il est souvent le meilleur dans les raisonnements généraux d'un caractère abstrait, surtout si l'on se sert des formes mathématiques.

CHAPITRE IV

LE PROGRÈS DE LA POPULATION

§ 1. — La production de la richesse n'est qu'un moyen d'assurer la subsistance de l'homme, de satisfaire ses besoins, et de développer son activité physique, mentale et morale. Mais l'homme lui-même est le principal instrument de cette production dont il est la fin dernière (1). Ce chapitre et les deux suivants étudieront donc l'offre de travail, c'est-à-dire le développement de la population en nombre, en force, en connaissances et en caractère.

Dans le monde animal et dans le monde végétal la multiplication des êtres est gouvernée par leur tendance à propager leur espèce, ainsi que par la lutte pour la vie qui éclaircit les rangs des jeunes avant qu'ils n'arrivent à maturité. Pour la race humaine seule le conflit de ces deux forces antagonistes se complique d'autres influences. D'un côté, la considération de l'avenir amène beaucoup d'individus à réfréner leurs impulsions naturelles : parfois dans le but de mieux remplir leurs devoirs, comme pères et mères ; parfois pour des motifs bas, comme ce fut le cas à Rome sous l'Empire. D'un autre côté, la société agit sur l'individu par des sanctions religieuses, morales et légales, avec l'effet tantôt de hâter, et tantôt de ralentir le développement de la population.

(1) Voir livre IV, chap. 1, § 1.

On croit souvent que l'étude des progrès de la population est de date récente. Sous une forme plus ou moins vague, elle a attiré l'attention des penseurs à toute époque. C'est à son influence, souvent inavouée, parfois même inconsciente, que nous pouvons attribuer une grande partie des règles, coutumes et cérémonies, qui ont été instituées par les législateurs, par les moralistes, et par cette masse de penseurs inconnus dont la sagesse a laissé son empreinte sur les habitudes nationales. Chez les races vigoureuses, et aux époques de grandes luttes armées, elles tendaient à augmenter le nombre des individus mâles capables de porter les armes. Aux époques plus avancées elles ont inculqué un grand respect pour la sainteté de la vie humaine. Aux époques arriérées elles ont encouragé et même rendu obligatoire le meurtre sans pitié des individus infirmes et âgés, et parfois d'une certaine quantité des enfants du sexe féminin.

Dans l'antiquité grecque et romaine, grâce à la soupape de sûreté qu'offrait la possibilité de créer des colonies, et grâce à l'état de guerre continu, l'augmentation du nombre des citoyens était regardée comme une cause de force pour la nation ; le mariage était encouragé par l'opinion publique et dans bien des cas par la législation elle-même. Cependant, quelques penseurs, même alors, aperçurent qu'une action en sens contraire pourrait être nécessaire si les charges de la paternité cessaient un jour de peser sur les parents (1). Dans

(1) Ainsi Aristote (*Politique*, II, 6) fait au projet de Platon pour égaliser la propriété et abolir la pauvreté, cette objection qu'il serait impraticable si l'Etat ne se décide pas à exercer une surveillance rigoureuse sur la multiplication des hommes. Et comme le Professeur Jowett le signale, Platon lui-même s'en rendait compte (voir *Lois*, V, 740, et ARISTOTE, *Politique*, VII, 16). La population de la Grèce, dit-on, déclina à partir du VII^e siècle av. J. C., et celle de Rome à partir du III^e. (Voir ZUMPT, *Bevölkerung im Alterthum*, cité par RÜMELIN dans le *Handbuch* de Schönberg.; cf. aussi l'essai de HUME sur *La population dans les nations antiques*.)

la suite, comme l'observe Roscher (1), l'idée que l'Etat doit encourager l'augmentation de la population, subit un mouvement de flux et de reflux. Elle était en plein épanouissement en Angleterre sous les deux premiers Tudor; mais au cours du xvi^e siècle, elle faiblit. Un revirement commença à se produire lorsque l'abolition du célibat monacal des ordres religieux et la prospérité plus grande du pays eurent donné une impulsion sensible à la population. D'autant plus qu'à la même époque la demande effective de travail avait diminué par l'extension du pâturage et par la disparition des industries créées par les couvents.

Plus tard le développement de la population fut entravé par le progrès du bien-être qui amena l'adoption générale du blé comme nourriture principale des Anglais dans la première moitié du xviii^e siècle. A cette époque on craignait même que la population ne fût en voie de diminution, mais les enquêtes postérieures montrèrent que ces craintes n'étaient pas fondées. Petty (2) a prévu quelques-uns des arguments de Carey et de Wakefield touchant les avantages d'une population dense. Child a soutenu que « tout ce qui tend à dépeupler un pays tend à l'appauvrir », et que « la plupart des nations du monde civilisé sont plus ou moins riches ou pauvres suivant la faiblesse ou l'abondance de leur population, et non pas suivant la stérilité ou la fécondité de leur terre » (3). Au plus fort de la lutte avec la France, alors

(1) *Economie Politique*, § 254.

(2) Il prétend que la Hollande est plus riche qu'elle ne le paraît relativement à la France, parce que ses habitants peuvent bénéficier de beaucoup d'avantages dont sont privés les gens qui vivent sur un sol plus pauvre et qui sont, par suite, plus clairsemés. « Un sol riche vaut mieux qu'un sol pauvre, même à égalité de rente. » *Political Arithmetick*, ch. 1.

(3) *Discourse on Trade*, ch. x. Harris, *Essay on Coins*, pp. 32-33, pense de même, et propose d'« encourager le mariage parmi les basses classes en accordant quelques privilèges à ceux qui ont beaucoup d'enfants », etc.

que le besoin de troupes croissait toujours, et que les manufacturiers avaient besoin de plus d'hommes pour leur matériel renouvelé, les classes dominantes penchèrent fortement en faveur d'une augmentation de la population. Ce mouvement d'opinion alla si loin qu'en 1796 Pitt déclarait qu'un homme qui a donné à son pays de nombreux enfants a le droit d'être secouru par lui. Un *act* fut accepté au milieu des préoccupations militaires de 1806 qui accordait l'exemption d'impôt aux pères de plus de deux enfants légitimes ; on le supprima aussitôt que Napoléon fut enfermé à Sainte-Hélène (1).

§ 2 — Mais pendant tout ce temps une idée se faisait jour parmi ceux qui réfléchissaient le plus sérieusement aux problèmes sociaux, c'est l'idée qu'une augmentation de la population, qu'elle fortifie ou non l'Etat, doit nécessairement entraîner une grande misère, et que les chefs de

(1) « Laissez-nous, disait Pitt, faire de l'assistance un droit et un honneur pour ceux qui ont un grand nombre d'enfants, au lieu d'une cause de honte et de mépris. Une nombreuse famille sera alors un bonheur et non un fléau, et par là sera tracée une ligne équitable de démarcation entre ceux qui peuvent se suffire à eux-mêmes par leur travail et ceux qui, après avoir donné à leur pays un grand nombre d'enfants, ont le droit d'être secourus par lui. » Naturellement, il ne voulait pas de l'assistance lorsqu'elle n'est pas nécessaire. Napoléon I^{er} avait offert de prendre à sa charge un membre de toute famille qui comprendrait plus de sept enfants mâles : et Louis XIV, son prédécesseur dans l'art de massacrer les gens, avait exempté d'impôts tous ceux qui se mariaient avant l'âge de 20 ans ou qui avaient plus de dix enfants légitimes. La comparaison du rapide accroissement de la population allemande avec le mouvement très faible de la population en France fut l'un des principaux motifs qui décidèrent les Chambres Françaises, en 1885, à demander que l'éducation et la nourriture fussent à la charge de l'Etat pour le septième enfant dans les familles nécessiteuses. En 1870, l'Académie des Sciences s'occupa de propositions analogues, l'une peut être citée comme étant caractéristique de notre époque : c'est celle de donner au père de famille deux, trois, ou quatre votes suivant sa situation de famille. Voir aussi BERTILLON, *Le problème de la dépopulation*, 1897.

l'Etat n'ont pas le droit de subordonner le bonheur individuel de leurs sujets à l'agrandissement de l'Etat. En France particulièrement, comme nous l'avons vu, une réaction fut provoquée par l'égoïsme cynique avec lequel la Cour et ses membres sacrifièrent le bien-être du peuple en vue de leur propre luxe et de la gloire militaire. Si les idées humanitaires des Physiocrates avaient pu l'emporter sur la frivolité et la dureté des classes privilégiées en France, le xviii^e siècle ne se serait pas terminé dans le tumulte et le carnage ; la marche de la liberté en Angleterre n'aurait pas été arrêtée, et le progrès aurait été plus avancé après une seule génération qu'il ne l'est encore aujourd'hui. Dans l'état où étaient les choses on ne prêta que peu d'attention à la protestation prudente mais énergique de Quesnay : on devrait, pensait-il, moins chercher à augmenter la population qu'à accroître le revenu national ; un plus grand confort dû à un bon revenu est préférable à un état de choses où la population est excessive par rapport à son revenu et où elle souffre continuellement du manque de moyens de subsistance (1).

(1) La doctrine Physiocratique en ce qui touche la tendance que montre la population à augmenter jusqu'à la limite des subsistances peut être exprimée par cette citation de Turgot : « Comme il (le patron) a le choix entre un grand nombre d'ouvriers, il préfère celui qui travaille au meilleur marché. Les ouvriers sont donc obligés de baisser le prix à l'envi les uns des autres. En tout genre de travail il doit arriver et il arrive en effet que le salaire de l'ouvrier se borne à ce qui lui est nécessaire pour lui procurer sa subsistance. » (*Sur la formation et la distribution des richesses*, § vi). De même Sir James Steuart dit (*Inquiry*, livre I, ch. iii) : « La faculté de procréation ressemble à un ressort chargé d'un poids, et qui se déploie en proportion de la diminution de la résistance : lorsque les subsistances sont restées quelque temps stationnaires, n'augmentant ni ne diminuant, le chiffre de la population s'élève autant que possible ; si les subsistances viennent alors à diminuer, le ressort est écrasé, sa force est réduite à moins que rien, le nombre des habitants diminue au moins proportionnellement à la surcharge. Si, au contraire, les subsistances s'accroissent, le ressort qui était à zéro se déploiera proportionnellement à la diminution de la résistance, les habitants seront mieux nourris ; ils multiplieront et à

Adam Smith ne dit que peu de chose sur la question de la population ; d'ailleurs il écrivait à l'un des points culminants de la prospérité des classes ouvrières anglaises. Mais ce qu'il dit est sage, bien pesé, et d'un ton tout à fait moderne. Il prend comme base la doctrine physiocratique, mais il la corrige en insistant sur le fait que les choses nécessaires à la vie ne sont pas en quantité fixe et déterminée, mais que leur quantité varie beaucoup d'un lieu à un autre et d'un temps à un autre ; et que ces variations peuvent être plus grandes encore dans l'avenir (1). Mais il ne poussa pas cette idée. Et rien ne pouvait l'amener à prévoir la seconde réserve importante qu'il faut faire à la doctrine physiocratique et qui est apparue à notre époque par le fait que l'on transporte du blé du centre de l'Amérique à Liverpool à moins de frais qu'il n'en fallait pour lui faire traverser l'Angleterre.

Le xviii^e siècle touchait à sa fin et le nouveau siècle commençait. Chaque année la condition des classes ouvrières en Angleterre devenait plus sombre. Une étonnante série de mauvaises récoltes (2), une guerre ruineuse (3), une révolu-

mesure que leur nombre s'accroîtra les subsistances recommenceront à devenir insuffisantes. » Sir James Steuart subissait beaucoup l'influence des Physiocrates, et de plus, en matière de politique, il était beaucoup plus imbu des idées continentales que des idées anglaises ; ses projets artificiels pour régler la population semblent aujourd'hui très loin de nous. Voir son *Inquiry*, liv. I, ch. XII : « Du grand avantage de combiner une théorie bien faite et une parfaite connaissance des faits avec l'intervention du gouvernement pour accroître la population d'un pays. »

(1) Voir *Richesse des nations*, livre I, ch. VIII, et liv. V, ch. II. Voir aussi ci-dessus livre II, ch. IV.

(2) Le prix moyen du blé dans la décade 1771-1780, où Adam Smith écrivait, fut de 34 s. 7 d. ; en 1781-1790, il fut de 37 s. 1 d. ; en 1791-1800, 63 s. 6 d. ; en 1801-1810, 83 s. 11 d. ; et en 1811-1820, 87 s. 6 d.

(3) De bonne heure au xix^e siècle, les impôts Impériaux — impôts de guerre pour la plus grande partie — s'élevèrent à un cinquième du revenu total du pays ; tandis qu'aujourd'hui ils ne dépassent guère un vingtième, et même une grande partie de ces sommes est

tion dans les procédés industriels qui brisait les antiques liens, aggravée par une organisation peu judicieuse de l'assistance, tout cela avait jeté les classes ouvrières dans la plus grande misère qu'elles aient jamais eu à supporter, du moins depuis l'époque pour laquelle nous possédons des documents sérieux sur l'histoire sociale de l'Angleterre (1). Et, pour couronner le tout, des enthousiastes animés d'excellents sentiments, la plupart subissant l'influence française, proposaient des plans d'organisation communiste qui auraient permis aux gens de se décharger sur la société du soin d'élever leurs enfants (2).

Aussi, pendant que le sergent recruteur et les patrons réclamaient des mesures tendant à accroître la population, des hommes, qui voyaient plus loin, commencèrent à rechercher si la déchéance ne menaçait pas la race au cas où la population continuerait à s'accroître longtemps encore comme elle était en train de le faire. De ces savants, le principal est Malthus, et son *Essay on the Principle of Population* est le point de départ de toutes les recherches modernes sur le sujet.

§ 3. — L'argumentation de Malthus comprend trois parties qu'il importe de distinguer. La première partie vise l'offre de travail. Par une étude soigneuse des faits il prouve que tous les peuples dont nous connaissons suffisamment bien l'histoire, ont été si prolifiques que leur progrès en nombre aurait été rapide et continu s'il n'avait pas été entravé soit par la disette des choses nécessaires à la vie, soit par quelque autre cause, maladies, guerre, infanticide, ou même restriction volontaire.

employée à l'instruction et à d'autres dépenses utiles que l'Etat alors ne faisait pas.

(1) Voir plus loin § 7 et ci-dessus livre I, ch. III, § 5 et 6.

(2) Notamment Godwin dans son *Inquiry concerning Political Justice* (1792). Il est intéressant de comparer la critique que Malthus a faite de cet essai (livre III, ch. II) avec le commentaire d'Aristote sur la République de Platon (notamment *Politique*, II, 6).

La seconde partie vise la demande de travail. Comme le premier, il s'appuie sur des faits, mais sur un genre de faits différent. Malthus montre que jusqu'à l'époque à laquelle il écrit, aucun pays (il en est autrement d'une cité comme Rome et Venise) n'a pu se procurer en abondance les choses nécessaires à la vie, après que la population qui habitait son territoire fut devenue très dense. Les produits que la nature donne à l'homme en échange de son travail constituent sa demande effective de population : et il montre que, jusqu'à présent, un accroissement rapide de la population, alors qu'elle était déjà dense, n'a jamais pu entraîner un accroissement de cette demande (1).

En troisième lieu, il formule cette conclusion que ce qui a eu lieu dans le passé, se produira vraisemblablement dans l'avenir ; et que les progrès de la population seraient arrêtés par la misère, ou par d'autre cause de souffrance, à moins qu'ils ne le soient par une restriction volontaire. Il engage donc les gens à user de cette restriction, et, tout en vivant chastement, de ne pas se marier très tôt (2).

(1) Mais beaucoup de ceux qui l'ont critiqué ne tiennent pas compte des réserves qu'il a lui-même exprimées ; ils ont oublié des passages comme celui-ci : « En jetant les yeux sur l'état de la société dans des périodes antérieures à celles où nous vivons, je puis dire avec assurance que les maux résultant du principe de population ont plutôt diminué qu'augmenté, quoiqu'on en ignorât la cause. Si donc nous pouvons nous livrer à l'espérance de voir cette ignorance se dissiper peu à peu, il n'est pas déraisonnable de s'attendre à voir aussi ces maux diminuer de plus en plus. L'accroissement de population absolue qui se produira forcément, aura évidemment pour effet, mais dans une faible mesure seulement, d'affaiblir cette espérance, puisque tout dépend du rapport entre la population et les subsistances et non pas du chiffre absolu de la population. Nous avons eu occasion de faire remarquer, dans la première partie de cet ouvrage, que ce sont souvent les pays les moins peuplés qui souffrent le plus du principe de population. » (*Essai*, liv. IV, ch. XIV).

(2) Dans la première édition de son *Essai* (1798), Malthus donnait son argumentation sans y ajouter l'exposé détaillé des faits,

Ce qu'il dit touchant le progrès de la population, dont nous avons seul à nous occuper dans ce chapitre, reste exact. Les changements que le cours des temps a introduits dans la théorie de la population s'appliquent surtout à la seconde et à la troisième partie de son argumentation. Nous avons

quoique dès le début il ait tenu pour indispensable de l'accompagner d'une étude des faits. Cela résulte de ce propos qu'il tint à Pryme (qui devint par la suite le premier professeur d'économie politique à Cambridge), disant « que sa théorie lui avait été suggérée pour la première fois par une discussion qu'il avait eue avec son père sur la situation de quelques pays étrangers » (PRYME, *Recollections*, p. 66). L'expérience de l'Amérique montrait que la population, si elle n'est pas entravée, double une fois au moins en vingt-cinq ans. Il soutenait que, même dans un pays d'une population aussi dense que l'Angleterre avec ses sept millions d'habitants, on peut bien admettre qu'un doublement de la population puisse faire doubler les subsistances produites par le sol anglais, quoique cela ne soit pas probable ; mais si ensuite l'offre de travail venait à doubler de nouveau, cela ne suffirait pas à doubler les produits encore une fois. « Supposons donc que cela soit vrai, quoique il soit certainement bien loin d'en être ainsi, et supposons que la production totale de l'île puisse augmenter tous les vingt-cinq ans (c'est-à-dire pendant que la population double) d'une quantité de subsistances égale à la quantité qu'elle donne à l'heure actuelle », ou, en d'autres termes, selon une progression arithmétique. Son désir de se faire bien comprendre l'amena, comme le dit Wagner dans son excellente introduction à l'étude de la Population (*Grundlegung*, 3^e édition, p. 453), « à trop appuyer sur cette idée et à la formuler d'une façon trop absolue ». Il prit ainsi l'habitude de dire que la production est susceptible d'augmenter en une proportion arithmétique, et beaucoup de gens pensèrent qu'il attachait de l'importance à cette expression elle-même : tandis que c'était seulement une façon abrégée d'exprimer ce qu'il considérait comme étant la concession la plus extrême que l'on put raisonnablement réclamer de lui. Ce qu'il pensait, exprimé en langage moderne, c'est que la tendance au rendement décroissant, qu'il supposait implicitement dans toute son argumentation, commencerait à agir fortement après que la production de l'île aurait doublé. Un travail double peut donner une production double ; mais un travail quadruple pourrait à peine la tripler : un travail octuple ne pourrait pas la quadrupler.

Dans la seconde édition (1803), il s'appuyait sur un exposé de faits

déjà signalé que les économistes anglais de la première moitié du XIX^e siècle exagéraient l'idée qu'un accroissement de population tend à amener une insuffisance des moyens de subsistance ; et ce n'est pas la faute de Malthus s'il ne pouvait pas prévoir les grands progrès des transports par terre et par mer dus à la vapeur, qui ont permis aux Anglais de la génération actuelle de se procurer à un prix relativement faible les produits des régions les plus riches du monde.

Mais le fait qu'il n'a pas prévu ces transformations rend surannées quant à la forme la seconde et la troisième partie de son argumentation ; bien que pour le fond elles soient encore en grande partie exactes. Il reste vrai que, à moins de voir augmenter les entraves au progrès de la population qui agissent à la fin du XIX^e siècle (il est certain qu'elles se modifieront dans les régions qui jusqu'à présent sont encore imparfaitement civilisées), il sera impossible que les habitudes de confort prévalant dans l'Europe occidentale puissent se répandre sur le monde entier et se maintenir pendant plusieurs centaines d'années. Mais nous reviendrons sur ce point plus tard (4).

si étendu et si soigneux, qu'il peut prétendre à une place parmi les fondateurs de l'économie politique historique. Il adoucissait et expliquait beaucoup des formules tranchantes de son ancienne théorie, sans toutefois abandonner l'expression de « progression arithmétique ». En particulier, il exprima une vue moins pessimiste sur l'avenir de l'humanité ; il comptait que la restriction morale pourrait entraver la population, sans qu'aient à entrer en jeu le vice et la misère qui avaient rempli ce rôle jusqu'alors. Francis Place, sans s'aveugler sur ses nombreux défauts, écrivit en 1822 une apologie de lui, tout à fait excellente. On trouve de bons résumés de son ouvrage dans BONAR, *Malthus and his Work* ; CANNAN, *Production and Distribution* ; et NICHOLSON, *Political Economy*, livre I, ch. II. Ashley a édité sous une forme commode les principaux passages de la première et de la seconde édition de l'*Essay* de Malthus.

(4) En supposant que la population actuelle du monde soit de un milliard et demi, et que son taux actuel d'accroissement (environ 8 pour 1000 par an, voir l'étude de Ravenstein à la *British Associa-*

§ 4. — L'augmentation d'une population dépend en premier lieu de son augmentation naturelle, c'est-à-dire de l'excédent des naissances sur les décès ; et, en second lieu, de l'émigration.

Le nombre des naissances dépend principalement des habitudes touchant le mariage. L'histoire de ses origines est très instructive, mais nous nous en tiendrons ici aux conditions du mariage dans les pays civilisés modernes.

L'âge du mariage varie avec le climat. Dans les pays chauds où la fécondité commence de bonne heure, elle finit tôt ; dans les pays froids, elle commence tard et finit tard (1) ; mais, en tout cas, plus le mariage vient longtemps après l'âge qui pour le pays est normal, plus le taux des naissances est faible. L'âge de la femme est d'ailleurs beaucoup plus important à cet égard que celui du mari (2). Dans

tion en 1890) reste le même, nous trouvons que, dans moins de deux cents ans, elle s'élèvera à six milliards ; soit environ 200 par mille carré de terres tout à fait fertiles (Ravenstein compte 28 millions de milles carrés de terres tout à fait fertiles, et 14 millions de prairies pauvres. Beaucoup pensent que la première estimation est trop élevée : en en tenant compte et en y ajoutant les terres moins fertiles pour leur valeur, on arrive environ à une trentaine de millions de milles carrés : c'est le chiffre que nous avons admis dans le calcul ci-dessus). Pendant ce temps il est probable qu'il y aura de grands progrès dans l'art agricole ; et, s'il en est ainsi, le poids de la population sur les moyens de subsistance peut ne pas se faire bien sentir, même dans deux cents ans. Mais si le même taux d'accroissement se continue jusqu'en 2.400, la population sera alors de 4.000 habitants par mille carré de terre fertile, et, autant que nous pouvons en juger maintenant, la nourriture d'une pareille population devra être surtout végétarienne.

(1) Naturellement, le temps qui s'écoule d'une génération à une autre a, lui aussi, quelque influence sur le développement de la population. S'il est de 25 ans dans un endroit, et de 20 dans un autre, et si dans les deux cas la population double une fois en deux générations et cela pendant mille ans, la population augmentera un million de fois dans le premier cas et trente millions de fois dans le second.

(2) Dr Ogle (*Statistical Journal*, vol. LIII) calcule que si l'âge moyen du mariage des femmes en Angleterre était retardé de cinq

un climat donné, l'âge moyen des mariages dépend surtout des facilités que les jeunes gens trouvent à s'établir et à faire vivre un ménage conformément au degré de bien-être qui prévaut parmi leurs amis et connaissances. Il varie donc suivant les situations sociales.

Dans les classes moyennes, le revenu d'un homme atteint rarement son maximum avant l'âge de quarante ou cinquante ans ; et la charge d'élever des enfants y est lourde, et y dure beaucoup d'années. L'ouvrier qualifié gagne presque autant à vingt et un ans que plus tard, à moins qu'il ne s'élève à un poste de surveillant, mais il ne gagne pas beaucoup avant cet âge. Ses enfants sont pour lui une charge considérable jusqu'à ce qu'ils aient quinze ans ; à moins qu'ils ne soient envoyés dans une fabrique où ils puissent gagner leur vie très jeunes. Et enfin l'ouvrier non qualifié gagne de pleins salaires dès dix-huit ans, et ses enfants gagnent leur vie très tôt. En conséquence, l'âge moyen pour le mariage est plus élevé pour les classes moyennes ; il est plus bas pour les ouvriers qualifiés, et plus bas encore pour les ouvriers non qualifiés (1).

ans, le nombre des enfants par mariage, qui est à l'heure actuelle de 4,2, tomberait à 3,4. Korösi, en se basant sur des faits pris à Buda-Pest où le climat est relativement chaud, trouve que l'âge de la plus grande fécondité est pour les femmes de 18 à 20 ans, et pour les hommes de 24 à 26. Mais sa conclusion est qu'il est sage de reculer un peu le mariage jusqu'après cet âge, surtout parce que la vitalité des enfants qu'ont les femmes au-dessous de 20 ans est généralement faible. Voir *Proceedings of Congress of Hygiene and Demography*, London, 1892, et *Statistical Journal*, vol. LVII. Cf. aussi les statistiques internationales à la fin du chapitre.

(1) Le mot mariage est pris au texte dans un sens large, et embrasse non seulement les mariages légitimes, mais aussi les unions libres qui sont suffisamment durables pour créer, au moins pendant quelques années, les responsabilités pratiques de la vie conjugale. Elles sont souvent contractées très tôt et il n'est pas rare qu'après quelques années elles mènent à des mariages légitimes. A cause de cela, l'âge moyen au sens large du mot, le seul dont nous ayons à nous occuper ici, est au-dessous de l'âge moyen des ma-

Pour les ouvriers non qualifiés, lorsque leur misère n'est pas assez grande pour qu'ils souffrent de la faim, et lorsqu'aucune cause extérieure ne vient les retenir, il est rare que leur nombre ne double pas en trente ans ; c'est-à-dire qu'ils augmentent un million de fois en six cents ans, et un *billion* de fois en douze cents ans : et de là on peut conclure *a priori* que leur augmentation ne s'est jamais faite sans entrave pendant longtemps. Cette conclusion est confirmée par l'histoire. Par toute l'Europe au Moyen Age, et dans quelques-unes de ses parties encore à l'heure actuelle, les ouvriers célibataires habitent d'ordinaire dans la ferme, ou chez leurs parents ; au contraire, les couples mariés ont généralement besoin d'un logement indépendant : lorsque un

riages légitimes. La part qu'il faut faire à ce fait est probablement considérable pour l'ensemble de la classe ouvrière, mais elle est bien plus grande pour les ouvriers qualifiés que pour les autres. Les statistiques qui suivent doivent être interprétées en tenant compte de cette remarque, et en tenant compte du fait que les statistiques industrielles anglaises sont faussées par le manque de soin au point de vue de la classification des classes ouvrières dans les registres de l'état civil. Le quarante-neuvième Rapport annuel du *Registrar-General* indique que dans un certain nombre de districts l'examen des registres de mariage pour 1884-1885 a donné les résultats suivants : le chiffre qui suit chaque métier est l'âge moyen des célibataires de ce métier qui se sont mariés ; le chiffre suivant, entre crochets, indique l'âge moyen des filles qui ont épousé des hommes de ce métier : Mineurs 24,06 (22,46) ; ouvriers des industries textiles 24,38 (23,43) ; cordonniers, tailleurs 24,92 (24,31) ; artisans 25,35 (23,70) ; ouvriers, 25,56 (23,66) ; employés de commerce 26,25 (24,43) ; boutiquiers et commis de boutiques 26,67 (24,22) ; fermiers et fils de fermiers 29,33 (26,91) ; professions libérales et sans profession 31,22 (26,40).

Ogle, dans l'étude déjà citée, montre que le taux de nuptialité est généralement plus élevé dans les régions de l'Angleterre où il y a un plus grand pourcentage de femmes de 15 à 25 ans employées dans l'industrie. Ce résultat est dû sans doute en partie, comme il l'indique, au désir des hommes de voir leurs ressources augmentées du salaire de leurs femmes ; mais il peut être dû aussi en partie au fait que les femmes en âge de se marier sont plus nombreuses dans ces régions.

village possède autant de travailleurs qu'il peut en employer, le nombre des maisons ne s'accroît plus, et les jeunes gens se tirent d'affaire du mieux qu'ils peuvent.

Dans beaucoup de régions de l'Europe, maintenant encore, des coutumes ayant force de lois interdisent qu'il y ait par famille plus d'un fils marié ; c'est d'ordinaire le plus âgé, mais dans certains endroits c'est le plus jeune : si quelque autre fils se marie, il doit quitter le village. Lorsque nous trouvons une grande prospérité matérielle jointe à l'absence de toute misère extrême dans les coins du vieux monde où se sont conservées les anciennes mœurs, c'est à l'existence de coutumes de ce genre, malgré tous leurs inconvénients et leur sévérité que cela est généralement dû (1). Il est vrai que la sévérité de cette coutume peut être tempérée par l'effet de l'émigration ; mais au Moyen Age la liberté de déplacement était entravée par des règles rigoureuses. Les villes libres, il est vrai, encourageaient souvent l'immigration de la campagne ; mais les règlements corporatifs étaient à certains égards presque aussi cruels pour les gens qui voulaient fuir leurs antiques demeures, que les règles imposées par les seigneurs féodaux eux-mêmes (2).

§ 5. — A cet égard, la situation du travailleur agricole a beaucoup changé. Les villes lui sont maintenant toujours ouvertes, à lui et à ses enfants ; et s'il part pour le Nou-

(1) Un exemple typique, c'est celui de la vallée de Jachenau dans les Alpes Bavaoises. La coutume y est rigoureusement respectée, et il y a à peine quelques chaumières dans la vallée. Favorisés par une hausse considérable qui s'est produite récemment dans la valeur de leurs bois qui sont exploités d'une façon très prudente, ses habitants vivent largement, dans de grandes maisons, les frères et sœurs plus jeunes restant comme domestiques dans la maison familiale ou dans une autre. Ils ne sont pas de la même race que les travailleurs des vallées voisines, qui mènent une vie pauvre et dure, mais qui semblent penser que les gens de Jachenau paient trop cher leur bien-être matériel.

(2) Voir ROGERS, *Six Centuries*, pp. 106-7.

veau Monde, il a des chances de réussir mieux que tout autre espèce d'émigrants. Mais, d'un autre côté, la hausse graduelle de valeur du sol et sa rareté croissante tendent à entraver le progrès de la population dans certaines régions où le système de la propriété paysanne prévaut, où ne se rencontre pas assez d'initiative pour fonder de nouvelles industries, ni pour émigrer, et où les parents ont ainsi le sentiment que la situation sociale de leurs enfants dépend de l'étendue de leurs terres. Ils ont un penchant à limiter artificiellement le nombre de leurs enfants, et à envisager le mariage principalement comme une affaire, cherchant toujours à marier leurs fils à des héritières. M. Francis Galton a signalé que dans les familles des pairs anglais, bien qu'elles soient généralement nombreuses, l'habitude de marier le fils aîné à une héritière qui a des chances de ne pas être d'une souche féconde, et parfois de détourner les fils plus jeunes du mariage, a amené l'extinction d'un grand nombre de familles de la pairie. De même en France cette habitude, jointe à une préférence pour les familles peu nombreuses, fait que le nombre des propriétaires paysans reste à peu près stationnaire.

Par contre, il ne semble pas y avoir de conditions plus favorables au développement rapide d'une population que celles où se trouvent les régions agricoles des pays neufs. La terre y est en abondance; les voies ferrées et les bateaux à vapeur emportent ses produits; ils rapportent en échange des instruments perfectionnés, et beaucoup d'objets servant au confort et au luxe de la vie. Pour le « fermier » (*farmer*), comme on appelle en Amérique le paysan propriétaire, une nombreuse famille n'est donc pas un fardeau, mais une aide. Lui et ses enfants mènent une saine existence de plein air; rien ne peut donc entraver, mais tout stimule, au contraire, l'accroissement de la population. A l'augmentation naturelle s'ajoute l'immigration. Aussi, en dépit du fait que certaines classes d'habitants des grandes villes américaines répugnent

à avoir beaucoup d'enfants, la population a augmenté seize fois dans les cent dernières années (1).

En somme, il semble prouvé que la natalité est généralement plus faible chez les gens à leur aise que chez ceux qui ne peuvent pas pourvoir à leur avenir ou à l'avenir des leurs, et qui mènent une existence active ; et que des habi-

(1) L'extrême prudence des paysans propriétaires dans un état social stationnaire a été indiquée par Malthus : voir ce qu'il dit de la Suisse (*Essay*, livre II, ch. v). Adam Smith remarque que de pauvres femmes du Highland ont jusqu'à vingt enfants parmi lesquels il n'y en a parfois pas plus de deux qui atteignent l'âge de la maturité (*Wealth of Nations*, liv. I, ch. viii) ; et Doubleday, *True Law of Population*, a insisté sur l'idée que la misère stimule la fécondité. Voir aussi Sadler, *Law of Population*. Herbert Spencer semble regarder comme probable que le progrès de la civilisation suffira à lui seul à arrêter complètement le développement de la population. Mais la remarque de Malthus que le pouvoir de reproduction est moindre chez les races barbares que chez les races civilisées, a été étendue par Darwin au règne animal et au règne végétal en général.

Charles Booth (*Statistical Journal*, 1893) a divisé Londres en 27 quartiers, d'après le degré de pauvreté, de surpopulation, le taux de natalité et le taux de mortalité. Il trouve que les quatre modes de classifications donnent les mêmes résultats. C'est dans les quartiers très riches et dans les quartiers très pauvres que l'excédent du taux de natalité sur le taux de mortalité est le plus faible.

Miss Brownell (*Annals of American Academy*, vol. V) a montré que le taux de natalité est généralement plus élevé dans les régions de l'Amérique où la population est faible ; qu'il décroît d'ordinaire à mesure que la richesse agricole augmente, plus encore à mesure que se développe la richesse industrielle, et à mesure qu'augmente le nombre des décès pour maladies nerveuses. Il y a un grand nombre d'exceptions, dont quelques-unes peuvent s'expliquer par les différences de races qui jettent tant de trouble dans les statistiques américaines (peut-être aussi que l'habitude de désigner certaines maladies comme maladies nerveuses ne se répand pas aussi vite dans les régions agricoles que dans les régions urbaines de l'Amérique). Mais au total les faits semblent donner raison à Herbert Spencer.

En Belgique, des différences de race interviennent aussi : mais les statistiques groupées par Leroy-Beaulieu (*Statistical Journal*, 1891, p. 377) montrent que le taux de natalité est plus élevé dans les provinces où les salaires et le niveau de l'éducation sont le plus bas.

Le mouvement de la population en France a été étudié avec un

tudes luxueuses de vivre diminuent la fécondité. Probablement la fatigue intellectuelle la diminue aussi ; c'est-à-dire qu'étant donnée la vigueur naturelle des parents, leurs chances d'avoir beaucoup d'enfants sont diminuées par une augmentation de fatigue intellectuelle. Il est vrai que chez les gens qui se livrent à un travail intellectuel, la vigueur constitutionnelle et nerveuse est supérieure à la moyenne, et Galton a montré qu'ils ne constituent pas une classe stérile ; mais d'ordinaire ils se marient tard.

§ 6. — La population de l'Angleterre a une histoire plus

soin exceptionnel ; l'ouvrage de Levasseur, *La population française*, qui est le dernier grand ouvrage sur le sujet est aussi une mine de précieux renseignements en ce qui concerne les autres nations. Montesquieu, raisonnant sans doute surtout *a priori*, accusait la loi de primogéniture, qui s'appliquait alors à la France, de réduire le nombre des enfants dans les familles ; et Le Play portait la même accusation contre la loi du partage obligatoire. Levasseur (vol. III, pp. 171-7) attire l'attention sur ce contraste ; et il remarque que l'idée que se faisait Malthus de l'effet du Code civil s'accorde avec le diagnostic de Montesquieu plutôt qu'avec celui de Le Play. Mais, en fait, le taux de natalité varie beaucoup en France d'une région à l'autre. Il est d'ordinaire plus faible là où une grande partie de la population est formée de propriétaires ruraux. Si cependant on groupe les départements français par ordre ascendant d'après le chiffre des valeurs successorales par tête d'habitant, le taux de natalité va en descendant d'une façon à peu près uniforme, depuis 23 pour cent des femmes mariées de 15 à 50 ans pour les dix départements où ce chiffre est de 48 à 57 francs, jusqu'à 13,2 pour le département de la Seine où il est de 412 francs. Et à Paris même, les arrondissements habités par les gens riches donnent un plus petit pourcentage de familles avec plus de deux enfants que les arrondissements pauvres. On lit avec beaucoup d'intérêt la soigneuse analyse que Levasseur donne du rapport existant entre les conditions économiques et le taux de la natalité ; sa conclusion générale est que ce rapport n'est pas direct mais indirect, résultant de l'influence que ces deux facteurs exercent sur les mœurs et le genre de vie. Il semble penser que si la diminution de la population française relativement aux nations voisines (voir les tableaux à la fin du chapitre) est très regrettable au point de vue politique et militaire, au point de vue du confort matériel et même du progrès social le mal est accompagné de beaucoup de bien.

facile à connaître que celle du Royaume Uni, et il y a quelque intérêt à en retracer les principales phases.

Les causes qui ont agi sur la population au Moyen Age, pour la restreindre, furent en Angleterre les mêmes qu'ailleurs. En Angleterre, comme ailleurs, les ordres religieux furent un refuge pour ceux qui ne pouvaient pas trouver à s'établir par le mariage, et le célibat religieux a sans doute agi dans une certaine mesure comme une entrave spéciale au progrès de la population; mais il faut le regarder comme l'une des formes dans lesquelles s'exprimaient les forces naturelles tendant alors à réduire la population, plutôt que comme une aggravation de ces tendances. Des maladies infectieuses et contagieuses, à la fois endémiques et épidémiques, furent amenées par la malpropreté dans laquelle on vivait, et qui était pire encore en Angleterre que dans le Sud de l'Europe.

Les mauvaises récoltes et les difficultés de communication causèrent des famines; mais ce mal était moindre en Angleterre qu'ailleurs.

Dans les campagnes, la vie était, comme ailleurs, enserrée en des habitudes étroites. Les jeunes gens trouvaient des difficultés à s'établir, à moins que quelque ménage, en disparaissant, n'ait fait une place dans leur paroisse; car dans les circonstances normales un travailleur agricole pensait rarement à émigrer dans une autre paroisse. Aussi, dès que la peste, ou la guerre, ou la famine, éclaircissaient la population, il y avait toujours beaucoup de gens prêts à se marier pour remplir les places vides; et comme ils étaient peut-être plus jeunes et plus vigoureux que la moyenne des mariés antérieurs, ils avaient plus d'enfants (1).

Cependant il existait une certaine émigration de travailleurs agricoles vers les régions qui avaient été plus gra-

(1) C'est ainsi qu'on dit qu'après la peste noire de 1349 la plupart des mariages furent très féconds (ROGERS, *History of Agriculture and Prices*, vol. I, p. 301).

vement atteintes que leurs voisins par la peste, la famine, ou la guerre. En outre, les artisans étaient toujours plus ou moins en mouvement, et c'était notamment le cas pour ceux qui travaillaient dans le bâtiment, et pour ceux qui travaillaient les métaux et le bois ; bien que, sans doute, les années de voyage dussent être surtout les années de jeunesse, après quoi le chemineau venait probablement se fixer où il était né. De plus, il semble y avoir eu une assez forte émigration de la part des tenanciers de la noblesse rurale, surtout parmi ceux des grands barons qui avaient des châteaux dans différentes régions du pays. Et, enfin, en dépit de l'exclusivisme égoïste qui se développa de plus en plus dans les corporations, les villes offrirent en Angleterre, comme partout, un refuge à beaucoup de gens qui ne pouvaient pas trouver à travailler et à se marier chez eux. Par toutes ces voies une certaine élasticité s'introduisit dans le système rigide de l'économie du Moyen Age ; et la population fut en état de profiter, dans une certaine mesure, de l'augmentation de la demande de travail qui se manifesta peu à peu avec le progrès des connaissances, avec l'établissement du droit et de l'ordre, et avec le développement du commerce maritime (1).

Dans la dernière moitié du xvii^e siècle, et dans la première moitié du xviii^e, le pouvoir central s'efforça d'empêcher l'ajustement de l'offre à la demande de population dans les différentes régions du pays par des lois sur le domicile (*Settlements laws*). D'après cette législation restait à la

(1) Nous ne possédons pas de renseignements certains touchant la densité de la population de l'Angleterre avant le xviii^e siècle. Rogers, tout en tombant d'accord avec Seebohm pour dire que la peste noire de 1349 a détruit la moitié de la population, est porté à prendre pour l'ensemble du Moyen-Age des chiffres beaucoup plus faibles que ceux de Seebohm, et il pense que la population a doublé pendant le xvii^e siècle (*History of Agriculture and Prices*, I, pp. 55 et ss.; IV, pp. 132 et ss.; VI, pp. 782 et ss). Néanmoins les appréciations de Seebohm (*Fortnightly Review*, vol. VII, N. S) nous donnent

charge d'une paroisse toute personne qui y avait résidé quatorze jours ; mais avant l'expiration de ce délai on pouvait la renvoyer de force à sa paroisse d'origine (1). Les Landlords et les fermiers étaient si empressés à empêcher les probablement une idée générale suffisamment exacte. Les chiffres entre crochets sont de simples conjectures.

	Population agricole	Population non-agricole	Total
1086	1 1/2 millions	1/2 million	2 millions
1348	3 »	1 »	4 »
1377	1 1/2 »	1/2 »	2 »
1500	(2 1/4) »	(3/4) »	(3) »
1630	(3) »	(1) »	(4) »
1700	(3 1/2) »	(2) »	5 1/2 »

Si nous en croyons Harrison (*Description of England*, liv. II, ch. xvi), les listes des hommes capables de fournir le service militaire s'élevaient en 1574 à 1.172.674.

La peste noire fut la seule calamité très grave dont eut à souffrir l'Angleterre. Elle ne fut pas, comme le reste de l'Europe, exposée à des guerres dévastatrices, telles que la guerre de Trente ans qui anéantit plus de la moitié de la population allemande, perte qu'il fallut un siècle pour combler. Voir l'article instructif de Rümelin sur la théorie de la population dans le *Handbuch* de Schönberg.

(1) Adam Smith s'indigne à bon droit contre cette législation (*Wealth of Nations*, liv. I, ch. x, 2^e partie et liv. IV, ch. II). L'Act (14 Charles II, c. 12, A. D. 1662) dit que « grâce aux lacunes de la loi rien n'empêche les personnes pauvres d'aller d'une paroisse à une autre, et par suite de chercher à se fixer dans les paroisses où elles trouvent en plus grande abondance des vivres pour subsister, des terrains incultes ou communs pour construire des chaumières et du bois à brûler, etc. » Il est par suite décidé « que sur plainte adressée dans l'espace de quatorze jours après qu'une personne est venue s'installer, comme il a été dit, dans un logement d'un prix inférieur à dix livres par an... il sera permis à l'une des deux justices de paix de chasser ces personnes, et de les renvoyer dans les paroisses où était leur dernier domicile légal. » Divers Acts ayant pour but d'adoucir la rigueur de cette législation avaient été votés avant l'époque d'Adam Smith ; mais ils étaient restés sans effet. En 1793 cependant il fut décidé que personne ne pouvait être chassé tant qu'il n'était pas réellement tombé à charge à la paroisse.

gens d'acquérir un domicile dans leur paroisse, qu'ils mettaient de grandes difficultés à laisser construire des chaumières, et parfois même les rasaient jusqu'à terre. Aussi la population rurale de l'Angleterre resta stationnaire pendant le laps de cent ans qui se termine en 1760; et les manufactures n'étaient pas encore assez développées pour absorber beaucoup de monde. Ce retard dans le progrès de la population fut dû en partie à une amélioration dans les habitudes de vie (*standard of living*), et il fut aussi en partie la cause de cette amélioration. Un fait important à cet égard fut que l'emploi du blé comme nourriture au lieu de grains inférieurs se répandit dans le bas peuple (1).

A partir de 1760, ceux qui ne pouvaient pas s'établir chez eux trouvèrent facilement à s'employer dans les régions de manufactures et de mines où la demande d'ouvriers empêcha souvent les autorités locales de faire exécuter le texte du *Settlement Act*. Les jeunes gens y affluaient librement, et le taux de natalité y devint exceptionnellement élevé; mais il en fut de même du taux de mortalité: le résultat fut cependant un progrès assez rapide de la population. A la fin du siècle, lorsqu'écrivait Malthus, la législation sur l'assistance (*Poor law*) vint à son tour agir sur l'âge du mariage; mais cette fois pour le rendre trop précoce. Les souffrances des classes ouvrières causées par des séries de famines et par la guerre avec la France faisaient de l'assistance une nécessité. Le besoin de larges bases de recrutement pour l'armée et pour la flotte était un nouveau motif pour les gens au cœur tendre d'être généreux dans leurs charités envers les nombreuses familles: l'effet pratique fut de permettre souvent au père de plusieurs enfants de mieux se nourrir sans travailler, qu'il n'aurait pu le faire en travaillant péniblement s'il avait été céliba-

(1) Voir quelques remarques intéressantes sur ce sujet dans EDEN, *History of the Poor*, I, pp. 560-4.

taire ou s'il n'avait eu qu'une petite famille. Ceux qui recouraient le plus à la charité étaient naturellement les plus paresseux et les plus méprisables, ceux qui avaient le moins de respect d'eux-mêmes et le moins d'esprit d'initiative. Aussi, bien qu'il y eut dans les villes manufacturières une mortalité effroyable, surtout parmi les enfants, la population augmentait rapidement; mais au point de vue de la qualité les progrès furent médiocres, si tant est qu'il y en eut, jusqu'à la nouvelle loi d'assistance de 1834. Depuis lors, le progrès rapide de la population des villes a tendu à élever la mortalité, comme nous le verrons dans le prochain chapitre; mais cette tendance a été contre-balancée par les progrès de la tempérance, de la science médicale, de l'hygiène et de la salubrité publique. L'émigration a augmenté, l'âge du mariage s'est légèrement abaissé, et la proportion des personnes mariées sur l'ensemble de la population a quelque peu diminué; mais, par contre, le taux des naissances par mariage s'est élevé (1). Le résultat est que la population a été en augmentant à peu près constamment (2). Examinons d'un peu plus près le cours des changements survenus dans la période la plus récente.

(1) Mais l'augmentation que montrent les statistiques est due en partie à des progrès dans les déclarations de naissance (FARR, *Vital Statistics*, p. 97).

(2) Le tableau suivant indique le progrès de la population de l'Angleterre et du Pays de Galles depuis le commencement du XVIII^e siècle. Pour le XVIII^e siècle les chiffres sont tirés des registres de naissance et de décès, des listes électorales, et des états de la taxe par feu. Depuis 1801 ce sont les chiffres des recensements. On remarquera que l'augmentation a été presque aussi grande dans les vingt années qui ont suivi 1760 que dans les soixante années antérieures. Les effets de la grande guerre et de l'élévation du prix du blé apparaissent dans le faible développement de 1790 à 1801. Les effets de la fâcheuse organisation de l'assistance se constatent au rapide accroissement des dix années suivantes, en dépit de la grande détresse du pays, et à l'augmentation encore plus grande qui se manifeste dans la décade se terminant en 1821 pendant laquelle la prospérité était revenue. La troisième colonne indique le

§. 7. — Au début du siècle, alors que les salaires étaient bas et le blé très cher, les ouvriers dépensaient d'ordinaire plus de la moitié de leur revenu en pain. Aussi toute hausse du prix du blé avait-elle pour effet de diminuer très sensiblement parmi eux le nombre des mariages : on voyait donc diminuer le nombre des mariages avec bans. Au contraire, le même fait augmentait le revenu de beaucoup de gens de la classe aisée, et, par suite, il avait souvent pour résultat d'augmenter le nombre des mariages avec dispense de bans (1). Mais comme, dans l'ensemble, ceux-ci ne formaient qu'une faible partie, le résultat était un abaissement du taux de nuptialité (2). Mais avec le temps le prix du blé tomba et les

pourcentage de l'augmentation pendant chaque décade sur le chiffre de la population au début de la décade.

Années	Population (en milliers)	Augmentation par cent	Années	Population (en milliers)	Augmentation par cent
1700	5.475		1801	8.892	2,5
1710	5.240	— 4,9 *	1811	10.164	14,3
1720	5.565	6,2	1821	12.000	18,1
1730	5.796	4,1	1831	13.897	15,8
1740	6.064	4,6	1841	15.909	14,5
1750	6.467	6,6	1851	17.928	12,7
1760	6.736	4,1	1861	20.066	11,9
1770	7.428	10,3	1871	22.712	13,2
1780	7.953	7,1	1881	25.974	14,4
1790	8.675	9,1	1891	29.002	11,7

* Diminution ; mais ces premiers chiffres n'offrent que peu de certitude.

Les grands progrès de l'émigration dans la dernière partie du XIX^e siècle font qu'il est important de corriger les chiffres pour les trois dernières décades, de façon à faire voir l'augmentation naturelle (*natural increase*), c'est-à-dire celle qui résulte de l'excédent des naissances sur les décès. L'émigration du Royaume-Uni a été respectivement de 1.480.000 et 1.747.000 pendant les décades 1871-1881 et 1881-1891.

(1) Voir le dix-septième rapport annuel de Farr en 1854 comme *Registrar-General*, ou le résumé qu'il en donne dans *Vital Statistics*, pp. 72-75.

(2) Par exemple, en prenant le prix du blé en shillings et le nom-

salaires s'élevèrent, et les ouvriers en arrivèrent à dépenser en pain moins du quart de leurs revenus. Dès lors, les variations de la prospérité économique cessèrent d'exercer une influence prépondérante sur le taux de nuptialité (1).

Depuis 1873, le revenu moyen réel de la population de l'Angleterre a certainement augmenté, cependant le taux d'accroissement de la population a été moindre que dans les années antérieures, car, en même temps, il y a eu une baisse continue des prix, et par suite une diminution continue des revenus en monnaie pour beaucoup de classes de la société. De nos jours, lorsque les gens se demandent s'ils ont, ou s'ils n'ont pas, les moyens de se marier, ils se déter-

bre des mariages pour l'Angleterre et le Pays de Galles en milliers, nous avons les chiffres suivants : en 1801, pour le blé 119 et pour les mariages 67 ; pour 1803, blé 59 et mariages 94 ; pour 1805, 90 et 80 ; pour 1807, 75 et 84 ; pour 1812, 126 et 82 ; pour 1815, 66 et 100 ; pour 1817, 97 et 88 ; pour 1822, 45 et 99.

(1) Depuis 1820, le prix moyen du blé a rarement dépassé 60 sh. et jamais 75. D'un autre côté, les périodes d'essor commercial qui eurent leurs points culminants et se terminèrent en crises en 1826, 1836-1839, 1848, 1856, 1866, 1873, agirent sur le taux de nuptialité presque autant que les changements dans le prix du blé. Lorsque les deux causes agissent dans le même sens, les effets sont très saisissants : ainsi entre 1829 et 1834 il y eut une reprise de prospérité coïncidant avec une baisse continue du prix du blé, et les mariages passèrent de cent quatre mille à cent vingt et un. La nuptialité augmenta de nouveau avec rapidité entre 1842 et 1845, période où le prix du blé fut un peu au-dessous de ce qu'il avait été dans les années précédentes, et où les affaires reprenaient dans le pays. Le même phénomène se produisit dans des circonstances semblables entre 1847 et 1853, ainsi qu'entre 1862 et 1865.

Sir Rawson Rawson dans le *Statistical Journal* de décembre 1885 a comparé le mouvement de la nuptialité en Suède avec l'état des récoltes pour les années de 1749 à 1883. Ce n'est qu'après qu'une partie des mariages de l'année sont déjà célébrés que l'on sait ce que sera la récolte ; de plus, les inégalités entre les récoltes sont dans une certaine mesure compensées par la qualité des grains : aussi les récoltes prises isolément ne correspondent pas exactement à la nuptialité. Mais lorsque des séries de bonnes ou de mauvaises récoltes se succèdent, leur effet dans le sens d'une augmentation ou d'une diminution de la nuptialité apparaît très nettement.

minent d'après le revenu en monnaie qu'ils espèrent avoir, beaucoup plutôt que d'après des calculs délicats sur ce que représente cette monnaie en pouvoir d'achat. Aussi le bien-être (*standard of living*) des classes ouvrières s'est-il élevé avec rapidité, plus rapidement qu'à aucune autre période de l'histoire de l'Angleterre : leurs dépenses de ménage mesurées en monnaie sont restées à peu près stationnaires, et mesurées en marchandises elles ont augmenté très vite. Dans le même temps, le prix du blé a aussi diminué beaucoup, et l'on a souvent vu coïncider une baisse marquée de la nuptialité dans l'ensemble du pays avec une baisse marquée du prix du blé. Le taux de nuptialité en Angleterre est tombé de 8,8 pour 1000 en 1873, à 7,1 en 1886, qui est le taux le plus faible constaté depuis que l'état civil existe. Depuis lors, il est remonté à 7,8 en 1891 pour descendre à 7,4 en 1893, et monter à 7,9 en 1896 (1).

Il y a beaucoup d'enseignements à tirer de l'histoire de la population en Ecosse et en Irlande. Dans les terres basses de l'Ecosse, le niveau élevé de l'éducation, l'exploitation des ri-

(1) Les statistiques des exportations sont l'une des meilleures indications de la prospérité commerciale ; et dans l'article déjà cité, Ogle a signalé une relation entre la nuptialité et le chiffre des exportations par tête d'habitant. Comparez les diagrammes qui se trouvent dans Levasseur, *La Population française*, vol. II, p. 12 ; et pour le Massachusetts, WILLCOX, *Political Science Quarterly*, vol. VIII, pp. 76-82. Les recherches de Ogle ont été étendues et corrigées dans une étude de R. H. Hooker devant la *Manchester Statistical Society* en janvier 1898 ; il y montre que, en cas de hausse du taux de nuptialité, le taux de natalité est sujet à correspondre avec lui non pour la phase actuelle mais pour la phase antérieure où il diminuait ; et *vice versa*. « Ainsi le taux des naissances proportionnellement au nombre des mariages diminue lorsque la nuptialité s'élève, et s'élève lorsque la nuptialité diminue. Une courbe représentant le nombre de naissances par mariage serait en sens inverse de la courbe de nuptialité. » Il prétend que la baisse du nombre des naissances par mariage n'est pas grande, et qu'elle est due à la baisse rapide des naissances illégitimes. Le taux des naissances légitimes par mariage ne diminue pas d'une façon sensible.

chesses minérales, et le contact étroit des habitants avec leurs riches voisins anglais, ont amené un grand accroissement du revenu moyen, en même temps qu'une augmentation rapide de population. Au contraire, le développement désordonné de la population en Irlande avant la disette de pommes de terre de 1847, et sa diminution continue depuis cette époque, resteront toujours les caractéristiques de ce pays dans l'histoire économique.

NOTE SUR LES STATISTIQUES DÉMOGRAPHIQUES INTERNATIONALES

§ 8. — Les tableaux suivants montrent quel est le mouvement de la population dans quelques-uns des principaux pays du monde (1).

En comparant les différentes nations à l'aide de ces tableaux, nous constatons que dans les pays germaniques de l'Europe centrale et septentrionale, l'âge du mariage est tardif, en partie à cause du service militaire qui prend les jeunes gens pendant les premières années de leur âge d'hommes. Mais il est très précoce en Russie, où, du moins sous l'ancien régime, le groupe familial insistait pour que le fils prît le plus tôt possible une femme qui vînt aider à tenir le ménage, alors même qu'il devrait l'abandonner pendant quelque temps, et aller gagner sa vie ailleurs. Dans le Royaume-Uni et en Amérique, il n'y a pas de service obligatoire, et les hommes se marient de bonne heure. En France, contrairement à l'opinion générale, les mariages précoces ne sont pas rares de la part des hommes ; quant aux femmes, les mariages

(1) Ils sont formés principalement avec les chiffres donnés par Bodio dans *Movimento dello Stato Civile, Confronti Internazionali*, 1884, et *Bulletin de l'Institut International de statistique*, vol. VII. Les trois dernières colonnes sont tirées de LEVASSEUR, *La Population française*, III, 240, 1. Voir aussi son diagramme à la p. 248.

précoces y sont plus fréquents que dans aucun des pays sur lesquels nous avons des statistiques, à l'exception des pays slaves (parmi lesquels nous pouvons comprendre la Hongrie).

Le taux de nuptialité est d'ordinaire le plus élevé là où le nombre des mariages précoces est le plus grand ; et il en est de même de la fécondité des mariages. Mais il y a quelques exceptions frappantes. Ainsi le nombre des enfants par mariage est exceptionnellement bas en France, et plus bas encore dans le Massachusetts, bien que l'âge du mariage ne soit pas particulièrement élevé dans ces deux pays. Par contre, ce nombre n'est pas faible en Suède, où très peu de femmes se marient au-dessous de vingt ans.

La nuptialité, la natalité et la mortalité vont en diminuant dans presque tous les pays ; en dépit de ce fait inattendu que le pourcentage des garçons qui se marient à 25 ans et au-dessous augmente dans presque tous les pays [pour lesquels nous avons des statistiques (les exceptions sont : la Grande-Bretagne, la Russie et le Massachusetts)]. Il en est à peu près de même du pourcentage des garçons qui se marient à trente ans et au-dessous (voir *Bulletin de Statistique*, vol. VII, p. 16). Le pourcentage des filles qui se marient à vingt ans et au-dessous paraît pour l'ensemble rester à peu près stationnaire, bien qu'il diminue rapidement dans certains pays et notamment dans le Royaume-Uni. Il semble en être de même pour celles qui se marient à vingt-cinq ans et au-dessous.

Le taux général de la mortalité est élevé là où la natalité est forte. Par exemple, toutes deux sont élevées en Russie et en Hongrie ; toutes deux sont faibles en Suède, en France et au Massachusetts.

En France et au Massachusetts, l'augmentation naturelle est très faible ; mais il y a un excédent de l'immigration sur l'émigration qui élève le taux vrai d'accroissement. Dans tous les pays de l'Europe, sauf la France, la Saxe et l'Autriche proprement dite, l'émigration l'emporte sur l'immigration ; le taux naturel d'augmentation y est donc plus grand que le taux vrai.

En comparant les chiffres de population totale des trois dernières colonnes, on doit se rappeler que l'étendue de la Russie et des Etats-Unis est bien plus grande en 1890 qu'en 1801, celle de la Prusse et de l'Empire d'Autriche un peu plus grande ; au contraire, la France a beaucoup diminué d'étendue, puisqu'en 1801 elle comprenait la Belgique, et une partie de l'Allemagne et de l'Italie.

Les signes + et — dans la première colonne indiquent que les chiffres correspondant aux cinq dernières années de la période 1865-1883 furent respectivement plus élevés ou plus faibles que ceux des cinq premières années, c'est-à-dire que la nuptialité avait tendance à augmenter ou à diminuer. De même pour les colonnes 4 et 6. On remarquera qu'ils indiquent des tendances semblables à celles qui apparaissent dans les deuxièmes subdivisions de chacune de ces colonnes.

Les années auxquelles s'appliquent les chiffres reproduits diffèrent parfois un peu de celles qui se trouvent indiquées en tête des diverses colonnes.

Pays	1 Mariages par 1.000 habitants		2 Pourcentage des hommes qui se marient jusqu'à 25 ans inclusivement		3 Pourcentage des filles qui se marient jusqu'à 20 ans inclusivement		4 Naisances par 1.000 habitants		5 Naisances par ménage		6 Décès par 1.000 habitants		7 Pourcentage des décès au dessous de 25 ans		8 Pourcentage annuel, de 1860 à 1880, de l'augmentation		9 Population en millions (parfois simples approximations)		
	1865 à 83	1887 à 91	1865 à 83	1887 à 91	1865 à 83	1887 à 91	1865 à 83	1887 à 91	1865 à 83	1887 à 91	1865 à 83	1890	Natu- relle	Vraie	1801	1840	1890		
Europe	8,3	»	39,3	»	24,0	»	38,7	—	4,7	28,1	»	32,3	10,6	»	175,0	250,6	360,9		
Angleterre et Pays de Galles.	8,1	7,5	51,3	45,6	14,4	11,1	35,1	—	4,3	21,4	—	24,9	13,7	13,2	8,9	15,7	28,8		
Ecosse	7,2	6,6	42,3	38,2	13,4	11,6	34,7	—	4,8	21,4	—	23,1	13,3	10,2	1,6	2,6	4,0		
Irlande	4,8	4,4	32,6	33,6	13,5	11,8	26,4	—	5,5	17,8	+	16,5	8,6	-6,9*	»	8,0	4,7		
Suède	6,5	6,0	23,3	26,8	5,6	6,4	30,2	—	4,6	18,9	—	22,2	11,3	7,7	2,8	3,1	4,8		
Hollande	8,0	7,0	26,6	31,0	»	10	35,9	—	4,5	24,6	—	»	11,3	10,2	2,0	2,9	4,5		
Belgique	7,2	7,2	22,6	27,0	6,4	8	31,5	—	4,4	22,4	—	25,3	9,1	8,4	»	4,1	6,1		
France	7,8	7,3	27,0	27,3	21,2	20,5	25,4	—	3,3	23,8	—	25,8	1,6	2,5	33,1	34,1	38,5		
Prusse	8,6	8,1	»	»	10,3	8,1	38,8	—	4,5	26,5	—	32,4	12,3	9,4	8,7	15,1	29,9		
Saxe	9,2	9,3	34,7	39,0	10,7	7,6	42,4	—	4,6	29,0	—	»	13,4	14,9	»	»	3,5		
Bavière	8,5	7,0	18,9	29,4	6,4	10,7	39,5	+	4,7	30,6	+	39,3	8,9	7,1	»	»	5,6		
Suisse	7,4	7,1	26,5	27,3	8,8	7,2	30,2	—	4,1	23,1	—	24,9	7,1	6,2	1,8	2,2	2,9		
Autriche	8,4	7,7	»	»	18,1	17,3	38,4	+	4,5	31,0	—	39,0	7,4	7,7	25,8	35,8	41,0		
Hongrie	10,3	8,6	31,7	»	36,0	36,7	43,0	+	4,2	38,2	+	»	4,8	4,8	»	»	»		
Espagne	7,3	5,6	38,4	41,9	»	»	33,9	—	4,6	29,1	—	»	4,8	3,3	11,0	12,0	17,2		
Italie	7,7	7,7	26,0	»	16,9	23,4	36,8	—	4,8	29,4	—	37,8	7,7	6,8	»	»	30,2		
Russie	9,4	»	68,5	64,1	58,0	56,3	49,4	+	5,3	35,7	—	42,3	13,7	12,9	35,0	54,6	98,6		
Etats-Unis	»	»	»	»	»	»	»	—	»	»	—	»	»	23,6	5,4	17,1	62,6		
Massachussetts	9,4	9,3	40,0	37,5	18,9	16,1	25,7	—	2,7	19,2	+	27,9	6,5	18,7	0,4	0,7	2,2		

(*) Diminution

CHAPITRE V

SANTÉ ET VIGUEUR DE LA POPULATION

Il nous faut maintenant envisager les conditions dont dépendent la santé et la vigueur physique, mentale et morale. Ce sont là les qualités qui sont la base de l'aptitude au travail, et dont dépend la production de la richesse matérielle. Et, à l'inverse, la grande importance des richesses matérielles gît dans le fait que, sagement utilisées, elles augmentent la santé et la vigueur physique, mentale et morale de l'espèce humaine.

Dans beaucoup d'occupations, l'aptitude au travail ne demande presque pas autre chose que de la vigueur physique, c'est-à-dire de la force musculaire, une bonne constitution et des habitudes viriles. Pour apprécier la force musculaire, et d'ailleurs aussi toute autre force employée à la production, nous devons tenir compte du nombre d'heures par jour, du nombre de jours par an, et du nombre d'années dans le cours de la vie, pendant lesquels elle peut être dépensée. Mais, sous cette réserve, nous pouvons mesurer l'effort musculaire d'un homme par le nombre de pieds auxquels son travail élèverait un poids d'une livre, si on l'employait directement à cela ; ou, en d'autres termes, par le nombre de « pieds-livres » (*foot pounds*) de travail qu'il exécute (1).

(1) Ce mode de mesure peut être employé directement pour la plupart des travaux de terrassiers et de portefaix, et indirectement

Bien que l'aptitude à soutenir un grand effort musculaire semble résulter de la force de constitution et des autres conditions physiques, cependant elle dépend aussi de la force de volonté et de la vigueur de caractère. Cette sorte d'énergie, qui peut être considérée comme la force de l'homme lui-même, pour la distinguer de celle qui vient de son corps, est plutôt morale que physique ; mais elle dépend pourtant aussi de conditions physiques, à savoir de la force nerveuse. Cette force de l'homme lui-même, cette résolution, cette énergie et cette maîtrise de soi, ou en un mot cette « vigueur », c'est là la source de tout progrès. Elle se révèle en grandes actions, en grandes pen-

pour beaucoup de travaux agricoles. Dans une controverse qui eut lieu, après le grand *lock-out* agricole, sur le rendement comparé du travail non qualifié dans le nord et le sud de l'Angleterre, le mode de mesure le plus exact que l'on trouva fut le nombre de tonnes de matériaux qu'un homme chargerait sur une charrette en un jour. D'autres procédés consistent à prendre le nombre d'acres moissonnés ou fauchés, ou le nombre de bushels de blés moissonnés, etc... ; mais ces procédés sont défectueux, en particulier pour comparer des exploitations où les conditions sont différentes : instruments employés, nature de la récolte, manière de travailler, tout diffère. Aussi, presque toutes les comparaisons entre le travail moderne et le travail du Moyen Age, ou entre les salaires, basées sur les salaires payés pour la moisson, pour le fauchage, etc., sont sans valeur tant que nous ne pouvons pas tenir compte de l'effet des changements survenus dans les méthodes de culture. Il faut, par exemple, moins de travail qu'il n'en fallait pour moissonner à la main un champ donnant cent bushels de blé, parce que les outils employés sont meilleurs qu'autrefois ; mais il peut falloir tout autant de travail pour moissonner un acre de blé, parce que les récoltes sont plus fortes qu'autrefois.

Dans les pays arriérés, surtout dans ceux où l'on fait peu usage de chevaux ou d'autres animaux de trait, une grande partie du travail des hommes et des femmes peut se mesurer très bien par la fatigue musculaire. Mais en Angleterre moins d'un sixième de la classe ouvrière est actuellement employée en travaux de cette espèce ; alors que la force des machines à vapeur à elles seules équivaut à plus de vingt fois la force que donneraient les muscles de tous les Anglais.

sées, et en aptitude pour les sentiments religieux (1).

La vigueur se manifeste de tant de façons qu'il n'est pas possible d'en donner une mesure simple. Mais, sans cesse, nous savons tous apprécier la vigueur d'un homme, et nous disons que telle personne a plus de ressort (*backbone*), plus d'étoffe, ou qu'elle est plus solide qu'une autre. Les commerçants et les industriels, même dans des branches différentes, et les hommes d'étude, même dans des branches d'étude différentes, savent très bien entre eux estimer leur force. Souvent il arrive qu'on puisse dire s'il faut moins de force pour arriver à être un savant de premier ordre dans une branche que dans une autre.

§ 2. — En discutant la question des progrès de la population, nous avons parlé incidemment des causes qui déterminent la durée de la vie ; mais ce sont en général les mêmes qui déterminent la force et la vigueur constitutionnelles, et nous aurons à nous en occuper de nouveau dans le présent chapitre.

(1) Il faut distinguer entre la force nerveuse et la nervosité qui trahit d'ordinaire une faiblesse générale ; quoique parfois cet état procède d'une irritabilité des nerfs ou d'un défaut d'équilibre. Un homme peut avoir beaucoup de force nerveuse pour certains travaux et fort peu pour d'autres ; le tempérament artistique en particulier développe souvent certains nerfs aux dépens d'autres ; mais c'est la faiblesse de certains nerfs et non la vigueur de ceux qui sont forts, qui amène la nervosité. Les tempéraments artistiques les plus parfaits semblent n'avoir pas été des tempéraments nerveux, exemples : Léonard de Vinci et Shakespeare. L'expression « force nerveuse » correspond dans une certaine mesure à l'expression « cœur » employée par Engel, dans sa grande classification des éléments qui forment l'aptitude au travail : (a) corps, (b) raison, (c) cœur (*Leib, Verstand und Herz*). Il classe les activités selon les groupements suivants : *a, ab, ac, abc, acb ; b, ba, bc, bca, bac ; c, ca, cb, cab, cba* : dans chaque cas l'ordre est celui de l'importance relative, et là où une lettre est omise, c'est que l'élément auquel elle correspond ne joue qu'un très petit rôle.

Pendant la guerre de 1870, des étudiants de l'Université de Berlin, qui semblaient être plus faibles que la moyenne des soldats, se montrèrent beaucoup plus résistants à la fatigue.

La première de ces causes, c'est le climat. Dans les pays chauds, les mariages sont précoces et la natalité considérable, aussi le respect pour la vie humaine est-il faible : c'est probablement pour une grande partie la cause de la mortalité élevée que l'on attribue d'ordinaire à l'insalubrité du climat (1).

La vigueur dépend en partie des qualités de race : mais celles-ci, à leur tour, autant du moins qu'elles peuvent être expliquées, semblent principalement dues au climat (2).

§ 3. — En ce qui touche les choses nécessaires à la vie, le

(1) Un climat chaud affaiblit la vigueur de l'homme. Sans être tout à fait contraire à tout travail intellectuel et artistique élevé, il enlève aux hommes l'aptitude à supporter pendant un temps un peu long tout effort très pénible. C'est dans la partie la plus froide de la zone tempérée, mieux que partout ailleurs, que les travaux pénibles soutenus peuvent s'accomplir, et surtout dans les régions comme l'Angleterre et son antipode la Nouvelle Zélande, où les brises maritimes maintiennent une température assez uniforme. Dans beaucoup des régions de l'Europe et de l'Amérique où la température moyenne est modérée, les chaleurs de l'été et les froids de l'hiver ont pour effet d'enlever sur le temps qu'on peut consacrer au travail environ deux mois par an. Un froid extrême et continu émousse les énergies, en partie peut-être parce qu'il oblige les gens à passer beaucoup de leur temps dans des logis étroits et clos : les habitants des régions arctiques sont généralement incapables d'un effort pénible et durable. En Angleterre, un proverbe prétend que « un temps chaud à Noël fait remplir les cimetières » ; mais les statistiques prouvent que c'est le contraire qui est la vérité : la mortalité moyenne est plus élevée dans la saison froide, et plus élevée dans les hivers froids.

(2) L'histoire des races est une étude séduisante mais décevante pour l'économiste. En effet, les peuples conquérants se sont généralement unis aux femmes des peuples vaincus. Souvent aussi dans leurs migrations ils traînaient avec eux une masse d'esclaves des deux sexes, et les esclaves avaient moins de chance que les hommes libres de finir dans les cloîtres ou d'être tués dans les batailles. Chez tous les peuples, il s'est donc infusé beaucoup de sang d'esclaves, c'est-à-dire de sang étranger : et comme la part du sang esclave était grande surtout dans les classes des travailleurs, il semble impossible de faire d'après les races une histoire des mœurs en matière de travail.

climat a aussi une grande action. La première de ces choses est la nourriture. La façon de la préparer présente une grande importance ; et une ménagère habile qui a six shillings à dépenser par semaine, fera plus pour la santé et la vigueur de sa famille qu'une ménagère inhabile avec vingt. La grande mortalité des enfants dans les classes pauvres est due en grande partie au manque de soin et de jugement dans la préparation de leur nourriture ; et ceux qui n'en meurent pas en gardent souvent une constitution affaiblie.

A toutes les époques, sauf à la nôtre, la famine a causé des hécatombes d'hommes. Même à Londres aux xvii^e et xviii^e siècles, la mortalité était de huit pour cent plus grande dans les années où le blé était cher que dans celle où il était bon marché (1). Mais, peu à peu, les progrès de la richesse et l'amélioration des moyens de communication ont fait sentir leurs effets presque sur le monde entier ; les famines perdent de leur gravité même dans un pays comme l'Inde ; et elles sont inconnues en Europe, ainsi que dans le Nouveau-Monde. En Angleterre, à l'heure actuelle, il est rare que le manque de nourriture agisse comme cause directe de mortalité : mais il est fréquemment la cause de cet affaiblissement général de tout l'être qui le rend impuissant à résister à la maladie ; et c'est l'une des principales causes de l'inaptitude au travail.

Nous avons déjà vu que les choses nécessaires pour entretenir l'aptitude au travail varient avec la nature du travail à exécuter, mais il nous faut maintenant examiner ce point d'un peu plus près.

En ce qui concerne le travail musculaire en particulier, il y a un lien étroit entre l'alimentation d'un homme et la

(1) Cela a été prouvé par Farr qui a éliminé les causes perturbatrices à l'aide d'un procédé statistique instructif (*Vital Statistics*, p. 139).

force dont il dispose. Si le travail est intermittent, comme l'est celui de certains ouvriers des docks, un régime de farineux bon marché mais nourrissant suffit. Mais avec un effort pénible et continu, comme celui des puddleurs et des terrassiers, qui portent des fardeaux très lourds, il faut une nourriture qui puisse se digérer et s'assimiler même lorsque le corps est fatigué. Ce caractère de l'alimentation est encore plus essentiel pour les travaux d'un genre plus élevé qui exigent une grande fatigue nerveuse ; mais alors la quantité nécessaire est faible.

Après la nourriture, les choses qui sont les plus nécessaires pour vivre et pour travailler ce sont le vêtement, le logement et le chauffage. Lorsqu'elles viennent à faire défaut, l'esprit s'engourdit, et finalement la constitution physique se trouve minée. Lorsqu'on manque de vêtements, on porte d'ordinaire jour et nuit ceux que l'on a, et on laisse la peau se recouvrir d'une couche de crasse. L'insuffisance de logement ou de chauffage force les gens à vivre dans une atmosphère viciée qui est nuisible à la santé et à la vigueur ; et parmi les profits que le peuple anglais tire du bon marché du charbon, ce n'est pas l'un des moindres que l'habitude qui lui est particulière de bien aérer les pièces, même lorsqu'il fait froid. Des maisons mal construites avec des systèmes d'écoulement insuffisants donnent naissance à des maladies qui, même sous leurs formes les plus bénignes, affaiblissent la vitalité d'une façon singulière. Quant au surpeuplement, il a des suites morales fâcheuses qui abaissent les caractères dans une population, et diminuent son chiffre.

Le repos est aussi essentiel au développement d'une population vigoureuse que les choses matériellement nécessaires comme la nourriture, le vêtement, etc... Le sur-travail, quelle que soit sa forme, affaiblit la vitalité ; mais l'anxiété, l'inquiétude et une excessive tension d'esprit contribuent d'une façon néfaste à miner la constitution, à affaiblir la fécondité et à diminuer la vigueur de la race.

§ 4. — Viennent ensuite trois conditions de la vigueur qui sont étroitement liées entre elles, à savoir, l'espérance du succès (*hopefulness*), la liberté et le changement. Toute l'histoire est pleine du souvenir de l'inaptitude au travail qu'ont entraînée l'esclavage, le servage et les autres formes d'oppression civile et politique (1).

A toutes les époques les colonies ont surpassé leurs métropoles en vigueur et en énergie. Cela est dû en partie à l'abondance des terres, et au bon marché des choses nécessaires à la vie ; en partie à cette sélection des caractères les plus vigoureux que produit une vie d'aventures ; et en partie à des causes physiologiques qui se rattachent au mélange des races. Mais peut-être la cause la plus importante de toutes se trouve-t-elle dans l'espoir du succès, dans la liberté et dans les facilités de changement dont on jouit dans les pays neufs (2).

(1) La liberté et l'espoir du succès n'augmentent pas seulement la bonne volonté de l'homme, mais aussi sa puissance de travail ; les physiologistes nous disent qu'un effort donné consomme une moindre quantité d'énergie nerveuse s'il est accompli sous le stimulant du plaisir que sous celui de la peine : sans l'espoir du succès pas d'initiative. La sécurité des personnes et celle des biens sont les deux conditions de cette espérance du succès et de la liberté ; mais la sécurité exige toujours des restrictions à la liberté, et c'est l'un des plus difficiles problèmes de la civilisation que celui de trouver le moyen d'assurer la somme de sécurité qui est nécessaire à la liberté elle-même. En changeant de travail, de milieu, et de relations personnelles, les pensées se renouvellent, l'attention est attirée sur les imperfections des vieilles méthodes, un « divin mécontentement » se fait jour, et, par là, de toute façon, l'énergie créatrice se trouve développée.

(2) En s'entretenant avec d'autres personnes venant de pays différents, et ayant des coutumes différentes, les voyageurs apprenaient à juger bien des habitudes, habitudes de pensée et habitudes d'action, qu'ils auraient sans cela acceptées comme si elles étaient une loi de nature. De plus, changer de pays permet aux esprits les plus puissants et les plus énergiques de trouver un emploi complet à leurs énergies et de s'élever à des situations importantes : tandis que ceux qui restent chez eux sont trop souvent enfermés dans leur horizon. Peu d'hommes sont prophètes dans leur pays ;

Jusqu'ici nous avons envisagé la liberté en tant qu'absence de liens extérieurs. Mais cette forme plus relevée de la liberté qui vient de la maîtrise de soi-même, est une condition plus importante encore pour les travaux d'un genre supérieur. Le caractère élevé des idéals de vie sur lesquels elle repose tient d'une part à des causes politiques et économiques, et d'autre part à des influences personnelles et religieuses ; parmi ces dernières, l'influence de la mère dans la première enfance est décisive.

§ 5. — Le genre d'occupation agit beaucoup sur la santé et la force du corps et de l'esprit (1). Au début du xix^e siècle

les voisins et les relations sont généralement les derniers à pardonner les défauts et à reconnaître les mérites des hommes qui sont moins dociles et plus entreprenants que ceux qui les entourent. C'est sans doute surtout pour cette raison que, dans presque toutes les parties de l'Angleterre, la somme de beaucoup la plus grande d'énergie et d'initiative se rencontre chez des gens qui sont nés ailleurs.

Mais la pratique du déplacement peut être poussée jusqu'à l'excès ; lorsqu'un homme se déplace si fréquemment qu'il n'a nulle part le temps d'asseoir sa réputation, il se prive d'un secours extérieur qui peut aider beaucoup à la formation d'un caractère moral élevé. Les espérances excessives qui attirent vers les pays neufs, ceux qui émigrent et leur mobilité extrême amènent un grand gaspillage d'efforts : on commençait à acquérir une certaine habileté technique, on avait entrepris une tâche, tout cela est abandonné pour quelque nouvelle occupation.

(1) Le taux de mortalité est faible parmi les ministres de la religion et les instituteurs, dans les classes rurales et dans quelques autres branches de production, comme les charrons, les charpentiers de navires et les mineurs des mines de houille. Elle est élevée dans les mines de plomb et d'étain, dans la fabrication des limes et celle de la poterie. Mais dans aucune de ces industries, ni dans aucun autre métier régulier on ne trouve un taux de mortalité aussi élevé que celui des manœuvres (*general labourers*) et des marchands des quatre saisons à Londres. Le taux le plus élevé de tous est celui des domestiques d'auberges. Ce n'est pas que ces occupations soient directement dangereuses pour la santé, mais elles attirent les personnes faibles de constitution et de caractère, et elles encouragent leurs habitudes d'irrégularité. On trouvera un bon aperçu de l'in-

les conditions du travail dans les fabriques étaient malsaines et pénibles pour tous, notamment pour les enfants en bas âge. Les lois sur les fabriques et les lois sur l'instruction ont fait disparaître dans les fabriques les plus graves de ces inconvénients; mais beaucoup subsistent encore dans les industries à domicile et dans les petits ateliers.

La mortalité infantile devrait être plus faible dans les villes qu'à la campagne, à cause de l'élévation plus grande des salaires, du niveau intellectuel plus élevé, et de la plus grande facilité à se procurer les soins médicaux. Mais c'est d'ordinaire l'inverse, surtout lorsque les mères négligent leurs devoirs de famille pour gagner des salaires.

§ 6. — Dans presque tous les pays on constate un mouvement continu d'émigration vers les villes (1). Les grandes

fluence exercée sur le taux de mortalité par le genre d'occupation dans le supplément du quarante-cinquième (1885) rapport annuel du *Registrar-General*, pp. xxv-lxiii. Voir aussi : FARR, *Vital Statistics*, pp. 392-411; l'étude de HUMPHREY, *Class Mortality Statistics* dans *Statistical Journal*, juin 1887; et d'une façon générale la littérature relative aux *Factory Acts*.

(1) Davenant (*Balance of Trade*, A. D. 1699. p. 20), suivant en cela Gregory King, démontre que, d'après les chiffres officiels, Londres présente un excédent des décès sur les naissances de 2.000 par an, et une immigration de 5.000. Il estime, à l'aide d'un calcul plutôt risqué, que ce chiffre représente plus de la moitié de l'augmentation nette vraie de la population du pays. La population de Londres se monte d'après lui à 530.000 âmes, celle des autres villes et autres lieux de marché à 870.000, celle des villages et des hameaux à 4.100.000. Comparez ces chiffres avec ceux du recensement de 1891. Nous y voyons que Londres possède une population de 4.000.000; nous y trouvons de plus cinq villes avec une moyenne supérieure à 400.000, et 56 autres de 50.000 à 250.000, avec une moyenne de 100.000. Ce n'est pas tout: beaucoup de quartiers suburbains, dont la population n'est pas comptée dans celle des villes, en font souvent partie en réalité; et parfois les quartiers suburbains de plusieurs villes voisines s'avancent les uns vers les autres, formant ainsi comme une ville gigantesque mais un peu éparpillée. La banlieue de Liverpool se développe rapidement aux dépens de la cité;

viles et en particulier Londres absorbent le meilleur sang de tout le reste de l'Angleterre. Les hommes qui ont le plus d'initiative, les mieux doués, ceux qui ont le tempérament le plus énergique et le caractère le plus vigoureux, s'y rendent pour trouver un emploi à leurs aptitudes. Mais avec le temps, après que leurs enfants ont grandi privés de distractions saines et d'air pur, on ne retrouve souvent presque plus de trace chez eux de cette ancienne vigueur.

On soutient parfois que le taux de mortalité dans certaines grandes villes, et notamment à Londres, n'est pas

cependant l'augmentation, pour l'ensemble formé par la ville et par la banlieue, est inférieure à l'excédent des naissances sur les décès; ceux qui en sortent sont plus nombreux que ceux qui y émigrent, comme l'a montré Cannan dans *Economic Journal*, vol. IV. Un quartier suburbain de Manchester forme comme une grande ville de 200.000 habitants; et il en est de même de West Ham, un quartier suburbain de Londres.

Des transformations analogues se produisent partout. La population de Paris a augmenté douze fois plus vite pendant le XIX^e siècle que celle de la France. Les villes de l'Allemagne croissent, aux dépens de la campagne, de un pour cent chaque année. Aux États-Unis, en 1800, il n'y avait pas une seule ville ayant plus de 75.000 habitants; et à l'heure actuelle il y en a trois avec plus de 1.000.000 chacune, et treize avec plus de 200.000. Plus d'un tiers de la population de Victoria est groupé dans Melbourne.

Nous aurons bientôt à rechercher quelles sont les causes du développement des grandes cités, notamment dans les pays de langue anglaise. Pour le développement des cités modernes en général, voir LONGSTAFF, *Studies in Statistics*, et LEVASSEUR, *La population française*, livre II, ch. xv.

Il faut remarquer que les caractéristiques de la vie urbaine, tant en bien qu'en mal, augmentent d'intensité à mesure qu'augmente la population de la ville et de sa banlieue. L'air pur de la campagne se mêle à bien plus de vapeurs malsaines avant d'arriver aux habitants de Londres, qu'avant de parvenir aux habitants d'une petite ville. Les Londoniens sont généralement obligés d'aller beaucoup plus loin, pour trouver le libre espace, les bruits et les spectacles reposants de la campagne. Aussi, dans Londres, avec ses 4.000.000 d'habitants, les caractères de la vie urbaine présentent une intensité bien supérieure à cent fois l'intensité qu'ils auraient dans une ville de 40.000 habitants.

aussi élevé qu'on pourrait s'y attendre si la vie dans les villes était vraiment mauvaise pour la santé et la vigueur des habitants. Mais cet argument n'est pas probant, car dans l'existence des villes, parmi les influences qui affaiblissent la vigueur des habitants, beaucoup n'agissent pas sur la mortalité ; de plus, la majorité de ceux qui émigrent dans les villes sont dans la pleine force de la jeunesse, et d'une énergie et d'un courage supérieurs à la moyenne ; en outre, les jeunes gens dont les parents vivent à la campagne rentrent généralement chez eux lorsqu'ils tombent sérieusement malades (1).

Il ne faut pas en conclure que la race soit en voie de dégénérescence physique, ni même que sa force nerveuse soit au total en diminution. Au contraire, c'est l'inverse qui est

(1) Pour des raisons de ce genre, Welton (*Statistical Journal*, 1897) propose de négliger toutes les personnes de 15 à 35 ans lorsque l'on veut comparer le taux de mortalité de différentes villes. A Londres, la mortalité des personnes du sexe féminin âgées de 15 à 35 ans se trouve être, principalement pour cette raison, d'une faiblesse anormale. Cependant lorsqu'une ville possède une population stationnaire, les statistiques démographiques deviennent alors plus faciles à interpréter. En prenant comme exemple Coventry, Galton a calculé que dans la population ouvrière de la ville, les enfants à l'âge adulte sont plus nombreux de moitié que dans la population ouvrière des régions rurales salubres. Lorsqu'une ville est en décadence, les personnes jeunes, fortes et bien portantes s'éloignent ; les vieux et les infirmes restent ; et par suite le taux de natalité y est d'ordinaire faible. A l'inverse, un centre industriel en voie de développement attire les gens, et offre généralement une natalité très forte, parce que la proportion des gens dans la pleine vigueur de l'âge y est plus grande qu'ailleurs. C'est notamment le cas pour les centres miniers et métallurgiques : il en est ainsi d'abord parce que, à la différence des villes de l'industrie textile, le sexe masculin n'y fait pas défaut et parce que les mineurs se marient jeunes. Dans quelques-uns de ces centres, bien que le taux de mortalité soit élevé, l'excédent des naissances sur les décès dépasse vingt pour mille de l'ensemble de la population. La mortalité est généralement plus forte dans les villes de deuxième ordre, surtout parce que, au point de vue sanitaire, elles n'ont pas des installations aussi parfaites que les très grandes villes.

vrai pour les enfants, garçons ou filles, qui sont à même de s'adonner librement aux jeux modernes de plein air, qui vont souvent passer des vacances à la campagne, et qui ont en abondance, et selon toutes les règles de l'hygiène moderne, alimentation, vêtements et soins médicaux (1). Mais jusqu'à ces derniers temps les enfants de la classe ouvrière dans les grandes villes étaient dans un état déplorable : la durée de leur travail a été diminuée, la science médicale et l'hygiène ont fait des progrès, leur alimentation, leurs vêtements, leur éducation, et parfois même leurs récréations, ont été améliorés, mais il est douteux que tous ces progrès compensent pour eux les inconvénients de la vie des villes (2).

(1) Voir un excellent article du Professeur Clifford Allbutt dans la *Contemporary Review*, février 1895. Le Professeur Haycraft (*Darwinism and Race Progress*) soutient l'opinion inverse. Il insiste avec raison sur les dangers que ferait courir à la race humaine une diminution de ces maladies, comme la phtisie et la scrofule, qui s'attaquent surtout aux gens de faible constitution et qui opèrent ainsi une sélection. Pour qu'elle ne fût pas dangereuse, cette diminution devrait être accompagnée d'améliorations accomplies dans d'autres directions. Mais la phtisie ne tue pas toutes ses victimes ; il y a donc avantage à diminuer pour elles l'intensité de ses effets affaiblissants.

(2) Aussi, pour les corps publics comme pour les particuliers, la meilleure façon de dépenser leur argent, c'est de créer des parcs et des lieux publics de distractions dans les grandes villes, de traiter avec les chemins de fer pour faire augmenter le nombre des trains ouvriers, et de venir en aide aux membres de la classe ouvrière qui sont disposés à quitter les grandes villes, en leur donnant le moyen de garder leur travail. Au contraire, les sommes que l'on dépense pour réduire le coût de la vie dans les grandes villes en construisant à perte, ou de toute autre façon, des maisons ouvrières, peuvent faire autant de mal que de bien, et parfois même plus de mal que de bien. Si le nombre des ouvriers dans les grandes villes se réduisait à ceux que leur travail oblige à y vivre, l'offre de travail étant plus faible, ils pourraient obtenir des salaires plus élevés ; alors, en faisant exécuter rigoureusement les lois et les règlements sanitaires contre le surpeuplement, et en veillant à ce que les enfants aient assez d'espace pour jouer, les habitants des villes

§ 7. — Il y a encore d'autres causes d'inquiétude. Dans les premiers âges de la civilisation la lutte et la concurrence pour la vie amenaient une sélection, et c'étaient les plus forts et les plus vigoureux qui laissaient la descendance la plus nombreuse ; on constate que cette influence de la sélection subit comme un arrêt partiel. C'est pourtant à elle, plus qu'à toute autre cause, qu'est dû le progrès de l'humanité. Dans les époques plus avancées en civilisation la règle a été pendant longtemps que les personnes appartenant aux classes supérieures se marient tard, et par suite qu'elles aient moins d'enfants que les personnes de la classe ouvrière ; mais on trouvait à cela une compensation dans le fait que dans la classe ouvrière elle-même les vieilles habitudes se maintenaient : la vigueur de la nation qui tend à s'affaiblir dans les classes élevées était ainsi rajeunie par l'afflux des forces vives qui lui venait constamment des classes inférieures. Mais en France, depuis longtemps, et plus récemment en Amérique et en Angleterre, on constate chez quelques-uns des membres les plus capables et les plus intelligents de la classe ouvrière une certaine aversion à avoir beaucoup d'enfants. C'est là un danger (1).

Ainsi, les progrès de la médecine et de l'hygiène perdraient plus de chance d'avoir des descendants vigoureux ; en attendant on entraverait quelque peu le mouvement d'immigration des campagnes vers les villes. Voir sur ce point un article de l'auteur, *Where to House the London Poor*, dans *Contemporary Review*, février 1884.

(1) Dans les Etats méridionaux de l'Amérique le travail manuel était considéré comme avilissant pour les blancs. De sorte que les blancs, lorsqu'ils ne pouvaient pas avoir d'esclaves, menaient une existence mesquine, abâtardie et ne se mariaient pas. De même sur la côte du Pacifique, on put craindre un moment que tous les travaux, sauf les travaux qualifiés, en vinssent à tomber entre les mains des Chinois ; les blancs auraient alors été réduits à mener ces existences incertaines où une famille est une lourde charge. Dans ce cas, l'élément chinois aurait pris la place de l'élément américain, et la qualité moyenne de l'espèce humaine aurait été par là diminuée.

mettent d'arracher à la mort, en nombre sans cesse plus grand, les enfants de ceux qui sont physiquement et intellectuellement faibles. En même temps on a des raisons de plus en plus fortes de craindre que beaucoup de ceux qui sont les plus intelligents et les mieux doués au point de vue de l'énergie, de l'esprit d'initiative et de la possession de soi-même, n'aient une tendance à différer leur mariage et à réduire par d'autres voies encore le nombre d'enfants qu'ils laissent après eux. Le motif qui les guide est parfois l'égoïsme, et peut-être vaut-il mieux que des gens au cœur sec et frivole ne laissent que peu de descendants semblables à eux-mêmes. Mais le plus souvent c'est le désir d'assurer à leurs enfants une bonne situation sociale. Ce désir repose sur plusieurs mobiles qui répondent aux aspirations les plus élevées du cœur humain, et, dans certains cas, sur quelques mobiles tout à fait vils ; mais, après tout, il a été l'un des principaux facteurs du progrès, et parmi ceux qui l'éprouvent il y en a beaucoup dont les enfants auraient probablement été parmi les meilleurs et les plus vigoureux représentants de leur race.

Il faut rappeler que les membres d'une nombreuse famille aident à l'éducation les uns des autres ; ils ont d'ordinaire plus de bonté et plus d'intelligence, ils montrent souvent plus de vigueur en tout genre que les membres d'une famille peu nombreuse. Cela vient certainement en partie de ce que leurs parents étaient d'une vigueur peu commune ; et pour une raison semblable ils sont probablement appelés à avoir à leur tour des familles nombreuses et vigoureuses. Le progrès d'un peuple est dû, bien plus qu'il ne semble au premier abord, aux descendants d'un petit nombre de familles exceptionnellement nombreuses et fortes.

Mais, d'un autre côté, il n'est pas douteux que les parents peuvent souvent faire mieux les choses, à bien des égards, pour une petite famille que pour une famille nombreuse.

Toutes choses restant égales, une augmentation du nombre des enfants amène un accroissement de la mortalité infantile ; et c'est là une perte qui n'est compensée par rien. La naissance d'enfants qui meurent en bas âge faute de soins et faute de se trouver dans un milieu qui leur convienne, cause une fatigue sans utilité à la mère et un préjudice au reste de la famille (1). Ces inconvénients peuvent sans doute s'atténuer en peu de temps lorsque les parents savent exceptionnellement bien diriger leurs affaires. Cependant les exemples sont toujours plus puissants que les conseils, et les habitudes de prudence ne se propageront pas dans une population, tant que ses chefs naturels se marieront de bonne heure et qu'ils auront plus d'enfants qu'ils ne pourraient en élever s'ils venaient à être atteints de quelque grave infortune au cours de leur carrière (2).

§ 8. — Il est d'autres considérations dont il faut tenir compte ; mais, en s'en tenant aux points discutés dans le présent chapitre, il semble bon à première vue que les gens ne mettent des enfants au monde qu'autant qu'ils pensent pouvoir leur donner une éducation physique et intellectuelle au moins aussi bonne que celle qu'ils ont eux-mêmes

(1) La partie de la mortalité infantile due à des causes qu'il serait possible d'éviter peut s'apprécier par le fait que la mortalité annuelle des enfants au-dessous de cinq ans est de deux pour cent environ dans les familles de la pairie, de moins de trois pour cent pour l'ensemble des classes supérieures, alors qu'il est de six et de sept pour cent pour l'Angleterre dans son ensemble. Dans les hautes classes, pour les enfants qui viennent de naître, la durée moyenne de vie est de 53 ans ; pour les enfants de dix ans, elle est de 52 ans encore : tandis que pour l'ensemble de l'Angleterre le chiffre est de 41 ans seulement pour les nouveau-nés ; et pour les enfants de dix ans, le chiffre, au lieu d'être plus faible, monte à 47 ans. Voir l'étude de Humphrey dans *Statistical Journal*, juin 1883.

(2) En sens inverse, Leroy-Beaulieu dit qu'en France les parents qui n'ont qu'un ou deux enfants sont enclins à les gâter, à les entourer de soins exagérés au détriment de leur hardiesse, de leur esprit d'initiative et de leur endurance. Voir *Statistical Journal*, vol. LIV, pp. 378-9.

reçue ; il semble préférable en outre de se marier assez tôt pourvu que l'on soit assez maître de soi pour pouvoir, sans transgresser les lois morales, maintenir le nombre de ses enfants dans les limites requises. L'adoption universelle de ces principes, en y ajoutant en abondance suffisante de l'air pur et des distractions saines pour nos populations des villes, tel est le moyen à peu près certain d'améliorer la force et la vigueur de la race. Or, comme nous le verrons tout à l'heure, il y a des raisons de croire que si la force et la vigueur des hommes s'améliore, leur augmentation en nombre ne pourra pas, de longtemps, amener une diminution du revenu moyen réel de la population.

Ainsi donc le progrès des connaissances, et en particulier le progrès de la science médicale, l'activité et la sagesse sans cesse plus grandes de l'État, en ce qui touche à la santé publique, l'accroissement de la richesse matérielle, tout cela tend à diminuer la mortalité, à accroître la santé publique, et à allonger la vie. D'un autre côté, on observe un affaiblissement de la vitalité et une élévation du taux de mortalité causés par le rapide développement des villes et par la tendance qu'ont les couches élevées de la population à se marier tard et à avoir peu d'enfants. Si la première série de causes agissait seule, tout en permettant d'éviter le danger de sur-population, il est probable que l'humanité arriverait rapidement à un niveau physique et intellectuel tel que le monde n'en a jamais connu. Si, au contraire, c'était la seconde série de causes qui agissait sans entrave, l'humanité serait vite en pleine décadence.

Dans l'état actuel des choses, les deux séries de forces se font à peu près équilibre l'une à l'autre, avec une légère prépondérance en faveur de la première. La population de l'Angleterre progresse presque aussi vite qu'à aucune autre époque ; cependant la proportion de ceux qui sont faibles de corps et d'esprit ne va certainement pas en augmentant. Quant aux autres, ils sont beaucoup mieux nourris et vêtus,

et, à part quelques exceptions peu nombreuses, ils sont plus forts qu'ils ne l'étaient autrefois (1).

(1) L'ancienne table de mortalité pour l'Angleterre, établie d'après les chiffres de 1838-1854, montre que la moitié des personnes du sexe masculin meurent avant l'âge de 45 ans et la moitié des femmes avant l'âge de 47 ans. Dans la table basée sur les chiffres de 1871-80, ces chiffres s'élèvent à 47 et 52, et à 52 et 55 dans la nouvelle table basée sur les années 1881-1890. Le taux de mortalité a beaucoup diminué pour les premières années de l'existence, et augmenté pour les autres : et sur le chiffre total des années ajoutées à la vie par l'augmentation de longévité, une partie sans cesse croissante tombe dans la très importante période de 20 à 60 ans. Voir le supplément au 55^e rapport annuel du *Registrar-General* ; et l'étude de Humphrey dans le *Statistical Journal*, juin 1883. Pour la durée comparée de la vie dans les différents pays, voir l'ouvrage déjà cité de Bodio et celui de Perozzo, *Sulla classificazione per età*, etc.

CHAPITRE VI

ÉDUCATION INDUSTRIELLE

§ 1. — Après avoir étudié les causes qui régissent le progrès de la population en nombre et en vigueur, il nous faut maintenant envisager l'éducation qui est nécessaire pour développer les aptitudes industrielles.

Les qualités naturelles qui permettent à un homme de réussir dans une voie lui auraient d'ordinaire servi à réussir tout aussi bien dans une autre. Mais il y a à cela des exceptions. Certaines personnes, par exemple, semblent avoir depuis leur naissance des dispositions pour une carrière artistique, et ne pas en avoir pour d'autres ; et il arrive parfois qu'un grand génie pratique soit presque dénué de sens artistique. Mais un peuple qui possède une grande force nerveuse semble généralement capable, dans des conditions favorables, de montrer au cours de quelques générations des aptitudes dans presque tous les genres de travail qu'il tient en particulière estime. Un peuple qui possède des qualités acquises dans l'art de la guerre ou dans les formes grossières d'industrie, acquiert parfois très vite des aptitudes intellectuelles et artistiques d'un ordre élevé ; et presque toutes les périodes de prospérité littéraire et artistique dans les temps classiques et au Moyen Age ont été dues à des peuples possédant une grande force nerveuse qui ont été mis en contact avec des pensées nobles avant d'avoir acquis le goût du confort et du luxe artificiels.

Par le développement qu'il a pris à notre époque, ce goût nous a empêchés de profiter pleinement des occasions que le progrès de nos ressources nous donnait de consacrer aux œuvres les plus élevées la plus grande partie des très brillantes aptitudes de notre race. Mais peut-être que la vigueur intellectuelle de notre temps paraît moindre qu'elle ne l'est en réalité, et cela est dû au développement pris par les recherches scientifiques. En effet, en art et en littérature, souvent le succès d'un homme est déjà complet, alors que son génie se présente encore sous les traits charmants de la jeunesse ; mais, en matière de science, à notre époque, la somme de connaissances nécessaires pour arriver à l'originalité est si grande, qu'avant qu'un savant ait marqué sa place dans le monde, son esprit a déjà perdu sa première fraîcheur ; de plus, la valeur réelle de son œuvre est rarement évidente pour la foule comme il en est d'un tableau ou d'un poème (1). De même les solides qualités de l'ouvrier moderne qui surveille une machine sont moins estimées que ne l'étaient les mérites plus apparents de l'artisan du Moyen Age. S'il en est ainsi, c'est un peu parce que nous sommes disposés à considérer comme ordinaires

(1) A cet égard il vaut la peine de signaler que la pleine importance d'une idée qui fait époque n'est souvent pas aperçue par la génération qui l'a vue naître : elle oriente les conceptions du monde dans une nouvelle voie, mais le changement de direction n'apparaît qu'après qu'on a un peu dépassé le point où il s'est produit. De même les inventions mécaniques d'une époque risquent de ne pas être estimées à leur valeur relativement à celles d'une époque antérieure. En effet, pour qu'une nouvelle découverte produise ses pleins effets dans les usages pratiques, il faut le plus souvent qu'une foule de petites améliorations et de découvertes subsidiaires aient été faites autour d'elle. Une invention qui fait époque est très souvent antérieure d'une génération à la date où elle produit ses effets. Aussi semble-t-il que chaque génération soit surtout occupée à utiliser les idées de la génération précédente, alors que l'importance de ses propres idées n'apparaît pas encore pleinement.

les genres de supériorité qui sont courants à notre époque ; et parce que nous ne tenons pas compte du fait que l'expression « ouvrier non qualifié » change constamment de sens.

§ 2. — Les peuples très arriérés sont incapables de poursuivre pendant un temps un peu long un genre quelconque de travail ; et la forme même la plus simple de ce que nous appelons travail non qualifié est pour eux du travail qualifié. Ils manquent en effet de la persévérance nécessaire, et ne peuvent l'acquérir que par une longue éducation.

Mais dans les pays, au contraire, où l'instruction est répandue, un travail peut être considéré comme non qualifié bien qu'il exige de savoir lire et écrire. De même dans les régions où des manufactures sont établies depuis longtemps, les habitudes de responsabilité, d'attention soigneuse, de célérité, qualités nécessaires à qui se sert de machines et de matières premières coûteuses, deviennent des qualités communes à tous ; et alors on dit que le travail de surveillance d'une machine est surtout un travail mécanique et non qualifié, qui ne met en jeu aucune faculté élevée chez l'homme. Mais en fait il n'y a probablement pas un dixième de la population actuelle du monde qui ait les qualités intellectuelles et morales, l'intelligence et la possession de soi-même, que demande ce travail-là : la moitié peut-être en serait encore incapable après éducation continuée pendant deux générations. Même dans une population manufacturière, c'est à peine si une petite partie des ouvriers sont capables d'exécuter une foule de travaux qui semblent être à première vue tout à fait simples. Le tissage à la machine, par exemple, quelque simple qu'il paraisse, comprend bien des degrés ; et la plupart de ceux qui y sont employés dans les travaux inférieurs n'auraient pas en eux « l'étoffe » qu'il faut pour tisser avec plusieurs couleurs. Les différences sont plus grandes encore dans les industries qui traitent des matières dures, bois, métaux ou céramique.

Certaines espèces de travail manuel exigent une longue

pratique dans un genre donné d'opérations ; mais ces cas ne sont pas très fréquents, et ils deviennent de plus en plus rares : le machinisme, en effet, gagne aussi du terrain dans les travaux qui exigent une habileté manuelle de ce genre. Il est vrai que l'habileté à se servir de ses doigts d'une façon générale est un facteur très important d'aptitude industrielle, mais elle est surtout due à la force nerveuse et à la possession de soi-même. Il est bien certain que l'éducation la développe, mais elle présente en grande partie un caractère général, loin d'être spéciale à tel genre particulier d'occupation. De même qu'un bon joueur de cricket apprend vite à bien jouer au tennis, de même un ouvrier qualifié peut souvent changer de métier sans que ses aptitudes diminuent d'une façon sérieuse et durable.

L'habileté manuelle spécialisée au point de ne pouvoir pas passer d'un métier à un autre, joue un rôle de moins en moins important dans la production. Laissant momentanément de côté les facultés qui permettent de sentir et de créer en matière d'art, nous pouvons dire que ce qui classe un métier au-dessus d'un autre, ce qui fait que les ouvriers d'une ville ou d'un pays sont supérieurs, c'est une sagacité et une énergie générales plus grandes, et non pas une supériorité dans tel ou tel métier.

Etre capable de penser à plusieurs choses à la fois, tenir chaque chose prête pour le moment où on en aura besoin, agir avec promptitude et se montrer plein de ressource lorsque quelque chose va mal, se plier rapidement aux modifications de détail à apporter dans un travail, être régulier et exact, avoir toujours une réserve d'énergie toute prête à l'occasion, voilà les qualités qui font un grand peuple industriel. Elles ne sont pas spéciales à un métier, mais sont nécessaires dans tous ; et si elles ne peuvent pas se transporter toujours aisément d'un métier à un autre métier voisin, cela est surtout dû à ce qu'elles ont besoin d'être complétées par une certaine connaissance des matières pre-

mières, et par l'habitude de certains procédés particuliers.

Nous pouvons donc employer l'expression « habileté générale », pour désigner ces facultés, ces connaissances et cette intelligence d'ordre général qui sont, à des degrés divers, la propriété commune de toutes les formes d'industrie les plus élevées. Nous appellerons au contraire « habileté spécialisée » cette dextérité manuelle et cette connaissance des matières premières et des procédés qui sont nécessaires dans la pratique spéciale de chaque métier individuellement.

§ 3. — L'habileté générale dépend beaucoup des circonstances qui entourent l'enfance et la jeunesse. Parmi elles, l'influence principale, et de beaucoup la plus puissante, c'est celle de la mère (1). Puis vient l'influence du père, des autres enfants, et dans certains cas celle des domestiques (2). A mesure que les années viennent, l'enfant de l'ouvrier apprend beaucoup de choses en voyant ce qui se fait et en en-

(1) Selon Galton, l'idée que tous les grands hommes ont eu des mères remarquables est exagérée; mais cela prouve simplement que l'influence de la mère ne saurait l'emporter sur toutes les autres ensemble, cela ne prouve pas qu'elle ne soit pas plus forte que chacune des autres. Il dit que l'influence de la mère est surtout visible chez les hommes de science, parce qu'une mère sérieuse aide son enfant à sentir profondément les grandes choses, et une mère réfléchie ne réprime pas mais encourage cette curiosité des enfants qui est la matière première d'où sortent les habitudes scientifiques de l'esprit.

(2) Il y a beaucoup de natures distinguées parmi les domestiques. Mais ceux qui vivent dans des maisons très riches ont une tendance à prendre des habitudes de jouissance, à exagérer l'importance de la richesse, et d'une façon générale à préférer les conceptions grossières de la vie aux conceptions élevées : ces tendances sont rares au contraire chez les travailleurs indépendants. La société dans laquelle les enfants de beaucoup de nos meilleures familles passent la plus grande partie de leur temps vaut bien moins que celle qu'on trouve dans des maisons de paysans ordinaires. Cependant, dans ces familles on ne permettrait pas à un domestique qui n'aurait pas été spécialement préparé à cela, de soigner un jeune chien de chasse ou un jeune cheval.

tendant ce qui se dit autour de lui ; et lorsque nous rechercherons quels sont, au début de la vie, les avantages que les enfants des classes aisées possèdent sur ceux des ouvriers qualifiés, et les avantages que ceux-ci à leur tour possèdent sur les enfants des ouvriers non qualifiés, nous aurons alors à envisager plus en détail ces influences familiales. Mais, pour le moment, nous pouvons passer à l'influence plus générale qu'exerce l'école.

Il y a peu à dire de l'instruction générale, bien que son influence sur les aptitudes industrielles soit plus grande qu'il ne semble. Il est vrai que les enfants de la classe ouvrière doivent très souvent quitter l'école après n'avoir appris que les éléments de lecture, d'écriture, d'arithmétique et de dessin ; et l'on prétend parfois que ce peu de temps qu'ils y consacrent serait bien mieux employé à quelque travail pratique. Les progrès accomplis pendant le temps de l'école sont importants, non pas tant par eux-mêmes, que parce qu'ils rendent possibles des progrès ultérieurs. Mais si une instruction générale vraiment libérale prépare un homme à se servir de ses facultés dans le travail industriel ou commercial, et à se servir du travail industriel et commercial comme moyen d'augmenter son éducation, elle ne se préoccupe pas des détails des divers métiers. C'est là la tâche que remplit l'instruction technique (1).

(1) L'absence d'une bonne instruction générale pour les enfants de la classe ouvrière, a été presque aussi fâcheuse pour le progrès industriel que le caractère étroit des études faites par les classes moyennes dans la vieille éducation de collège. Jusqu'à une époque récente, ces études constituaient le seul genre d'instruction où un professeur ordinaire put employer les esprits de ses élèves à autre chose qu'à un simple emmagasinement de connaissances. Aussi étaient-elles à bon droit appelées libérales, car il n'y en avait pas de meilleures. Mais le but qu'elles se proposaient, de familiariser les jeunes gens avec les grandes pensées de l'antiquité, elles ne l'atteignaient pas. Elles étaient généralement oubliées dès que le temps d'école était fini et elles créaient un antagonisme regrettable entre le monde du commerce et de l'industrie, et le monde des hommes

§ 4. — L'instruction technique a beaucoup étendu son domaine dans ces dernières années. On avait l'habitude de n'y voir que le moyen de donner cette dextérité manuelle et cette connaissance élémentaire du machinisme et des procédés industriels qu'un garçon intelligent acquiert bien vite de lui-même lorsqu'il commence à travailler. Sans doute, s'il a appris cela antérieurement, il pourra peut-être gagner au début quelques shillings de plus que s'il était complètement ignorant. Mais une soi-disant instruction de ce genre ne développe pas les facultés ; elle les empêche plutôt de se développer. Un garçon qui a appris ces choses de lui-même s'est formé en le faisant ; et il a des chances de faire plus de progrès, à l'avenir, qu'un autre qui les a apprises dans une de ces écoles démodées. L'instruction technique est cependant en train de sortir de ces erreurs. Elle se propose en premier lieu de donner l'aptitude générale à se servir de ses yeux et de ses doigts (bien que, à certains symptômes, ce rôle semble passer à l'instruction générale à laquelle il appartient en propre). Elle se propose, en second lieu, de donner l'habileté artistique, les connaissances et les méthodes de recherche qui sont utiles dans bien des métiers, mais qu'il est rare de pouvoir acquérir comme il faut dans la pratique du travail (1).

cultivés. A l'heure actuelle cependant le progrès des connaissances nous permet de faire appel à la science et à l'art pour compléter les programmes des collèges, et de donner à ceux qui le peuvent une éducation qui développe leurs meilleures facultés et les tourne vers des pensées qui stimuleront l'activité de leurs esprits dans la vie ultérieure.

(1) Comme le dit Nasmyth, lorsqu'un enfant qui a laissé tomber deux petits pois au hasard sur une table, peut tout de suite en mettre un troisième à mi-chemin entre les deux autres en ligne droite, il est en bonne voie pour devenir un bon mécanicien. Cette éducation des yeux et des mains s'acquiert par les jeux anglais ordinaires, non moins que par le travail qu'on fait faire aux enfants dans les jardins d'enfants en les amusant. Le dessin a toujours été sur la limite entre le travail et le jeu.

Les systèmes d'éducation technique employés sur le continent

Selon l'opinion des Anglais les plus compétents, l'instruction technique destinée à préparer aux formes les plus élevées de l'industrie devrait se proposer de développer les facultés, tout comme le fait l'instruction générale. Elle devrait reposer sur les mêmes bases que l'instruction générale, tout en insistant en détail sur certaines branches particulières de connaissances utiles dans certains métiers donnés (1).

donnent des habitudes d'ordre, d'assiduité et de docilité, ils meublent l'esprit de renseignements utiles. Le système allemand, en particulier, a produit une race d'hommes qui, mieux qu'aucune autre, a certaines des aptitudes nécessaires pour réussir dans les formes moyennes d'industries. Grâce à leur connaissance des langues modernes, les Allemands s'implantent dans beaucoup de pays comme employés, agents commerciaux, agents techniques; leur succès, il est vrai, est dû en partie à ce qu'ils ont plus d'énergie que la plupart de leurs compatriotes restés chez eux. Ils font aussi d'excellents fonctionnaires, et c'est principalement pour cela que les entreprises de l'Etat supportent beaucoup mieux la comparaison avec celles d'initiative privée en Allemagne qu'en Angleterre. Mais au total le système allemand, quelque excellent qu'il soit à bien des égards, ne semble pas toujours propre à développer cette énergie hardie, cet esprit d'initiative sans cesse en éveil qui sait aller jusqu'à la racine des plus grandes difficultés. A ce point de vue le système anglais actuel est dès maintenant supérieur à certains égards; et ses défauts, encore graves, vont en disparaissant rapidement.

En somme, nous pouvons dire qu'à l'heure actuelle l'Angleterre est très en retard pour ce qui concerne l'éducation commerciale aussi bien que technique des chefs et des principaux directeurs d'entreprises industrielles; mais que, surtout grâce à l'influence du *Science and Art Department* de South Kensington, l'instruction scientifique et technique élémentaire y comprend un cercle d'études plus étendu que dans aucun autre pays. Malheureusement, l'état encore arriéré de nos écoles primaires empêche cette organisation de produire tous ses effets. Voir la préface de Sir Bernhard Samuelson à l'excellent résumé que M. Montague a publié du rapport de la *Commission on Technical Education*.

(1) Voir le *Report of the Commissioners on Technical Instruction*, 1884, vol. I, pp. 506, 514, ainsi que les opinions de Sir Lowthian Bell, du Professeur Huxley, du Dr Siemens et d'autres dans le vol. III du Rapport; voir aussi Scott Russell, *Technical Education*. Voir aussi les diverses publications de la *National Association for the Promotion*

Notre but devrait être d'ajouter l'enseignement scientifique, pour lequel les pays de l'Europe occidentale sont en avance sur nous, à cette hardiesse, à cette énergie infatigable et à cet instinct pratique qui ne sauraient fleurir d'ordinaire si les meilleures années de la jeunesse n'ont pas été passées à l'atelier ; nous rappelant toujours que tout ce qu'un jeune homme apprend de lui-même par expérience directe dans un travail bien dirigé, lui fait plus de profit et stimule son activité intellectuelle bien plus que s'il l'eût appris d'un maître dans une école technique, à l'aide d'instruments modèles (1).

L'ancien système d'apprentissage convient mal aux conditions modernes, et il est tombé hors d'usage ; mais le besoin de le remplacer par un autre se fait sentir. Dans ces dernières années, beaucoup des industriels les plus capables ont pris l'habitude de faire travailler leurs fils successive-

of Technical Education. Un des points les plus faibles de l'enseignement technique est qu'il ne développe pas le sens de la proportion et le goût de la simplicité dans le détail. Les Anglais, et plus encore les Américains, ont acquis par la pratique du travail industriel la faculté de supprimer dans les machines et dans les procédés toutes les complications qui ne valent pas la peine qu'elles coûtent, et cet instinct pratique leur permet souvent de réussir dans la concurrence contre leurs rivaux plus instruits du Continent.

(1) Une bonne méthode consiste à consacrer, pendant plusieurs années après la sortie de l'école, les six mois d'hiver à étudier les sciences dans un collège, et à passer les six mois d'été comme élève amateur dans de grands ateliers. L'auteur a introduit ce système il y a longtemps déjà à *University Collège*, à Bristol. Il a été également adopté au Japon (voir le rapport cité ci-dessus, vol. III, p. 440). Mais il présente des difficultés pratiques qui ne peuvent être surmontées que par l'entente cordiale et généreuse des chefs de grandes maisons avec les autorités des collèges. Un autre système excellent, c'est celui qui est pratiqué à l'école annexée aux ateliers de MM. Mather et Platt à Manchester. « Les dessins faits à l'école portent sur des travaux que l'on est en train de faire à l'atelier. Un jour le maître donne les explications et les chiffres nécessaires, et le lendemain les élèves voient, telle qu'elle est sur l'enclume, la chose qui a fait l'objet de la leçon. »

ment dans chacune des branches de l'entreprise qu'ils auront plus tard à diriger; mais cette admirable instruction ne peut être donnée qu'à un petit nombre. Les branches d'une grande industrie moderne sont si nombreuses et si variées, qu'il serait impossible aux patrons d'essayer, comme ils en avaient l'habitude, de tout apprendre à tous les jeunes gens confiés à leurs soins; d'ailleurs, un garçon d'une capacité moyenne se noierait dans cette tentative. Mais il ne semble pas impossible de ressusciter l'apprentissage, sous une forme nouvelle (1).

Les grandes inventions industrielles qui ont fait époque,

(1) Que le patron veille à ce que l'apprenti apprenne complètement toutes les subdivisions d'une grande division de son métier, au lieu de le laisser n'apprendre qu'une seule de ces subdivisions, comme il arrive trop souvent. L'instruction de l'apprenti serait alors souvent aussi étendue que s'il eut appris le métier tout entier tel qu'il était il y a quelques générations; et elle peut être complétée par une connaissance technique de toutes les branches du métier, acquise dans une école technique. Une pratique qui ressemble à l'ancien système de l'apprentissage est entrée en vogue depuis peu pour les jeunes gens anglais qui désirent apprendre l'agriculture dans les pays neufs: et il y a des raisons de penser que ce système pourrait être étendu à l'agriculture en Angleterre, car il y convient admirablement. Mais pour une grande partie de l'instruction nécessaire à l'agriculteur et à l'ouvrier agricole, c'est dans des collèges agricoles et dans des écoles de laiterie qu'elle peut le mieux être donnée.

En attendant, de grandes institutions servant à l'instruction technique des adultes prennent un développement rapide, comme les expositions, les associations et les congrès professionnels, et les journaux professionnels. Chacune d'elles a sa tâche propre à remplir; pour l'agriculture, et pour quelques autres industries, ce qui contribue peut-être le plus au progrès, ce sont les expositions publiques; mais pour les industries plus avancées et dirigées par des personnes ayant l'habitude de l'étude, ce qui sert le plus, c'est la diffusion des connaissances pratiques et scientifiques par les journaux professionnels: aidée par les transformations dans les procédés industriels, et aussi par les changements qui se produisent dans les conditions sociales, elle dévoile les secrets industriels et permet aux hommes qui ont peu de ressources de lutter contre leurs rivaux plus riches.

sont sorties jusqu'à ces derniers temps presque exclusivement de l'Angleterre. Mais maintenant d'autres nations prennent part à la lutte. En Amérique, l'excellence des écoles ordinaires, la diversité dans le genre de vie, l'échange des idées entre gens de races différentes, les conditions particulières de l'agriculture, tout y a fait naître un esprit de recherche sans cesse en éveil ; d'un autre côté, l'éducation technique y est maintenant poussée avec une grande vigueur. La diffusion des connaissances scientifiques en Allemagne dans les classes moyennes, et même dans les classes ouvrières, jointe à la pratique des langues vivantes et à l'habitude qu'ont les Allemands de voyager pour s'instruire, leur a permis d'égaliser les machines anglaises et américaines, et de prendre la tête pour les applications de la chimie à l'industrie (1).

§ 5. — Il est vrai que bien des genres de travaux peuvent être exécutés aussi bien par un ouvrier sans instruction que par un ouvrier instruit, et que les formes supérieures de l'instruction ont peu d'utilité directe, si ce n'est pour les patrons, les contremaîtres et un nombre relativement petit d'ouvriers qualifiés. Mais une bonne instruction présente de grands avantages indirects, même pour l'ouvrier ordinaire. Elle stimule l'activité de son esprit ; elle entretient en lui l'habitude d'une sage curiosité ; elle le rend plus intelligent, plus dispos, plus régulier dans son travail ordinaire ; elle élève le ton général de son existence, aux heures de travail, et en dehors des heures de travail. C'est ainsi un moyen important d'augmenter la production des

(1) Sur le continent, les chefs de presque toutes les maisons qui suivent le progrès sont allés étudier avec soin les procédés et les machines des pays étrangers. Les Anglais sont de grands voyageurs ; mais, peut-être un peu à cause de leur ignorance des langues, ils semblent faire peu de cas de l'instruction technique qu'ils pourraient acquérir en utilisant leurs voyages. Voir le rapport cité ci-dessus, vol. I, p. 281 et *passim*.

richesses matérielles; en même temps, si on l'envisage comme fin en elle-même, elle n'est inférieure à aucune des fins auxquelles peut servir la production des richesses matérielles.

C'est pourtant dans une autre direction qu'il nous faut regarder pour apercevoir une partie, peut-être est-ce même la plus importante, du profit économique immédiat que la nation peut retirer des progrès de l'instruction générale et de l'instruction technique pour la masse. Il nous faut envisager non pas tant ceux qui restent dans les rangs de la classe ouvrière, que ceux qui, partis d'une humble naissance, réussissent à entrer dans les rangs des ouvriers qualifiés, à devenir contremaîtres ou patrons, à reculer les limites de la science, peut-être même à accroître les richesses artistiques et littéraires de la nation.

Les lois qui régissent la formation du génie sont cachées. Il est probable que le pourcentage d'enfants doués d'aptitudes naturelles de l'ordre le plus élevé n'est pas aussi grand dans les classes ouvrières que parmi ceux qui occupent une situation sociale plus haute, qu'ils y soient arrivés d'eux-mêmes, ou qu'ils l'aient reçue de leurs parents. Mais comme les travailleurs manuels sont quatre ou cinq fois plus nombreux que toutes les autres classes réunies, il n'est pas invraisemblable que plus de la moitié de la somme de génie naturel qui naît dans un pays leur appartienne; mais la plus grande partie en reste stérile par la faute des circonstances. Il n'y a pas de folie plus préjudiciable au progrès de la richesse nationale que ce gaspillage qui laisse se perdre dans un travail inférieur les hommes de génie qui peuvent naître de parents pauvres. Rien ne pourrait augmenter aussi rapidement la somme de richesse matérielle que d'améliorer nos écoles, et surtout nos écoles primaires, pourvu qu'on y adjoigne un système étendu de bourses qui puisse permettre au fils bien doué d'un ouvrier de s'élever peu à peu d'école en école jusqu'à profiter de la

meilleure instruction théorique et pratique que l'on puisse recevoir à son époque.

C'est aux aptitudes des enfants des classes ouvrières que l'on peut attribuer la plus grande partie de la prospérité des villes libres au Moyen-Age, et de celle de l'Ecosse à notre époque. Même ce qui se passe en Angleterre nous fournit une leçon analogue : on constate que le progrès y a été le plus rapide précisément dans les régions où il y a le plus de fils d'ouvriers à la tête de l'industrie. Exemple : le début de l'ère manufacturière trouva les distinctions sociales bien plus étroitement marquées et bien plus solidement établies dans le sud que dans le nord de l'Angleterre. Dans le sud, une sorte d'esprit de caste avait empêché les ouvriers et les fils d'ouvriers de s'élever aux places de direction ; et les familles établies depuis longtemps manquèrent de cette élasticité et de cette fraîcheur d'esprit qu'aucune suprématie sociale ne peut donner, et qui ne viennent que de la nature. Cet esprit de caste, et cette absence de sang nouveau chez les chefs d'industrie, ce sont là deux facteurs qui se sont complétés l'un l'autre ; et le nombre n'est pas petit des villes du sud de l'Angleterre dont la décadence peut être attribuée dans une grande mesure à cette cause.

§ 6. — L'instruction artistique présente un caractère assez différent de l'instruction qui s'adresse à la pensée toute seule, car si la dernière presque toujours fortifie le caractère, il n'est pas rare que la première arrive à un autre résultat. Néanmoins, le développement des facultés artistiques dans le peuple est par lui-même un but d'une très haute importance et devient un des principaux facteurs des aptitudes industrielles.

Nous nous occupons ici presque exclusivement des branches de l'art qui s'adressent aux yeux. Car si la littérature et la musique contribuent autant, et même plus, à augmenter la plénitude vie, cependant leurs progrès n'ont aucune action directe sur les méthodes commerciales, sur les procédés

industriels, sur l'habileté des ouvriers, pas plus qu'ils ne sauraient dépendre d'eux.

On a peut-être attribué aux artisans européens du Moyen-Age en Europe, et à ceux des pays d'Orient à notre époque, plus d'originalité qu'ils n'en possédaient réellement. Les tapis d'Orient, par exemple, sont pleins de belles conceptions ; mais si nous prenons une même région et si nous examinons un grand nombre de ses produits artistiques choisis peut-être dans plusieurs siècles, nous constatons souvent très peu de variété dans les idées fondamentales. A notre époque de changements rapides, dûs soit à la mode, soit aux effets heureux du progrès industriel et social, chacun se sent libre d'entrer dans une voie nouvelle, chacun a à compter surtout sur ses propres ressources : il n'a pas, pour le guider, un goût public lentement formé (1).

Ce n'est pourtant pas là le seul, ni même peut-être le principal désavantage dont souffre à notre époque le dessin industriel. Il n'y a aucune bonne raison de croire que les enfants des ouvriers ordinaires, au Moyen-Age, aient eu une plus grande faculté d'invention artistique, que les enfants des charpentiers et des forgerons de nos villages.

(1) En fait, aux époques primitives, tous les artistes s'inspirent des précédents : seuls les gens très audacieux s'en écartent. Même ceux-là ne s'en éloignent pas beaucoup, et leurs innovations sont soumises à l'épreuve de l'expérience, qui à la longue est infaillible. Les modes artistiques et littéraires les plus informes et les plus radicales peuvent bien être, pendant un temps, acceptées par un peuple à l'instigation de ceux qui sont à la tête de la société, mais seule une véritable supériorité artistique peut faire qu'une ballade ou une mélodie, un style de vêtement ou une forme de meuble, gardent leur popularité dans une nation tout entière pendant plusieurs générations. Aussi les innovations qui sont incompatibles avec le véritable esprit de l'art disparaissent, et celles qui sont dans la vraie voie sont conservées et deviennent le point de départ de nouveaux progrès. C'est ainsi que les instincts de tradition ont beaucoup contribué à maintenir la pureté des arts industriels dans les pays d'Orient, et aussi en Europe au Moyen-Age, quoique dans une moindre mesure.

Mais lorsque, sur dix mille, il y en avait un qui eût du génie, il trouvait à employer son travail, et était stimulé par la concurrence des corporations et par bien d'autres choses. L'ouvrier moderne, au contraire, est destiné à diriger une machine; bien que les facultés que ce travail développe puissent être plus sérieuses que le goût et la fantaisie de son prédécesseur du Moyen-Age, et contribuer bien davantage, à la longue, au progrès de l'humanité, cependant elles ne contribuent pas directement au progrès de l'art. Et lorsqu'il trouve en lui une capacité supérieure à celle de ses camarades, il l'emploie à s'efforcer de prendre une part importante dans la direction d'une *trades-union* ou de quelque autre association, ou à réunir un petit capital et à s'élever au-dessus du métier où il s'est formé. Ce ne sont pas là des ambitions viles; mais son ambition serait peut-être plus noble et plus utile au monde, s'il restait dans son ancien métier et s'il s'efforçait de créer des œuvres de beauté qui puissent durer.

Il faut cependant reconnaître qu'il aurait de grandes difficultés à agir ainsi. La rapidité avec laquelle les changements se font dans les arts décoratifs est déjà un inconvénient; l'immense étendue de leurs débouchés dans le monde entier en est un autre presque aussi grand. Aussi le dessinateur est-il obligé d'interrompre ses efforts hâtifs et précipités, pour surveiller constamment comment varient dans le monde l'offre et la demande des produits d'art. C'est là une tâche à laquelle l'ouvrier d'art qui travaille de ses propres mains n'est pas bien préparé; aussi, à l'heure actuelle, il vaut mieux pour l'ouvrier d'art ordinaire obéir que diriger. Chez les tisserands de Lyon eux-mêmes, dont l'habileté est extrême, cette habileté consiste aujourd'hui presque exclusivement en des qualités héréditaires de dextérité de main et de sentiment des couleurs, qui leur permettent d'exécuter dans la perfection les idées des dessinateurs de profession.

Le progrès de la richesse permet aux gens d'acheter des

choses de toutes sortes pour suivre la mode, et en ne se préoccupant qu'accessoirement de leurs chances de durée ; de sorte que pour le vêtement et pour l'ameublement il est chaque jour plus vrai de dire que c'est le modèle qui fait vendre les objets. Les Français eux-mêmes reconnaissent que grâce à l'influence de feu M. Morris et de quelques autres, et grâce aux inspirations que beaucoup de dessinateurs anglais ont tirées des maîtres coloristes de l'Orient, surtout de la Perse et de l'Inde, certains articles de fabrication et de décoration anglaise ont passé au premier rang. Mais partout ailleurs la France l'emporte. Bien des industriels anglais qui tiennent leur place dans le monde seraient pour ainsi dire chassés du marché s'il leur fallait dépendre des modèles anglais. Cela est pourtant dû en partie au fait que Paris ayant pris la tête en matière de modes, un modèle parisien a des chances d'être conforme à la mode du lendemain et de se vendre mieux qu'un modèle venant d'ailleurs et qui aurait une valeur intrinsèque égale (1).

(1) Les dessinateurs français ont avantage à vivre à Paris : s'ils cessent pendant quelque temps d'être en contact avec les mouvements de la mode, ils semblent baisser aussitôt. La plupart d'entre eux ont fait leurs études pour devenir artistes, puis n'ont pas réussi. C'est seulement dans certains cas exceptionnels, par exemple à la manufacture de Sèvres, que des hommes ayant réussi comme artistes consentent à travailler comme dessinateurs. Les dessinateurs anglais réussissent pourtant à se maintenir pour les tapis d'Orient, et il est manifeste que les Anglais égalent au moins les Français pour l'originalité, tout en leur étant inférieurs pour la promptitude à voir comment il faut grouper des formes et des couleurs pour obtenir un résultat effectif (Voir le *Report on Technical Education*, vol. I, pp. 256, 261, 324, 325 et vol. III, pp. 151, 152, 202, 203, 244 et *passim*). Il est probable que la profession de dessinateur n'a pas encore donné tout ce qu'elle est capable de donner. Elle a subi en effet d'une façon tout à fait prépondérante l'influence d'une unique nation ; et les œuvres que produit cette nation dans les plus hautes branches de l'art ont rarement supporté la transplantation. On a pu souvent les applaudir et les imiter pendant un temps dans les autres pays, mais, jusqu'à

L'éducation technique ne peut pas augmenter directement la somme de génie dans les arts, pas plus que dans la science ou dans les affaires ; mais elle peut empêcher qu'une grande partie du génie artistique créé par la nature ne se gaspille et ne se perde. Et elle est d'autant plus appelée à rendre ce service, qu'il est impossible de voir revivre sur une grande échelle l'instruction que donnait l'ancienne organisation des métiers (1).

§ 7. — Nous pouvons donc conclure que l'on ne saurait apprécier seulement à leurs résultats directs la sagesse des dépenses privées et publiques en matière d'instruction. Il est avantageux, au simple point de vue du placement, de procurer au peuple plus d'occasions de s'instruire, qu'il n'en a généralement à sa disposition. Par là, en effet, beaucoup d'hommes qui seraient morts inconnus, reçoivent l'élan nécessaire pour faire apparaître leurs aptitudes latentes. Et la valeur économique d'un grand génie industriel suffit à couvrir les dépenses faites pour l'éducation d'une ville tout entière, car une idée nouvelle, comme la grande invention de Bessemer, augmente autant la puissance productrice de l'Angleterre que le travail de cent mille hommes. Moins directe, mais non moins importante, est l'assistance que donnent à l'œuvre de production des découvertes médicales comme celles de Jenner ou de Pasteur, qui augmentent notre santé et notre puissance

présent, on a rarement vu qu'elles aient servi à inspirer les belles œuvres des générations suivantes.

(1) Les peintres eux-mêmes nous montrent dans les musées que, au Moyen Age, et même plus tard, leur art attirait une bien plus grande partie de l'élite intellectuelle que maintenant. A notre époque, l'ambition de la jeunesse est tentée par l'agitation de la vie des affaires ; son goût pour les œuvres impérissables trouve à se satisfaire dans les découvertes de la science moderne, et enfin une somme considérable de talent est peu à peu détournée des œuvres hautes par l'argent qu'on peut gagner tout de suite en écrivant hâtivement pour les publications périodiques des œuvres à demi-mûries.

de travail, et même des travaux scientifiques purs comme ceux des mathématiciens et des biologistes, quoique beaucoup de générations puissent passer avant que ces travaux aient des résultats visibles sur l'accroissement du bien-être matériel. Toutes les dépenses faites, pendant de longues années, pour donner aux masses le moyen de mieux s'instruire, sont largement compensées si elles suscitent à nouveau un Newton ou un Darwin, un Shakespeare ou un Beethoven.

Peu de problèmes pratiques intéressent plus directement l'économiste que ceux qui touchent aux principes selon lesquels devrait être répartie entre l'Etat et les parents la dépense de l'éducation des enfants. Mais ce qu'il nous faut à l'heure actuelle examiner, ce sont les conditions qui déterminent la mesure dans laquelle les parents peuvent et veulent prendre leur part, quelle qu'elle soit, dans cette dépense.

La plupart des parents sont assez disposés à faire pour leurs enfants ce que leurs propres parents ont fait pour eux-mêmes ; peut-être même à aller un peu plus loin, s'ils vivent au milieu de gens qui aient un niveau d'instruction plus élevé. Mais faire davantage exige, non seulement des qualités morales de désintéressement et une chaleur de cœur qui ne sont peut-être pas rares, mais aussi une certaine habitude d'esprit qui, jusqu'à présent, ne se rencontre pas fréquemment. Il y faut l'habitude de se représenter nettement l'avenir, de regarder un événement lointain comme ayant presque autant d'importance que s'il devait se produire immédiatement (d'escompter l'avenir à un taux d'intérêt bas) ; cette habitude d'esprit est en même temps un des principaux effets et l'une des principales causes de la civilisation, et elle ne se rencontre guère pleinement développée que dans les classes moyennes et dans les classes élevées des nations les plus civilisées.

§ 8. — Les parents élèvent généralement leurs enfants en

vue de métiers de la même catégorie que le leur ; aussi l'offre totale de travail d'une catégorie donnée au cours d'une génération est déterminée dans une grande mesure par le nombre de gens qui faisaient partie des professions de cette catégorie dans la génération précédente. Mais entre les professions de la même catégorie il y a une grande mobilité. Si l'une d'elles offre des avantages au-dessus de la moyenne, un rapide afflux de jeunes gens se fait sentir des autres professions du même ordre vers celle-ci. Il est rare que le mouvement vertical d'une catégorie à une autre soit très rapide ou qu'il se produise sur une très grande échelle ; mais lorsque les avantages qu'offrent les métiers d'une certaine catégorie ont augmenté relativement à la difficulté du travail qu'ils exigent, un grand nombre de petits courants de travail, entraînant vers eux à la fois des jeunes gens et des adultes, commencent à se faire sentir ; et quoique aucun de ces courants ne soit très considérable, tous ensemble ils auront assez d'importance pour satisfaire avant longtemps l'augmentation de demande de travail qui s'est produite dans cette catégorie.

Nous sommes obligé de renvoyer à plus tard une étude plus complète des obstacles que les circonstances de lieu et de temps opposent à l'entière mobilité du travail, ainsi que de la façon dont elles agissent sur les hommes pour les induire à changer de métier ou à diriger leurs fils vers un métier différent du leur. Mais nous en savons assez pour conclure que, toutes choses restant égales, une augmentation du gain que procure le travail dans une branche y accélère l'augmentation de l'offre de main-d'œuvre ; ou, en d'autres termes, une augmentation de son prix de demande en accroît l'offre. Si l'on considère comme donnés l'état des connaissances et l'état des habitudes morales, sociales et domestiques, alors on peut dire que la vigueur d'une population dans son ensemble, sinon son chiffre, et, pour un métier particulier, tout à la fois la vigueur et le chiffre de la

population qui s'y adonne, ont un prix d'offre (*supply price*), dans ce sens qu'à un certain niveau du prix de demande ils resteront stationnaires, tandis qu'une élévation de ce prix les fera augmenter, et une diminution les fera décroître. Ainsi, c'est par des causes économiques qu'est régi en partie le progrès de la population dans son ensemble, aussi bien que l'offre de travail dans une catégorie particulière de professions. Mais leur action sur le chiffre de la population dans son ensemble est surtout indirecte ; elle s'exerce par la voie des habitudes morales, sociales et domestiques. Ces habitudes sont elles-mêmes influencées, en effet, par des causes économiques, influence profonde, quoique lente, et qui se produit par des voies dont quelques-unes sont difficiles à indiquer, et impossibles à prévoir (1).

(1) Mill était si pénétré des difficultés que rencontre un père lorsqu'il s'efforce de diriger son fils vers un métier très différent du sien, qu'il disait : « Jusqu'à présent la ligne de démarcation qui sépare les différentes classes de travailleurs a été si apparente, leur séparation a été si complète, qu'elle équivaut presque à une distinction de castes héréditaires ; chaque profession se recrute principalement parmi les enfants de ceux qui l'exercent déjà ou de ceux qui exercent des emplois placés au même niveau dans la considération publique, ou de ceux qui, partis des rangs inférieurs, ont réussi par leurs efforts à s'élever plus haut. Les professions libérales sont recrutées surtout parmi les enfants de ceux qui les exercent ou parmi ceux des classes oisives ; les professions manuelles les plus qualifiées (*the more highly skilled*) sont recrutées parmi les enfants des artisans qualifiés, ou de la classe des commerçants qui occupent le même rang social ; les professions qualifiées d'un ordre inférieur se recrutent de même ; quant aux ouvriers non qualifiés, ils restent, à quelques exceptions près, de père en fils dans la même condition. C'est pour cela que les salaires de chaque classe ont été réglés jusqu'ici plutôt par l'accroissement de la population dans cette classe, que par l'accroissement général de la population dans le pays tout entier. » Mais il ajoute : « Toutefois la transformation rapide qui s'opère dans les idées et les usages mine toutes ces distinctions » (*Principes d'économie politique*, livre II, ch. xiv, § 2).

Les changements qui se sont produits depuis le temps où il écrivait ont justifié ses prévisions. Les grandes lignes de division

qu'il indiquait ont presque disparu sous l'action rapide des causes qui, comme nous l'avons vu plus haut dans ce chapitre, tendent à réduire la somme d'habileté (*skill and ability*) nécessaire dans certains métiers, et à l'augmenter dans d'autres. Nous ne pouvons plus désormais considérer les différents métiers comme distribués en quatre grandes catégories superposées ; mais nous pouvons peut-être nous les représenter comme pareils à un long perron dont les marches sont également larges, quelques-unes ayant parfois assez de largeur pour servir de palier. Ou même, mieux encore, nous pouvons nous représenter deux escaliers, l'un représentant les métiers pénibles et l'autre les métiers faciles ; car la division verticale entre ces deux groupes est en fait aussi large et aussi tranchée que la division horizontale entre deux catégories quelconques.

La classification de Mill avait perdu une grande partie de sa valeur quand Cairnes l'adopta (*Leading Principles*, p. 72). Une classification qui répond mieux à nos conditions actuelles est indiquée par Giddings (*Political Science Quarterly*, vol. II, pp. 69-71). On peut lui faire l'objection qu'elle trace des lignes de démarcation là où la nature ne l'a pas fait ; mais elle est peut-être aussi bonne que peut l'être une division des différents métiers en quatre catégories. Ses divisions sont les suivantes : 1° *travail manuel automatique*, comprenant les ouvriers ordinaires et ceux qui ont la surveillance de machines courantes ; 2° *travail manuel responsable*, comprenant ceux auxquels sont laissés une certaine responsabilité et une certaine indépendance personnelle ; 3° *travailleurs intellectuels automatiques*, comme les teneurs de livres ; 4° les *travailleurs intellectuels responsables*, comprenant les surveillants et les directeurs.

Nous étudierons plus complètement ci-dessous, liv. VI, chap. IV, V et VII, les conditions et la marche des grands et incessants mouvements de population qui ont lieu, vers en haut, et vers en bas, d'une catégorie à une autre.

CHAPITRE VII

LE PROGRÈS DE LA RICHESSE

§ 1. — Dans ce chapitre il n'est pas nécessaire de distinguer entre les cas où la richesse est envisagée en tant qu'objet de consommation, et ceux où elle joue le rôle d'agent de production. Nous nous occupons simplement des progrès de la richesse, et nous n'avons pas besoin d'insister sur son emploi comme capital.

Les premières formes de la richesse ont probablement été des instruments de chasse ou de pêche, et des parures ; en outre, dans les pays froids, des vêtements et des cabanes (1). Alors, la domestication des animaux commença ; mais tout d'abord, probablement, on ne s'en occupa que pour eux-mêmes, parce qu'ils étaient beaux, et parce qu'il était agréable d'en avoir ; ils étaient, comme les objets de parure, désirés à cause de la satisfaction immédiate que procurait leur possession, plutôt que comme des moyens de satisfaire des besoins à venir (2). Peu à peu les troupeaux

(1) Tylor, dans son *Anthropology*, donne une brève mais suggestive étude du développement de la richesse dans ses formes primitives, et du développement des arts de la vie.

(2) Bagehot (*Economic Studies*, pp. 163-5), après avoir cité les faits réunis par Galton touchant l'habitude qu'ont les tribus sauvages d'avoir et de choyer des animaux, signale que nous trouvons ici une bonne illustration du fait qu'une population sauvage, quelque insouciant qu'elle soit à l'égard de l'avenir, ne peut pas s'empêcher de faire quelques provisions pour y pourvoir. Un arc, un filet,

d'animaux domestiques augmentèrent; et pendant la période pastorale ils furent à la fois le plaisir et la gloire de leurs possesseurs, les emblèmes extérieurs du rang social, la forme de beaucoup la plus importante de la richesse accumulée comme réserve en vue des besoins futurs.

A mesure que la population augmente en nombre, et qu'elle s'adonne de plus en plus à l'agriculture, le sol cultivé prend la première place dans l'inventaire de la richesse; et la partie de la valeur du sol qui est due à des travaux d'améliorations (parmi lesquels ceux qui ont trait à l'eau tiennent une place remarquable), devient le principal élément de capital au sens étroit du mot. Viennent ensuite, par ordre d'importance, les maisons, les animaux domestiques, et, dans certaines régions, les barques et les bateaux; mais pendant longtemps les instruments de production, que ce soit pour l'agriculture ou pour les industries domestiques, n'ont que peu de valeur. En certains endroits, cependant, les pierres précieuses et les métaux précieux sous des formes variées devinrent de bonne heure des objets très recherchés et un moyen répandu d'amasser des richesses; en même temps, sans parler des palais des monarques, une grande partie de la richesse sociale prit, dans beaucoup de civilisations relativement grossières, la forme d'édifices pour des usages publics, surtout pour des usages religieux, et la forme de routes et de ponts, de canaux et de travaux d'irrigation.

Pendant des milliers d'années ce furent là les principales formes d'accumulation de la richesse. Dans les villes, il est vrai, les maisons et les ameublements prirent la première

qui procurent de quoi manger aujourd'hui, rendront service longtemps encore; un cheval ou une barque qui vous transportent aujourd'hui, peuvent être la source de beaucoup de jouissances dans l'avenir. Le moins prévoyant des despotes barbares construit de massifs édifices, parce que c'est la preuve la plus palpable de sa richesse et de sa puissance actuelles.

place, puis vinrent en bon rang des stocks de matières premières coûteuses. Mais si les habitants des villes avaient souvent plus de richesse par tête que les habitants de la campagne, leur nombre total était faible ; et dans l'ensemble leur richesse était bien moindre que celle de la campagne. Pendant toute cette période la seule industrie qui employa des instruments très coûteux fut celle des transports de marchandises par eau : les métiers à tisser, les charrues, et les enclumes des forges étaient de construction simple, et ne venaient que bien loin derrière les vaisseaux des marchands. Mais au XVIII^e siècle l'Angleterre inaugura l'ère des coûteux instruments de production.

Les instruments agricoles en Angleterre ont depuis longtemps peu à peu augmenté de valeur ; mais le progrès s'est accéléré au XVIII^e siècle. Puis l'emploi de la force de l'eau, d'abord, ensuite de la vapeur, amenèrent rapidement dans les branches de production, les unes après les autres, l'introduction de machines coûteuses à la place des outils à la main bon marché. De même que dans les temps anciens les instruments les plus coûteux étaient les bateaux, et dans certains cas les canaux de navigation et d'irrigation, de même, à l'heure actuelle, ce sont les moyens de communication au sens général : chemins de fer et tramways, canaux, docks et bateaux, télégraphes et téléphones, travaux pour la distribution de l'eau ; les travaux pour le gaz eux-mêmes peuvent presque être rangés dans cette catégorie, puisque une grande partie de leur matériel est consacrée à distribuer le gaz. Après cela viennent les usines, la métallurgie et les industries chimiques, les ateliers de construction navale, les imprimeries, et autres grandes fabriques pleines de machines coûteuses.

De quelque côté que nous regardions, nous constatons que le progrès et la diffusion des connaissances mènent constamment à l'adoption de nouveaux procédés et de nouvelles machines qui économisent l'effort de l'homme à la

condition qu'une partie de cet effort s'accomplisse pas mal de temps avant le moment où sera atteint le résultat dernier en vue duquel il est fait. Il n'est pas facile d'apprécier exactement ce progrès, car beaucoup d'industries modernes n'avaient pas d'équivalents autrefois. Mais comparons les conditions passées et les conditions actuelles pour les quatre grandes industries dont les produits ont gardé le même caractère général, à savoir : l'agriculture, l'industrie du bâtiment, l'industrie du vêtement, et les industries de transport. Dans les deux premières le travail à la main conserve encore une place importante : mais même pour elles l'emploi des machines coûteuses s'y développe beaucoup. Comparez, par exemple, les grossiers instruments d'un tenancier indien même aujourd'hui, avec le matériel dont dispose un agriculteur intelligent de la Basse Ecosse (1). Considérez les machines à briqueter, les machines à faire le mortier, à

(1) Les instruments agricoles pour une famille de tenancier indien du premier rang, comprenant six ou sept hommes adultes, consistent en quelques charrues et quelques houes légères, principalement en bois, d'une valeur totale de 13 roupies environ (Sir G. PHEAR, *Aryan Village*, p. 233), équivalent de leur travail pendant environ un mois ; tandis que dans une grande ferme moderne, en terre arable et bien installée, la valeur des machines à elles seules monte à 3 £ par acre (*Equipment of the Farm*, publié par J. C. Morton), c'est-à-dire une année de travail de chacune des personnes employées. Elles consistent en machines à vapeur, charrues à défoncer, charrues fouilleuses et charrues ordinaires, les unes mues par la vapeur et les autres par des chevaux, en diverses essarteuses, en herses, rouleaux, concasseuses, semences et instruments pour répandre l'engrais, houes à chevaux, râteliers à chevaux, faneuses, faucheuses et moissonneuses, batteuses à vapeur ou à chevaux, hache-paille, coupe-racines, machines à presser le foin et une multitude d'autres. En même temps on voit augmenter l'usage des silos et des cours couvertes, et les installations des laiteries et des autres bâtiments de ferme s'améliorer constamment : toutes choses qui procurent à la longue une grande économie d'efforts, mais qui obligent à en dépenser une plus grande somme pour préparer la voie au travail direct de l'agriculteur dans l'œuvre de la production agricole.

scier, à raboter, à mouler et à fendre, d'un constructeur moderne, ses grues à vapeur et sa lumière électrique. Et si nous nous tournons vers les industries textiles, ou du moins vers celles qui donnent les produits les plus simples, nous voyons que chaque artisan dans les temps anciens se contentait d'instruments dont le coût égalait quelques mois seulement de son travail ; tandis que, à notre époque, on estime que pour chaque ouvrier employé, homme, femme ou enfant, le capital, en outillage seulement, s'élève à 200 livres environ, c'est-à-dire l'équivalent de cinq années de travail. De même le coût d'un bateau à vapeur équivaut peut-être à dix années, ou même davantage, du travail de ceux qui y travaillent ; et le capital de 900 millions de livres placé dans les chemins de fer de l'Angleterre et du Pays de Galles équivaut à vingt années peut-être du travail des 300.000 personnes qui y sont employées.

§ 2. — A mesure que la civilisation a progressé, sans cesse on a vu apparaître de nouveaux besoins chez l'homme, et des façons nouvelles et plus coûteuses de les satisfaire. Parfois la marche du progrès a été lente, et, de loin en loin, il s'est produit de grands mouvements en arrière ; mais aujourd'hui nous allons à une allure rapide, qui devient plus rapide chaque année, et il nous est impossible de prévoir où elle s'arrêtera. De tous côtés des voies nouvelles s'ouvrent devant nous, qui toutes contribueront à modifier le caractère de notre vie sociale et industrielle, et nous permettront d'employer de grandes quantités de capitaux à nous procurer de nouvelles satisfactions et de nouveaux moyens d'économiser nos efforts en les dépensant par anticipation en vue de besoins éloignés. Il ne semble y avoir aucune bonne raison de croire que nous soyons le moins du monde proche d'un état stationnaire où il n'y aurait aucun nouveau besoin important à satisfaire, où il n'y aurait plus d'occasion d'employer avec avantage nos efforts présents pour pourvoir à l'avenir, et où l'accumulation de la

richesse cesserait d'être rémunérée. Toute l'histoire de l'homme montre que ses besoins s'étendent à mesure que se développent ses richesses et ses connaissances (1).

Et à mesure que se multiplient pour le capital les occasions d'emploi, on voit s'accroître constamment cet excédent de la production sur les choses nécessaires à la vie, qui donne le moyen d'épargner. Lorsque les arts de la production étaient grossiers, cet excédent était très faible,

(1) Par exemple, les améliorations récemment réalisées dans certaines villes américaines montrent qu'avec une dépense suffisante de capital, chaque habitation peut être fournie de tout ce qu'il lui faut, et débarrassée de ce qui la gêne, bien plus efficacement qu'aujourd'hui ; et qu'il est possible ainsi de permettre à une grande partie de la population de vivre dans les villes, tout en échappant aux inconvénients actuels de la vie urbaine. Le premier point est de faire sous toutes les rues de grands tunnels, où l'on puisse poser côte à côte une grande quantité de tuyaux et de fils, qui peuvent ainsi être réparés, lorsqu'ils sont hors d'usage, sans interrompre la circulation et sans grande dépense. La force motrice, et peut-être même la chaleur, peuvent être produites très loin des villes (parfois dans les mines de houille) et conduites où le besoin s'en fait sentir. L'eau douce et l'eau de source, peut-être même l'eau de mer et l'air ozonifié, peuvent être amenés dans chaque maison par des tuyaux séparés ; pendant que des tuyaux à vapeur peuvent donner de la chaleur en hiver, et de l'air comprimé pour abaisser la température en été ; ou bien encore la chaleur peut être fournie par du gaz ayant un grand pouvoir calorifique amené par des tuyaux spéciaux, tandis que l'éclairage sera donné par du gaz spécialement préparé à cet usage ou par l'électricité ; et chaque maison peut être en communication électrique avec le reste de la ville. Toutes les vapeurs malsaines, y compris celles données par les feux de ménage qui subsisteraient encore, peuvent être aspirées par de longues conduites, purifiées en passant dans de vastes fourneaux, et chassées ensuite très haut dans l'air par d'immenses cheminées. Pour mettre à exécution un pareil plan dans les villes de l'Angleterre il faudrait dépenser un capital bien plus considérable que celui qu'ont absorbé nos chemins de fer. Ces perspectives touchant la marche future des améliorations urbaines peuvent être loin de la vérité ; mais elles permettent d'indiquer l'une des très nombreuses voies dans lesquelles l'expérience du passé nous montre que nous pourrions trouver l'occasion d'employer nos efforts actuels à nous procurer les moyens de satisfaire nos besoins futurs.

sauf chez les peuples qui, exerçant une domination rigoureuse, obligeaient des masses d'esclaves à travailler en leur donnant le strict nécessaire pour vivre, et chez ceux dont le climat était si doux que le peu de chose nécessaire pour vivre pouvait être obtenu sans peine. Mais avec le progrès des arts de la production, et avec l'augmentation du capital accumulé pour aider et entretenir le travail en vue d'une production future, on vit augmenter l'excédent grâce auquel on put accumuler davantage de richesses. Puis la civilisation devint possible dans les climats tempérés et même dans les climats froids ; l'augmentation de la richesse matérielle devint par là possible dans des conditions qui n'énervent pas l'énergie des travailleurs, et qui, par suite, ne détruisent pas les causes mêmes de cette augmentation (1).

Ainsi, de degré en degré, la richesse et les connaissances ont progressé, et en même temps, par là même, augmentait la possibilité d'épargner de nouvelles richesses et d'étendre davantage les connaissances.

§ 3. — L'habitude de se représenter l'avenir avec netteté et d'y pourvoir s'est développée lentement et d'une façon irrégulière au cours de l'histoire de l'humanité. Les voyageurs nous parlent de peuplades qui pourraient doubler leurs ressources et leurs jouissances sans augmenter leur travail total, si elles voulaient seulement prendre un peu à l'avance certaines mesures qu'elles pourraient et sauraient fort bien prendre : comme par exemple de dresser des palissades pour protéger leurs petits carrés de légumes contre les animaux sauvages.

Mais cette apathie elle-même est peut-être moins étrange que l'esprit de gaspillage que l'on remarque aujourd'hui dans notre pays chez certaines classes de la société. Il n'est pas rare de voir des hommes qui alternent entre des époques où ils gagnent deux ou trois livres par semaine, et

(1) Cf. livre I, chap. II.

des époques où ils sont presque réduits à souffrir de la faim ; l'utilité que possède pour eux un shilling lorsqu'ils ont du travail est moindre que celle d'un penny lorsqu'ils n'en ont pas : et cependant ils ne réussissent jamais à épargner pour les jours de misère (1). A l'extrême opposé il y a des avares chez lesquels la passion d'économiser touche à la folie ; chez les paysans propriétaires, et dans quelques autres classes, il n'est même pas rare de voir des gens qui poussent le sentiment de l'économie jusqu'à se priver du nécessaire et à affaiblir leur puissance de production dans l'avenir. Ils perdent ainsi de toute façon : jamais ils ne jouissent véritablement de la vie ; et, en même temps, le revenu que leurs économies leur donnent est inférieur à celui qu'ils auraient retiré de l'augmentation de leur pouvoir de production s'ils avaient placé sur eux-mêmes la richesse qu'ils ont accumulée sous une forme matérielle.

Dans l'Inde, et, à un moindre degré, en Irlande, nous trouvons des gens qui, il est vrai, se privent de toute satisfaction immédiate et économisent des sommes considérables au prix de grandes privations, mais qui dépensent toutes leurs économies en réjouissances à l'occasion de funérailles et de mariages. Ils songent à pourvoir d'une façon intermittente à un avenir rapproché, mais rarement ils pourvoient d'une façon permanente pour l'avenir éloigné. Les grands travaux qui ont tant accru leurs ressources productrices, ont été effectués surtout avec les capitaux de la race anglaise qui s'impose bien moins de privations qu'eux.

Ainsi, les causes qui régissent l'accumulation de la richesse varient beaucoup selon les pays et selon les temps. Elles ne sont pas les mêmes chez deux peuples, ni même

(1) Ils « escomptent » les bénéfices futurs (cf. livre III, chap. v, § 3) au taux de plusieurs milliers pour cent par an.

peut-être dans deux classes sociales chez le même peuple. Elles dépendent beaucoup des habitudes sociales et religieuses, et, lorsque l'action de la coutume s'est quelque peu affaiblie, il est remarquable comme les différences de caractère personnel amènent des gens vivant dans des conditions semblables à différer les uns des autres par leurs habitudes de gaspillage ou d'économie beaucoup plus, et bien plus souvent, que par autre chose.

§ 4. — Les habitudes de gaspillage des époques primitives étaient dues en grande partie au fait que l'on était pas sûr de jouir des économies que l'on faisait : seuls ceux qui étaient déjà riches étaient assez forts pour conserver ce qu'ils avaient épargné. Le paysan laborieux et sachant se priver qui n'avait réussi à économiser quelque richesse que pour voir ses économies lui être ravies par un plus fort que lui, était un continuel encouragement pour ses voisins à jouir de leur plaisir et de leur repos lorsqu'ils le pouvaient. La région frontière entre l'Angleterre et l'Écosse ne fit que peu de progrès tant qu'elle fut exposée à de continuelles incursions ; les paysans français ne faisaient que peu d'économies au XVIII^e siècle, alors qu'ils ne pouvaient échapper à la rigueur des collecteurs d'impôts qu'en ayant l'air d'être pauvres ; de même les fermiers irlandais qui dans beaucoup de domaines, il y a une génération seulement, étaient obligés d'agir ainsi pour éviter que les landlords ne leur réclament des rentes exorbitantes.

Ce genre d'insécurité a à peu près disparu dans le monde civilisé. Mais nous souffrons encore en Angleterre des effets des lois d'assistance (*Poor-law*) en vigueur au début du siècle, et qui ont introduit une nouvelle forme d'insécurité pour les classes ouvrières. Elles disposaient en effet qu'une partie de leurs salaires devaient, en fait, leur être fourni sous la forme de secours d'assistance, et répartie entre eux en proportion inverse de leur travail, de leur esprit d'économie et de prévoyance ; de sorte que beau-

coup considéreraient comme insensé d'épargner en vue de l'avenir. Les traditions et les instincts que cette déplorable expérience a encouragés sont maintenant encore un grand obstacle au progrès des classes ouvrières ; et le principe qui, nominalemeut au moins, est la base des lois actuelles d'assistance, à savoir que l'Etat tient compte seulement du besoin de secours, et nullement du mérite, agit dans le même sens, quoique avec moins de force.

Ce genre d'insécurité aussi va en diminuant : le progrès des idées éclairées touchant les devoirs qui incombent à l'Etat et aux particuliers tend à amener chaque jour davantage ce résultat que la société prenne plus de soins de ceux qui ont pratiqué « l'aide-toi toi-même » et qui ont essayé de pourvoir eux-mêmes à leur avenir, que des paresseux et des imprévoyants. Mais le progrès dans ce sens est encore lent, et il reste beaucoup à faire.

§ 5. — Le progrès de l'économie à monnaie et des habitudes commerciales modernes entrave l'accumulation de la richesse en offrant de nouvelles tentations à ceux qui sont enclins à la prodigalité. Aux époques primitives, lorsqu'un homme a besoin d'une bonne maison pour y vivre, il doit la construire lui-même : à l'heure actuelle, il trouve en abondance de bonnes maisons à louer. Autrefois, lorsqu'il voulait de bonne bière, il devait la faire lui-même : maintenant il peut, à moins de frais, acheter de la bière meilleure que celle qu'il pourrait fabriquer. Maintenant il peut louer des livres à un cabinet de lecture au lieu de les acheter ; il peut même meubler sa maison avant d'être à même de payer ses meubles. Ainsi, à bien des égards, les habitudes modernes de vente et d'achat, de prêt et d'emprunt, auxquelles s'ajoute l'apparition de nouveaux besoins, poussent à de nouvelles prodigalités et mènent à subordonner les intérêts de l'avenir à ceux du présent.

Mais, d'un autre côté, l'économie à monnaie augmente la variété des emplois entre lesquels une personne peut ré-

partir ses dépenses futures. Dans un état social primitif, une personne qui met certaines choses en réserve en vue d'un besoin futur, peut trouver que, après tout, elle n'a pas autant besoin de ces choses que d'autres dont elle n'a pas fait provision ; et pour beaucoup de besoins à venir, il est impossible de pourvoir directement en mettant des objets en réserve. Mais celui qui a économisé un capital dont il tire un revenu en monnaie peut acheter ce qu'il veut pour satisfaire ses besoins, quels qu'ils soient (1).

De plus, les méthodes commerciales modernes ont fourni des occasions de placer avec sécurité leurs capitaux, tout en touchant un revenu, aux personnes mêmes qui ne sont pas en état d'entrer dans une entreprise, pas même dans une entreprise agricole, là où la terre joue le rôle de banque d'épargne de toute confiance. Ces facilités nouvelles ont amené des gens, qui sans cela ne l'auraient pas fait, à mettre quelque chose de côté pour leur vieillesse. Et surtout, chose qui a eu les conséquences de beaucoup les plus importantes pour le progrès de la richesse, par là a été rendu plus facile à un homme d'assurer un revenu à sa femme et à ses enfants pour après sa mort : car, après tout, les affections de famille sont le principal mobile de l'épargne.

§ 6. — Il y a, il est vrai, des gens qui trouvent un plaisir intense à voir leurs économies augmenter entre leurs mains, sans presque penser aux satisfactions qu'eux-mêmes, ou d'autres, pourraient tirer de leur usage. Ils sont inspirés par l'instinct de la lutte, par le désir de dépasser leurs rivaux, par l'ambition de faire montre d'habileté en faisant fortune, et de grandir en puissance et en rang social par la possession de la fortune. Parfois la force de l'habitude, prise alors qu'ils étaient vraiment dans le dénuement, leur fait trouver, par une sorte d'action réflexe, un plaisir

(1) Cf. liv. III, chap. v, § 2.

artificiel et irraisonné dans le fait d'amasser de la richesse pour elle-même. Mais sans les affections de famille, beaucoup de gens qui travaillent dur et s'appliquent à économiser, ne se donneraient pas la peine de faire plus que de s'assurer les rentes suffisant à leur propre existence : soit en contractant avec une compagnie d'assurance ; soit en s'arrangeant pour dépenser chaque année, après qu'ils se sont retirés du travail, une partie de leur capital en même temps que la totalité de leur revenu. Dans le premier cas, ils ne laisseraient rien derrière eux ; dans le second, ils ne laisseraient que ce qu'ils auraient mis de côté pour l'âge auquel la mort les aurait empêchés d'atteindre. Que les hommes travaillent et épargnent surtout en vue de leur famille, et non pas pour eux-mêmes, cela apparaît dans le fait que, après s'être retiré du travail, il leur arrive rarement de dépenser plus que le revenu que leur donnent leurs économies, préférant laisser intact pour leur famille leur stock de richesse accumulée ; et, d'un autre côté, rien qu'en Angleterre, vingt millions de livres sont épargnés chaque année sous la forme de primes d'assurance et ne sont remboursables qu'après la mort de ceux qui les ont épargnés.

Rien ne peut mieux stimuler l'énergie et l'initiative d'un homme que l'espoir de s'élever dans la vie, et de permettre à ses enfants de partir d'un échelon plus élevé sur l'échelle sociale que celui dont il est parti lui-même. Ce stimulant peut même faire naître en lui une passion toute puissante qui réduise à presque rien le goût pour l'aisance et pour tous les plaisirs ordinaires, et qui parfois même arrive à détruire chez un homme les sentiments les plus délicats et les aspirations les plus nobles. Mais, comme on le voit par le merveilleux développement de la richesse en Amérique au cours de la génération actuelle, il fait de l'homme un puissant producteur et un puissant accumulateur de richesse : à moins, il est vrai, que celui-ci ne soit trop pressé de saisir la situation sociale que sa richesse doit lui procurer : car son ambition peut

alors le jeter dans une extravagance aussi grande que celle où l'aurait amené un caractère imprévoyant et jouisseur.

Les plus grosses épargnes sont faites par les gens qui, avec des ressources médiocres, ont été élevés à travailler durement, qui ont conservé leurs habitudes simples, en dépit de leur succès dans les affaires, qui méprisent toute dépense d'apparat, et qui désirent qu'on les trouve à leur mort plus riches qu'on ne les croyait. Ce genre de caractère est fréquent dans les parties les plus tranquilles des pays vieux mais vigoureux, et il était très commun dans les classes moyennes des régions rurales de l'Angleterre il y a plus d'une génération, à la suite de la grande guerre avec la France et des lourds impôts qu'elle entraîna.

§ 7. — Passons aux sources de l'accumulation des richesses. Le pouvoir d'épargner résulte d'un excédent du revenu sur les dépenses nécessaires, et c'est parmi les riches qu'il est le plus grand. En Angleterre, la plupart des grands revenus viennent surtout du capital, mais dans les faibles revenus il n'en est ainsi que pour un petit nombre. Et dès le début du XIX^e siècle, les habitudes d'épargne étaient beaucoup plus développées en Angleterre parmi les classes commerçantes que parmi la noblesse rurale et les classes ouvrières. C'est ce qui a amené les économistes anglais de la précédente génération à regarder l'épargne comme provenant presque exclusivement des profits du capital.

Cependant, même dans l'Angleterre moderne, la rente du sol, ainsi que les gains des professions libérales et ceux des ouvriers salariés, sont des sources importantes de l'accumulation des richesses : et dans les premiers âges de la civilisation ils en étaient la principale source (1). En outre, les classes moyennes, et surtout les professions libérales, se sont toujours imposé beaucoup de privations dans le but d'employer leur capital à l'éducation de leurs enfants ; et

(1) Cf. *Principles of Political Economy*, par RICHARD JONES.

les classes ouvrières, de leur côté, emploient une grande partie de leurs salaires à développer la santé et la force physique des leurs. Les anciens économistes n'ont pas assez tenu compte du fait que les facultés humaines sont un instrument de production aussi important que toute autre forme de capital; et nous pouvons conclure, en contradiction avec eux, que toute modification dans la distribution de la richesse qui a pour résultat d'augmenter la part des salariés et de diminuer celle des capitalistes, a des chances, toutes choses restant égales, de hâter l'accroissement de la production de la richesse matérielle, et ne saurait en retarder d'une façon sensible l'accumulation. Naturellement, les choses ne resteraient pas égales si le changement était effectué par des procédés violents qui portassent atteinte à la sécurité publique. Mais un arrêt léger et temporaire dans l'accumulation de la richesse ne serait pas nécessairement un mal, même au point de vue purement économique, si, se produisant pacifiquement et sans trouble, il améliorerait la situation des masses, augmentait leurs aptitudes, et développait en elles des habitudes de respect de soi-même, de façon à faire naître à la génération suivante une race de producteurs plus aptes à la production. Par là le progrès de la richesse matérielle elle-même peut, à la longue, se trouver mieux favorisé que par une augmentation de nos usines et de nos machines à vapeur.

Un peuple chez lequel la richesse est bien distribuée, et qui a de hautes ambitions, saura d'ordinaire accumuler une grande quantité de richesses sous la forme de biens publics. Les épargnes faites sous cette seule forme par certaines démocraties riches constituent une partie non négligeable du patrimoine que les époques précédentes ont laissé à la nôtre. Le progrès du mouvement coopératif sous toutes ses formes, sociétés d'habitations à bon marché, sociétés de secours mutuels, associations professionnelles, banques ouvrières, etc., montre que, même en ce qui touche l'accumulation immé-

diante de la richesse matérielle, les ressources du pays ne sont pas, comme les anciens économistes le supposaient, entièrement perdues lorsqu'elles sont employées sous la forme de salaires (1).

§ 8. — Après avoir ainsi examiné le développement des procédés d'épargne et d'accumulation de la richesse, nous pouvons maintenant revenir à l'analyse des relations entre les plaisirs immédiats et les plaisirs différés, que nous avons commencée, à un autre point de vue, dans notre étude de la demande (2).

Nous y avons vu que quiconque possède en réserve une marchandise qui soit susceptible d'être employée à plusieurs usages, s'efforce de la répartir entre tous ces usages de façon qu'elle lui procure la plus grande somme de satisfaction. S'il pense pouvoir obtenir plus de satisfaction en en faisant passer une certaine quantité d'un usage à un autre, il le fait. Si donc il fait bien sa répartition, il s'arrête dans chaque emploi de cette chose au moment où il retire une somme égale de satisfaction des différents emplois qu'il est amené à en faire. En d'autres termes, il distribue la chose entre les différents usages, de façon qu'elle ait la même utilité limite dans chacun.

Nous avons vu, en outre, que le principe reste le même, que tous les usages soient immédiats, ou que quelques-uns soient immédiats et d'autres différés ; mais dans ce dernier cas certaines considérations nouvelles interviennent, dont les principales sont les suivantes : en premier lieu, le fait de différer un plaisir rend quelque peu incertaine sa sa-

(1) Il faut pourtant reconnaître que les biens qui sont désignés sous le nom de propriétés publiques ne sont souvent pas autre chose que de la richesse privée, empruntée sur des revenus publics comme gage. Les travaux municipaux pour le gaz, par exemple, ne sont pas d'ordinaire effectués avec des richesses publiques accumulées, mais avec des richesses épargnées par les particuliers qui les prêtent pour ces travaux publics.

(2) Ci-dessus, liv. III, chap. v.

tisfaction ; en second lieu, la nature humaine est telle qu'un plaisir immédiat est d'ordinaire, mais pas toujours il est vrai, préféré à un plaisir futur égal, alors même qu'il serait aussi certain qu'une chose peut l'être dans la vie humaine.

Une personne prudente qui penserait pouvoir tirer à tout âge des plaisirs égaux de ressources égales, s'efforcerait peut-être de distribuer ses ressources d'une façon égale sur tout le cours de sa vie : et si elle pensait qu'elle coure le risque de voir ses revenus disparaître un jour, elle épargnerait certainement une partie de ses ressources en vue de l'avenir. Elle agirait ainsi non seulement au cas où elle penserait voir ses épargnes augmenter entre ses mains, mais alors même qu'elle penserait les voir diminuer. Elle mettrait de côté des fruits et des œufs pour l'hiver, parce qu'ils seront alors rares, quoiqu'ils ne doivent pas se multiplier d'ici là. Si elle ne voyait aucun moyen de placer ses économies dans une entreprise ou en les prêtant, de manière à en retirer un intérêt ou des profits, elle suivrait l'exemple de nos ancêtres qui accumulaient de petites quantités de guinées et les emportaient à la campagne lorsqu'ils se retiraient de la vie active. Ils estimaient que la satisfaction supplémentaire qu'ils pouvaient se procurer en dépensant quelques guinées de plus lorsque l'argent leur arrivait en abondance, leur serait de moins de profit que le confort procuré par ces guinées dans leur vieillesse. La garde des guinées leur causait beaucoup de souci, et certainement ils auraient accepté de payer une petite somme à celui qui, sans leur faire courir aucun risque, les en eut dispensés.

Nous pouvons donc imaginer un état de choses où la richesse accumulée ne pourrait trouver que difficilement à être bien employée ; où beaucoup de gens auraient besoin de pourvoir à leur propre avenir ; mais où, parmi ceux qui auraient besoin d'emprunter, peu seraient à même d'offrir des garanties suffisantes de remboursement. Dans un tel état

de choses, le fait de remettre à plus tard une jouissance, et d'attendre, causerait un détriment, bien loin de procurer un avantage : en livrant à un autre ses ressources pour en avoir soin, une personne ne pourrait espérer qu'une promesse certaine de se voir restituer un peu moins, et non pas un peu plus, qu'elle aurait prêté : le taux de l'intérêt serait négatif (1).

Un pareil état de choses peut se concevoir. Mais on peut également concevoir, et avec presque autant de probabilité, que les gens soient un jour si désireux de travailler, qu'ils acceptent de subir une légère privation pour obtenir la permission de le faire. Si renvoyer à plus tard la consommation d'une partie de ses ressources est une chose qu'une personne prudente accepte, de même travailler un peu est un objet désirable par lui-même pour une personne en bonne santé. Les prisonniers politiques, par exemple, regardent généralement comme une faveur qu'on leur permette de travailler un peu. Mais en prenant la nature humaine telle qu'elle est, nous avons le droit de dire que l'intérêt du capital est la rémunération (*reward*), du sacrifice qu'exige l'attente (*waiting*), dans la jouissance des richesses matérielles, car peu de gens consentiraient à épargner beaucoup sans cette rémunération ; de même qu'en parlant du salaire nous disons qu'il est la rémunération du travail, parce que sans cette rémunération peu de gens consentiraient à travailler sérieusement.

Le sacrifice d'un plaisir immédiat en vue d'un plaisir futur a été appelé *abstinence* par les économistes. Mais ce terme a prêté à des méprises : les plus grands accumulateurs de richesses sont des personnes très riches dont quelques-unes vivent dans le luxe, et ne pratiquent certes pas l'abstinence

(1) L'idée que le taux de l'intérêt puisse se concevoir sous la forme d'une quantité négative a été discutée par Foxwell dans une étude sur *Some Social Aspects of Banking*, présentée au *Bankers' Institute* en janvier 1886.

dans le sens où ce mot est synonyme de sobriété. Ce que les économistes voulaient dire, c'est que lorsqu'une personne s'abstient de consommer une chose qu'il est en son pouvoir de consommer, dans le but d'augmenter ses ressources pour l'avenir, le fait de s'abstenir de cet acte particulier de consommation augmente l'accumulation de la richesse. Mais puisque le mot peut prêter à confusion, nous aurons avantage à éviter son emploi, et nous dirons que l'accumulation de la richesse est d'ordinaire le résultat d'un ajournement de jouissance, ou d'une attente (*waiting*) (1).

Le « prix de demande » (*demand price*) de l'accumulation, c'est-à-dire le plaisir futur que les circonstances où elle vit permettent à une personne de se procurer par son travail et par son attente (*waiting*), prend des formes diverses ; mais le fond en est toujours le même. Lorsqu'un paysan s'est construit une cabane à l'épreuve des mauvais temps, le plaisir qu'il en tire quand la neige pénètre dans celles de ses voisins qui ont consacré moins de travail à construire les leurs, constitue le prix dont sont rémunérés son travail et son attente : il est semblable en son essence à l'intérêt que le médecin retraité tire du capital qu'il a prêté à une fabrique ou à une mine pour lui permettre d'améliorer son outillage. A cause de la précision numérique avec laquelle il peut être exprimé, nous pouvons considérer cet intérêt comme le type représentant la rémunération pour l'usage de la richesse sous ses autres formes.

Lorsqu'une personne diffère ainsi une jouissance, peu

(1) Karl Marx et ses disciples se sont beaucoup amusés à considérer l'accumulation de richesses qui résulte de l'abstinence du baron de Rothschild, et ils l'opposent à la prodigalité de l'ouvrier qui nourrit une famille de sept personnes avec sept shillings par semaine et qui, dépensant tout son revenu, ne pratique pas du tout l'abstinence économique. Macvane dans le *Journal of Economics* de Harvard, juillet 1887, a montré que c'est l'attente et non pas l'abstinence qui est rémunérée par l'intérêt et qui est un facteur de la production.

importe, pour notre sujet actuel, que les moyens de se procurer cette jouissance lui viennent de son travail, source première de presque toutes les jouissances; ou qu'elle les tienne au contraire d'autres personnes, par voie d'échange ou de succession, par un commerce légitime ou par des formes peu scrupuleuses de spéculation, par spoliation ou par fraude. Le seul point qui nous importe pour le moment, c'est que le progrès de la richesse implique en général une attente (*waiting*) voulue de la part de personnes possédant (à tort ou à raison) les moyens de se procurer immédiatement un plaisir, et que leur inclination à attendre ainsi tient à l'habitude de se représenter vivement l'avenir et d'y pourvoir.

§ 9. — Mais examinons de plus près l'idée que, à prendre la nature humaine telle qu'elle est, plus sera grand le plaisir futur que l'on peut se procurer en faisant un sacrifice présent, plus sera grande la somme de sacrifice présent que les gens consentiront à faire. Supposons, par exemple, que des villageois doivent aller chercher dans les forêts le bois pour construire leurs cabanes; plus les forêts sont éloignées, plus sera faible le rendement en confort futur que donne chaque heure de travail employée à aller chercher du bois, moindre sera le bénéfice futur que ces gens retirent de la richesse accumulée par eux par chaque heure de travail. Cette faiblesse du plaisir futur qu'ils tirent d'un sacrifice immédiat donné, tendra à les détourner d'augmenter les dimensions de leurs cabanes; et elle diminuera peut-être, au total, la somme de travail qu'ils dépenseront à aller chercher du bois. Mais cette règle n'est pas sans exception. En effet, si la coutume les a familiarisés avec une seule forme de maisons, alors, plus ils seront loin de la forêt, et plus sera faible le bénéfice qu'ils retirent d'un jour de travail, plus aussi ils y consacreront de jours de travail.

Et de même lorsqu'une personne ne fait pas elle-même usage de sa richesse, mais la prête à intérêt: plus le taux de

l'intérêt est élevé et plus est grande la rémunération de son épargne. Si le taux d'intérêt pour les placements sûrs est de 4 pour cent, une personne qui se prive de 100 £ de jouissances immédiates pourra compter sur une annuité de 4 £ ; mais elle ne peut compter que sur 3 £ si le taux est de 3 pour cent. Une baisse du taux de l'intérêt abaissera généralement la limite à partir de laquelle une personne cesse de trouver qu'il vaille la peine de sacrifier des plaisirs actuels en vue des plaisirs futurs qu'elle peut se procurer en économisant sur ses ressources. Elle amène donc généralement les gens à consommer immédiatement un peu plus, et à mettre moins en réserve pour l'avenir. Mais cette règle n'est pas sans exception.

Sir Josias Child a remarqué en effet, il y a deux siècles, que dans les pays où le taux de l'intérêt est élevé, les marchands, « lorsqu'ils ont acquis une grande fortune, abandonnent le commerce », et prêtent leur argent à intérêt, « le bénéfice étant à cause de cela très facile, certain et considérable ; au contraire, dans les autres pays où le taux de l'intérêt est faible les marchands restent dans le commerce de génération en génération, ils s'enrichissent et enrichissent l'Etat ». Et il est encore vrai maintenant, comme autrefois, que beaucoup d'hommes se retirent des affaires alors qu'ils sont encore dans la force de l'âge, et alors que leur connaissance des hommes et des choses les rend capables de conduire leurs affaires avec plus de succès que jamais. En outre, comme Sargant l'a montré, lorsqu'un homme a décidé de travailler et d'épargner jusqu'à ce qu'il se soit assuré un certain revenu pour sa vieillesse, ou pour sa famille après sa mort, il devra épargner davantage si le taux de l'intérêt est bas que s'il est élevé. Supposons, par exemple, qu'il désire se retirer des affaires avec un revenu de 400 £ par an, ou assurer ce revenu à sa femme et à ses enfants après sa mort : si le taux d'intérêt est de 5 pour cent, il lui suffit de mettre de côté 8.000 £, ou de prendre une assurance sur la

vie de 8.000 £ ; mais si le taux est de 4 pour cent, il doit économiser 10.000 £ ou s'assurer pour 10.000 £.

Il est donc possible qu'une baisse continue du taux de l'intérêt soit accompagnée d'un accroissement continu des quantités dont s'augmente chaque année le capital du monde. Mais il n'est pas moins vrai qu'une diminution des bénéfices éloignés que l'on peut retirer d'une somme donnée de travail et d'attente (*waiting*) tend à réduire les réserves que les gens font pour l'avenir ; ou bien, en langage plus moderne : une baisse du taux de l'intérêt tend à entraver l'accumulation de la richesse. Il est vrai que sa puissance sur la nature augmentant, il est possible à l'homme de continuer à épargner beaucoup, même avec un faible taux d'intérêt ; cependant, tant que la nature humaine restera ce qu'elle est, le nombre de ceux qu'une baisse du taux de l'intérêt portera à économiser moins qu'ils ne l'auraient fait sans cela, l'emportera sur ceux qu'elle poussera à économiser davantage (1).

§ 10. — Les causes qui régissent l'accumulation de la richesse et ses relations avec le taux de l'intérêt ont de si nombreux points de contact avec les diverses parties de la science économique, qu'il est difficile de les étudier complètement dans aucune partie de notre ouvrage. Bien que dans le présent livre nous nous occupions surtout du point de vue de l'offre, il a paru nécessaire de donner provisoirement ici quelques indications sur les relations générales existant entre la demande et l'offre de capital. Nous avons vu que :

L'accumulation de la richesse est influencée par un grand nombre de causes : par la coutume, par l'habitude de se

(1) Voir aussi liv. VI, chap. vi. On peut observer cependant que les liens qui existent entre le progrès du capital et une estimation très élevée des « biens futurs », semblent avoir été exagérés par les écrivains anciens, et non pas méconnus, comme l'a prétendu le Professeur Böhm-Bawerk.

maîtriser et de se représenter l'avenir, et surtout par la force des affections de famille. La sécurité est une condition nécessaire pour qu'elle ait lieu ; le progrès des connaissances et de l'intelligence la facilite de bien des manières.

Une augmentation du taux de l'intérêt donné pour le capital, c'est-à-dire une augmentation du prix de demande de l'épargne, tend à augmenter le volume de l'épargne. Il est vrai que certaines personnes qui ont décidé de s'assurer un revenu d'une certaine somme, pour eux ou pour leur famille, épargnent moins avec un taux d'intérêt élevé qu'avec un taux faible ; cependant, en dépit de ce fait, c'est une règle à peu près universelle qu'une élévation du taux de l'intérêt augmente le *désir* d'épargner ; et il augmente souvent le *pouvoir* d'épargner, ou plutôt c'est souvent une indication que l'efficacité de nos ressources productives a augmenté. Mais les anciens économistes allaient trop loin en suggérant qu'une élévation de l'intérêt (ou des profits) au dépens des salaires augmentait toujours le pouvoir d'épargne : ils oubliaient que, au point de vue national, le placement de la richesse sous la forme d'enfants de la classe ouvrière est aussi productif que son placement en chevaux et en machines.

Il faut cependant rappeler que la somme de richesse placée en une année est une faible partie du stock déjà existant, et que, par suite, le stock ne serait pas augmenté d'une façon sensible une année où se produirait une augmentation, même considérable, du taux annuel de l'épargne.

NOTE SUR LES STATISTIQUES RELATIVES AU PROGRÈS DE LA RICHESSE

§ 11. — L'histoire statistique du progrès de la richesse est singulièrement pauvre et trompeuse. Ce fait est dû en partie aux difficultés inhérentes à toute tentative pour donner une mesure nu-

mérique de la richesse qui puisse s'appliquer à des lieux et à des temps différents ; il est dû aussi à l'absence de tentative systématique pour rassembler les renseignements nécessaires. Le gouvernement des Etats-Unis, il est vrai, demande des renseignements sur les biens de chaque personne ; et quoique les renseignements ainsi obtenus ne soient pas satisfaisants, ce sont pourtant peut-être les meilleurs que nous ayons.

Pour apprécier la richesse des autres pays, il faut se baser uniquement sur des estimations du revenu que l'on capitalise à des taux différents ; ces taux sont choisis en tenant compte : 1° du taux général d'intérêt courant à ce moment ; 2° de la mesure selon laquelle le revenu que donne une richesse particulière peut être attribué : *a*) au pouvoir permanent que possède la richesse elle-même de donner un revenu ; *b*) au travail dépensé en l'employant, ou à l'épuisement du capital lui-même. Ce dernier élément est particulièrement important dans le cas des usines métallurgiques qui se déprécient rapidement, et encore plus dans le cas des mines qui semblent devoir s'épuiser vite ; ces sortes de richesses ne doivent être capitalisées qu'avec un faible taux de capitalisation. D'un autre côté, l'aptitude du sol à donner un revenu semble devoir s'accroître ; et là où il en est ainsi, le revenu du sol doit être capitalisé à un taux élevé, qui peut être considéré comme faisant compensation pour les richesses qui rentrent sous le chef *b*.

Le sol, les maisons, et le bétail, sont les trois formes de richesse qui toujours et partout ont été au premier rang par leur importance. Mais le sol diffère des autres choses en ce qu'une augmentation de sa valeur est souvent due surtout à ce que sa rareté est devenue plus grande ; elle indique donc des besoins plus grands, plutôt que de plus grandes ressources pour satisfaire les besoins. Ainsi on estimait que le sol des Etats-Unis en 1880 avait à peu près la même valeur que le sol du Royaume-Uni, et la moitié à peu près de celle du sol de la France. Sa valeur en monnaie était insignifiante il y a cent ans, et si, dans deux ou trois cents ans, la densité de la population est à peu près la même aux Etats-Unis

que dans le Royaume-Uni, le sol du premier de ces deux pays vaudra au moins vingt fois autant que celui du dernier.

Dans la première partie du Moyen-Age, la valeur totale du sol de l'Angleterre était bien inférieure à celle des quelques animaux à forte charpente, mais de petite taille, qui y mouraient de faim pendant l'hiver. A l'heure actuelle, bien que beaucoup des meilleures terres aient été utilisées pour les maisons, les chemins de fer, etc... ; bien que le bétail ait un poids total plus de dix fois supérieur, et soit de meilleure qualité ; bien qu'un capital agricole considérable existe sous des formes qui étaient alors inconnues : cependant le sol cultivable vaut plus de trois fois autant que le capital d'exploitation agricole. Les quelques années de la grande guerre avec la France doublèrent presque la valeur nominale du sol de l'Angleterre. Depuis lors, le libre échange, les améliorations des transports, l'ouverture de pays neufs, et d'autres causes, ont abaissé la valeur nominale de la partie du sol qui est consacrée à l'agriculture. Et elles ont eu pour effet d'élever en Angleterre, par rapport au Continent, le pouvoir général d'achat de la monnaie à l'égard des marchandises. Au début du XIX^e siècle, 25 francs auraient acheté plus de choses en France, et surtout une plus grande quantité des choses que consomment les classes ouvrières, qu'une livre en Angleterre. Mais maintenant l'avantage est de notre côté, et cela fait que les récents progrès de la richesse en France paraissent être, relativement à ceux qu'elle a faits en Angleterre, plus grands qu'ils ne le sont en réalité.

Il faut tenir compte de tous les faits de ce genre, et aussi du fait qu'une baisse du taux de l'intérêt augmente le taux auquel un revenu doit être capitalisé, et par suite augmente la valeur d'un bien qui produit un revenu donné. On voit alors que les estimations de la richesse d'un pays seraient très trompeuses, même si les statistiques de revenus sur lesquelles elles sont basées étaient exactes ; mais cependant ces estimations ne sont pas entièrement dénuées d'intérêt.

L'ouvrage de Giffen, *Growth of Capital*, contient des discussions suggestives sur plusieurs des chiffres du tableau suivant.

Pays et source de l'estimation	Sol (millions de £)	Maisons, etc. (millions de £)	Capital agricole (millions de £)	Autres formes de richesse (millions de £)	Richesse totale (millions de £)	Richesse par tête (en £)
<i>Angleterre</i>						
1679 (Petty).	144	30	36	40	250	42
1690 (Gregory King).	180	45	25	70	320	58
1812 (Colquhoun).	750	300	143	653	1.846	180
1885 (Giffen).	1.333	1.700	382	3.012	6.427	315
<i>Royaume-Uni</i>						
1812 (Colquhoun).	1.200	400	228	908	2.736	160
1855 (Edleston).	1.700	550	472	1 048	3.760	130
1865 (Giffen).	1.864	1 031	620	2.598	6.113	200
1875 (Giffen).	2.007	1.420	668	4.453	8.548	260
1885 (Giffen).	1.691	1.927	522	5.897	10.037	270
<i>Etats-Unis</i>						
1880 (Census).	2.040	2.000	480	4.208	8.728	175
1890 (Census).					13.200	200
<i>France</i>						
1892 (De Foville).	3.000	2.000	400	4 000	9.400	247
<i>Italie</i>						
1884 (Pantaleoni).	1.160	360			1.920	65

Rogers a tiré de la situation des différents comtés, au point de vue de l'impôt, une histoire instructive des changements survenus dans la richesse relative des différentes parties de l'Angleterre. Le grand ouvrage du vicomte d'Avenel, *Histoire économique de la propriété*, etc., contient une grande abondance de documents sur la France ; d'excellentes études comparatives du progrès de la richesse en France et dans les autres pays ont été faites par Levasseur, Leroy-Beaulieu, Neymarck et de Foville.

CHAPITRE VIII

ORGANISATION INDUSTRIELLE

§ 1. — Les écrivains qui se sont occupés de science sociale, depuis l'époque de Platon se sont plu à insister sur l'augmentation de rendement que le travail tire de l'organisation. Mais sur ce point, comme sur d'autres, Adam Smith a donné une portée nouvelle et plus étendue à une idée ancienne, grâce à la pénétration philosophique avec laquelle il l'expliqua, et grâce aux faits dont il l'illustra. Après avoir insisté sur les avantages de la division du travail, et avoir indiqué comment ils rendent possible à une plus grande population de vivre à l'aise sur un territoire limité, il conclut que l'insuffisance des moyens de subsistance par rapport à la population tend à éliminer les races qui, faute d'organisation, ou pour toute autre cause, sont incapables de tirer bon parti des avantages que possèdent les lieux où elles habitent.

Avant que l'ouvrage d'Adam Smith eut trouvé beaucoup de lecteurs, les biologistes avaient déjà commencé à faire de grands progrès dans la façon de comprendre la véritable nature des différences d'organisation qui distinguent les animaux supérieurs des animaux inférieurs; et avant qu'il se fut écoulé deux nouvelles générations, le mémoire historique de Malthus sur la lutte de l'homme pour l'existence mit Darwin sur la voie de ses études sur les effets de la lutte pour l'existence dans le monde animal et végétal qui aboutirent à sa découverte touchant le rôle

qu'elle joue constamment au point de vue de la sélection. Depuis lors la biologie a plus que payé sa dette ; les économistes ont à leur tour profité beaucoup des nombreuses et profondes analogies qui ont été découvertes entre l'organisation sociale, et particulièrement l'organisation industrielle, d'une part, et l'organisation physique des animaux supérieurs d'autre part. Dans certains cas, il est vrai, ces analogies apparentes disparurent à un examen plus minutieux ; mais beaucoup de celles qui semblaient à première vue les plus fantaisistes, ont peu à peu été remplacées par d'autres, et ont finalement justifié leur prétention de servir d'illustrations à l'unité d'action fondamentale qui existe entre les lois du monde physique et celles du monde moral. Cette unité centrale est exprimée par la règle générale, qui ne souffre pas beaucoup d'exceptions, selon laquelle le développement d'un organisme, social ou physique, entraîne une subdivision croissante des fonctions entre ses parties distinctes, et d'autre part une relation plus étroite entre elles (1). Chaque partie en vient à pouvoir de moins en moins se suffire à elle-même, à dépendre de plus en plus des autres parties pour son bien-être ; de sorte que tout désordre dans une partie quelconque d'un organisme supérieurement développé affecte ainsi les autres parties.

Ce progrès dans la subdivision des fonctions, ou « différenciation », comme on l'appelle, se manifeste, en ce qui touche l'industrie, sous la forme de la division du travail, et sous celle des progrès de la spécialisation, des connaissances et du machinisme. Tandis que l'intégration, c'est-à-dire l'intimité et la solidité croissantes des liens qui

(1) Outre les ouvrages de Herbert Spencer sur ce sujet, et l'ouvrage de Bagebot, *Physics and Politics*, voir une brillante étude de Häckel sur *Arbeitstheilung in Menschen-und Thierleben*. Il faut se reporter aussi à Schäffle, *Bau und Leben des sozialen Körpers*, et à Hearn, *Plutology*.

existent entre les différentes parties de l'organisme industriel, se manifeste sous les formes suivantes : progrès de la sécurité en matière de crédit commercial, progrès des moyens et des habitudes de communication par mer et par terre, des chemins de fer et du télégraphe, de la poste et de l'imprimerie.

La théorie d'après laquelle les organismes dont le développement est supérieur, au sens que nous venons de donner à cette expression, sont ceux qui ont le plus de chance de survivre dans la lutte pour l'existence, est elle-même en voie de progrès. Elle n'est pas encore entièrement élaborée aujourd'hui, ni au point de vue biologique, ni au point de vue économique. Mais nous pouvons envisager les principales conséquences économiques de la loi d'après laquelle la lutte pour l'existence amène la multiplication des organismes qui sont le mieux adaptés pour profiter de leur milieu.

Elle demande à être interprétée avec prudence, car le fait qu'une chose est profitable à son milieu ne suffit pas à assurer sa survivance, ni dans le monde physique, ni dans le monde moral. La loi de la « survivance des plus aptes » affirme que les organismes qui tendent à survivre sont ceux qui sont les plus aptes à utiliser le milieu pour leurs propres fins. Ceux qui utilisent le mieux leur milieu sont souvent aussi ceux qui sont le plus utiles à ceux qui les entourent ; mais parfois ils leur sont nuisibles.

Réciproquement, il peut arriver que la lutte pour la survivance ne réussisse pas à faire naître des organismes qui seraient pourtant très profitables à leur milieu. Dans le monde économique, le besoin d'une disposition industrielle nouvelle ne suffit pas pour en provoquer à coup sûr l'offre, à moins que ce soit autre chose qu'un simple désir, ou qu'un simple besoin. La demande doit être effective, c'est-à-dire qu'elle doit être accompagnée d'un paiement équivalent, ou

de quelque autre avantage offert à ceux qui la satisferont (1). Le simple désir qu'ont des ouvriers de participer à la direction et aux profits de la fabrique où ils travaillent, ou le besoin qu'éprouvent des jeunes gens bien doués de recevoir une bonne éducation technique, n'est pas une demande dans le sens où le mot est employé lorsqu'on dit que l'offre suit naturellement et sûrement la demande. Cela semble être une pénible vérité, mais quelques-unes de ses conséquences les plus pénibles sont atténuées par le fait que les races chez lesquelles on se rend gratuitement des services les uns aux autres, ne sont pas seulement celles qui ont le plus de chance de prospérer pendant quelque temps, mais celles qui ont le plus de chance d'avoir une nombreuse descendance héritant de ces bienfaisantes habitudes.

§ 2. — Même dans le monde végétal, une espèce qui négligerait le sort de ses graines, disparaîtrait bientôt, quelque vigoureux que soit son développement. Les devoirs de famille et de race sont souvent compris d'une façon élevée, dans le règne animal ; et même les animaux de proie, que nous sommes accoutumés à regarder comme les types de la cruauté, qui savent utiliser avec férocité leur milieu, et ne font rien pour lui en retour, sont bien obligés cependant, en tant qu'individus, de se dévouer pour leurs rejetons. Et en nous élevant des intérêts plus étroits de la famille à ceux de la race, nous voyons que parmi les animaux qui vivent en société, comme les abeilles et les fourmis, les races qui survivent sont celles où l'individu montre le plus d'énergie à rendre à la société des services variés sans l'aiguillon d'un bénéfice direct pour lui-même.

(1) Comme toutes les autres théories du même ordre, celle-ci a besoin d'être interprétée en tenant compte du fait que la demande effective d'un acheteur dépend de ses ressources, aussi bien que de ses besoins : un faible besoin de la part d'un homme riche agit souvent avec plus de force effective sur l'organisation commerciale du monde qu'un grand besoin de la part d'un homme pauvre.

Mais lorsque nous arrivons aux êtres humains, doués de la raison et de la parole, l'influence fortifiante exercée par le sentiment du devoir social sur l'énergie d'un groupe prend des formes plus variées. Il est vrai qu'aux âges les plus grossiers de la vie humaine, beaucoup des services que les individus se rendent les uns aux autres sont dus, presque comme chez les abeilles et les fourmis, à des habitudes héréditaires et à des impulsions irraisonnées. Mais le sacrifice réfléchi, et par suite moral, de soi-même, fait bientôt son apparition. Il est alimenté par les sages enseignements des prophètes, des prêtres et des législateurs, et il est inculqué au moyen de paraboles et de légendes. Peu à peu la sympathie irraisonnée, dont les germes existent chez les animaux inférieurs, étend sa sphère, et arrive à être acceptée après réflexion comme mobile d'action : l'affection sociale, d'abord à peine supérieure à celle qui existe dans une bande de loups ou dans une troupe de brigands, se transforme peu à peu en un noble patriotisme ; l'idéal religieux s'élève et se purifie. Les races chez lesquelles ces qualités sont le plus développées, sont sûres, toutes choses étant égales, de se montrer plus fortes que les autres dans la guerre et dans la lutte contre la faim et la maladie ; finalement elles sont sûres de prévaloir. Ainsi donc la lutte pour la vie amène à la longue la survivance des races d'hommes où l'individu montre le plus de disposition à se sacrifier au profit de ceux qui l'entourent, de celles par conséquent qui sont les plus aptes collectivement à tirer parti de leur milieu.

Malheureusement les qualités qui permettent à une race de l'emporter sur une autre, ne sont pas toutes bienfaites pour l'humanité dans son ensemble. Sans doute on aurait tort d'insister beaucoup sur le fait que des races à demi-sauvages ont pu souvent, grâce à leurs habitudes guerrières, triompher d'autres races qui leur étaient supérieures dans toutes les vertus de la paix : de pareils succès en

effet ont graduellement augmenté la vigueur physique de l'humanité et son aptitude à accomplir de grandes choses ; elles ont en définitive fait peut-être plus de bien que de mal. Mais on peut admettre, sans faire les mêmes restrictions, qu'une race ne prouve pas qu'elle mérite bien de l'humanité par le seul fait qu'elle réussit à prospérer au milieu ou à côté d'une autre. Sans doute la biologie et la science sociale montrent toutes deux que parfois les parasites servent de façon inattendue les êtres dont ils vivent ; mais dans bien des cas ils utilisent à leur avantage les particularités de ces êtres sans rien leur donner en retour. S'il existe, économiquement parlant, une demande pour les services des trafiquants de monnaie juifs et arméniens dans l'est de l'Europe et en Asie, ou pour la main d'œuvre des Chinois en Californie, ce fait n'est pas en lui-même la preuve, ni même un bien sérieux indice que de pareilles situations tendent à élever le niveau de l'humanité dans son ensemble. Sans doute une race entièrement livrée à ses seules ressources peut rarement prospérer à moins qu'elle ne soit abondamment douée des plus habiles vertus sociales ; mais une race manquant de ces vertus et incapable de s'élever à elle seule, peut arriver à prospérer grâce à ses relations avec une autre race. Au total, et sous la réserve de graves exceptions, les races qui survivent et prédominent sont celles chez lesquelles les meilleures qualités sont le mieux développées.

§ 3. — Cette influence de l'hérédité ne se montre nulle part avec plus d'évidence que dans l'organisation sociale. Car celle-ci ne peut être que le résultat d'un lent développement, le produit d'un grand nombre de générations : elle est basée sur les habitudes et les aptitudes du grand nombre, qui ne sauraient changer rapidement. Dans les temps primitifs, alors que la religion, le culte et les cérémonies, l'organisation politique, l'organisation militaire et l'organisation industrielle, étaient étroitement unis et n'étaient

même que les faces différentes de la même chose, on constate que presque toutes les nations qui étaient à la tête du progrès humain s'accordèrent pour adopter un système plus ou moins rigoureux de castes : et ce fait prouve par lui-même que la distinction en castes était bien appropriée à ce milieu, et qu'en somme il augmenta la force des races et des nations qui l'adoptèrent. Comme il était un facteur dominant toute leur vie, les nations qui l'adoptèrent n'auraient en effet pas pu l'emporter en règle ordinaire sur les autres, si l'influence exercée par lui n'avait pas été au total avantageuse. Leur prééminence ne prouvait pas qu'il fut sans défauts, mais que ses avantages, relativement à ce stade particulier du progrès, l'emportaient sur ses défauts.

Nous savons qu'il peut se faire qu'un animal ou un végétal diffère de ses concurrents par la possession de deux qualités, dont l'une constitue pour lui un grand avantage, tandis que l'autre est sans importance, peut-être même légèrement nuisible : l'existence de la première qualité permet à l'espèce de triompher, en dépit de l'autre ; la survivance de cette dernière ne prouvera pas qu'elle soit avantageuse. De même la lutte pour l'existence a laissé subsister dans l'humanité beaucoup de qualités et d'habitudes ne présentant par elles-mêmes aucun avantage, mais associées par un lien plus ou moins permanent à d'autres qui étaient de grandes causes de force. Des exemples de ce genre se rencontrent chez les peuples qui doivent surtout leur supériorité à des succès militaires, dans la tendance qu'ils ont à se conduire en oppresseurs, et à mépriser tout travail de longue haleine. On en trouve aussi chez les peuples commerçants, dans leur tendance à trop penser à la richesse et à l'employer en dépenses de luxe. Mais les exemples les plus frappants se rencontrent en matière d'organisation sociale ; l'excellente adaptation du système des castes à l'œuvre particulière qu'il avait à accomplir, lui permit de prospérer en dépit de ses grands défauts, dont le principal était sa rigi-

dité et le sacrifice de l'individu aux intérêts de la société, ou plutôt à certaines exigences spéciales de la société.

En passant par-dessus les périodes intermédiaires et en arrivant tout de suite à l'organisation moderne du monde occidental, nous voyons qu'elle offre un contraste frappant et une ressemblance non moins frappante avec le système des castes. D'une part la rigidité a été remplacée par la plasticité : les procédés de travail qui étaient autrefois stéréotypés, changent maintenant avec une rapidité étonnante. Les relations sociales entre les classes, et la position de l'individu dans sa classe, qui étaient autrefois fixées avec précision par des règles traditionnelles, sont maintenant parfaitement variables et changent avec les circonstances changeantes du moment. Mais, d'un autre côté, le sacrifice de l'individu aux exigences de la société, en ce qui regarde la production de la richesse matérielle, est à certains égards comme un cas d'atavisme, comme une survivance des conditions qui prévalaient aux temps lointains de la domination des castes : la division du travail entre les différentes branches d'industrie, et entre les différents individus dans la même branche, est si entière et si rigide, que les véritables intérêts du producteur risquent parfois d'être sacrifiés en vue d'accroître la somme que son travail ajoute au total de la production.

§ 4. — Adam Smith, tout en insistant sur les avantages généraux de cette minutieuse division du travail et de cette délicate organisation industrielle qui étaient en train de se développer à son époque avec une rapidité sans exemple, eut soin cependant de signaler que ce système avait bien des défauts et qu'il entraînait bien des maux (1). Mais beaucoup de ceux qui l'ont suivi, ayant moins de pénétration scientifique et parfois moins de véritable connaissance du

(1) Nous avons déjà noté (Livre I, ch. iv, § 3) l'emploi inexact du mot *Smithianismus* en Allemagne.

monde, soutinrent hardiment que tout ce qui existe est bien. Il ne leur suffit pas d'insister sur le fait que la nouvelle organisation industrielle va en se développant rapidement et triomphe des formes rivales dans toutes les directions, ni de montrer que ce fait à lui seul prouve qu'elle répond à un besoin des temps, et que ses avantages l'emportent sur ses inconvénients.

Quelques-uns allèrent plus loin et appliquèrent le même raisonnement à tous les détails de cette organisation ; ils ne voyaient pas que la force même du système dans son ensemble lui permet de présenter beaucoup de particularités qui en elles-mêmes sont fâcheuses. Pendant un temps ils fascinèrent le monde par leurs descriptions romanesques des proportions parfaites de cette organisation « naturelle » de l'industrie, née du germe rudimentaire de l'intérêt personnel : chaque homme choisit son travail quotidien avec la seule idée d'en obtenir le meilleur prix possible, mais avec cette conséquence inévitable de choisir par là même le travail dans lequel il rendra le plus de service aux autres. Ils prétendirent par exemple que si un homme possède un talent de directeur d'entreprise, il est sûrement conduit à l'employer au mieux de l'intérêt de l'humanité ; que, pendant ce temps, d'autres personnes, poussées de même par leur propre intérêt, sont amenées à lui fournir pour son usage tout le capital dont il peut faire bon emploi ; que son propre intérêt l'amène à disposer de ceux qu'il emploie de telle façon que chacun ait le travail pour lequel il est le plus apte et pas un autre ; que son intérêt l'amène aussi à acquérir et à utiliser les machines et autres instruments de production qui peuvent, mieux que d'autres équivalents et du même prix, contribuer, entre ses mains, à subvenir aux besoins de l'humanité.

Ils avaient raison de soutenir que ce sont là d'importants problèmes qui ne peuvent pas être bien compris sans une étude beaucoup plus attentive que celle qui leur est consa-

crée par ces écrivains hâtifs qui, alors comme aujourd'hui, arrivaient à une facile popularité par d'aveugles attaques contre l'état social existant. Mais la défense qu'eux-mêmes en faisaient, bien que plus intelligente, méritait presque tout autant le reproche d'être inspirée par un préjugé de parti. La subtilité romanesque de cette « organisation naturelle de l'industrie » était séduisante pour des esprits sérieux et réfléchis ; elle les dispensait de voir, et de chercher à corriger, le mal qui se mêlait au bien dans les transformations s'accomplissant autour d'eux ; et elle les empêchait de rechercher si beaucoup des institutions, même parmi les plus importantes de l'organisation moderne, ne pourraient pas être éphémères : ayant d'ailleurs beaucoup d'excellents résultats à donner pendant leur existence, comme le système des castes l'avait fait dans son temps ; mais étant, comme lui, surtout utiles en ce qu'elles ouvrent la voie à une meilleure organisation pour des temps plus heureux.

§ 5. — De plus la théorie ne tenait pas compte de ce que les organes voient leur vigueur s'accroître lorsqu'on en fait usage. M. Herbert Spencer a fait plus que personne autre pour établir la vérité et l'importance de la loi d'après laquelle si un exercice physique ou intellectuel procure du plaisir et se répète par suite fréquemment, les organes physiques ou intellectuels qu'il met en jeu, ont des chances de progresser avec rapidité. Chez les animaux inférieurs, il est vrai, l'action de cette loi est si intimement mêlée à celle de la survivance des plus aptes, qu'il est rarement nécessaire d'insister sur la distinction entre les deux. En effet, on pouvait deviner *a priori*, et l'observation semble prouver, que la lutte pour la survivance tend à empêcher les animaux de prendre beaucoup de plaisir à l'exercice des fonctions qui ne contribuent pas à leur bien-être.

Mais l'homme, avec sa forte individualité, a plus de liberté. Il se plaît à exercer ses facultés pour elles-mêmes : tantôt pour en faire un noble emploi, soit en s'abandonnant

à la poussée de la vie, comme le faisaient les Grecs antiques, soit sous l'action d'un effort réfléchi et ferme en vue de fins importantes; tantôt pour en faire un usage bas, comme dans le cas où le goût pour la boisson prend un développement morbide. La supériorité physique de la race anglaise sur toutes celles qui ont vécu de la vie des villes aussi largement que nous, est due au grand développement des jeux dans lesquels notre jeunesse exerce ses facultés physiques à seule fin de les exercer. Les facultés religieuses, morales, intellectuelles et artistiques, dont dépend le progrès de l'industrie, ne sont pas acquises uniquement en vue des choses qu'elles peuvent procurer; mais on les développe par l'exercice en vue du plaisir et du bonheur qu'elles-mêmes procurent; de même, une bonne organisation de l'Etat, ce grand facteur de la prospérité économique, est le produit d'une variété infinie de motifs, dont beaucoup n'ont aucun lien avec la recherche de l'enrichissement de la nation (1).

Sans doute, il est vrai que les qualités physiques acquises par les parents pendant leur vie se transmettent rarement, peut-être même jamais, à leur descendance. Mais il ne semble y avoir aucune bonne raison de douter que les enfants de ceux qui ont mené une vie physiquement et moralement saine, ne soient d'une nature plus vigoureuse que si leurs parents avaient vécu dans des conditions malsaines, affaiblissantes pour leurs corps et leurs esprits. Il est certain que dans le premier cas les enfants, une fois nés, seront mieux nourris et mieux élevés, qu'ils acquerront des goûts plus sains, et qu'ils auront plus de cette considération pour les autres et de ce respect pour soi-même qui sont les grands ressorts du progrès humain (2).

(1) L'homme, au milieu de si nombreux mobiles, peut s'appliquer volontairement à encourager le développement de l'un d'eux, mais il peut aussi se décider à entraver le progrès d'un autre. La lenteur des progrès pendant le Moyen Age fut due en partie à un mépris voulu de l'instruction.

(2) Voir note XI à l'appendice.

Il est donc nécessaire d'examiner avec soin si l'organisation industrielle actuelle ne pourrait pas avec avantage être modifiée de façon à augmenter les occasions que les classes industrielles inférieures possèdent de faire usage de leurs facultés intellectuelles, de tirer du plaisir de cet usage, et de les fortifier en s'en servant. L'argument d'après lequel une pareille transformation, si elle avait été avantageuse, se serait déjà opérée par le jeu de la lutte pour la survivance, doit être rejeté comme insuffisant. Sans doute, le développement tendrait alors de lui-même à se faire dans cette direction, mais son action serait lente ; et c'est la prérogative de l'homme de hâter la marche du progrès en prévoyant et en préparant la voie pour l'avenir. Nous devons toujours nous rappeler que des changements, qui n'ajoutent que peu au rendement immédiat de la production, peuvent être précieux s'ils préparent l'humanité à une organisation supérieure où la production de la richesse sera plus efficace et sa distribution plus juste, et que tout système qui laisse gaspiller les plus hautes facultés des classes inférieures soulève de graves préventions.

Nous pouvons maintenant étudier provisoirement les formes actuelles de l'organisation industrielle, et le rôle qu'elles jouent sur l'offre des richesses matérielles.

CHAPITRE IX

ORGANISATION INDUSTRIELLE (*suite*). DIVISION DU TRAVAIL. INFLUENCE DU MACHINISME

§ 1. — La première condition d'une bonne organisation de l'industrie est que chacun y soit employé dans le travail que ses capacités et son instruction le rendent apte à bien faire, et qu'il soit muni pour son travail des meilleures machines et des meilleurs instruments. Nous laisserons de côté pour le moment la répartition du travail entre ceux qui exécutent les détails de la production, et ceux, d'autre part, qui dirigent son organisation générale et qui en supportent les risques ; nous nous en tiendrons à la division du travail entre les différentes catégories d'agents de la production, en insistant spécialement sur l'influence des machines. Dans le chapitre suivant, nous examinerons les effets réciproques de la division du travail et de la localisation de l'industrie. Dans un troisième chapitre, nous rechercherons en quoi les avantages de la division du travail sont influencés par l'accumulation de gros capitaux entre les mains de simples individus et de sociétés, ou, comme on dit d'ordinaire, par la production en grand ; et enfin nous examinerons la spécialisation croissante qui se produit dans le travail de direction des entreprises.

Tout le monde sait bien que « pratiquer est le moyen de se perfectionner », que la pratique permet d'accomplir, avec relativement peu de peine, quelque chose qui semblait d'abord

difficile, tout en le faisant beaucoup mieux qu'auparavant. La physiologie explique dans une certaine mesure ce fait. Elle permet de croire que le changement est dû au développement graduel de nouvelles habitudes d'action plus ou moins « réflexe » ou automatique. Des actions purement réflexes, comme celle de respirer en dormant, sont exécutées par le jeu des centres nerveux locaux sans aucun appel à l'autorité centrale suprême de la pensée qui est supposée résider dans le cerveau. Mais tous les mouvements réfléchis exigent l'attention de l'autorité centrale principale. Elle est renseignée par les centres nerveux ou autorités locales, et peut-être en certains cas directement par les nerfs sensitifs; puis elle renvoie des instructions détaillées et complexes aux autorités locales, ou en certains cas directement aux nerfs musculaires, et elle coordonne ainsi leur action de façon à produire à peu près les résultats requis (1).

(1) Par exemple, la première fois qu'un homme essaye de patiner, il doit donner toute son attention au maintien de son équilibre; son cerveau doit exercer une surveillance directe sur chaque mouvement, et il ne lui reste pas beaucoup d'énergie intellectuelle pour autre chose. Après un certain temps de pratique, l'action devient semi-automatique, les centres nerveux locaux se chargent presque complètement de diriger les muscles, le cerveau reste libre, et l'homme peut enchaîner avec indépendance ses pensées; il peut même changer sa route pour éviter un obstacle, ou rattraper son équilibre lorsqu'une légère inégalité du sol le lui a fait perdre, sans interrompre aucunement le cours de ses pensées. Il semble que l'exercice de la force nerveuse, sous la direction immédiate du pouvoir pensant qui réside dans le cerveau, crée une série de liens, donnant probablement lieu à une modification physique distincte, entre les nerfs et les centres nerveux intéressés; et ces liens nouveaux peuvent être regardés comme une sorte de capital de force nerveuse. Il y a probablement quelque chose comme une organisation bureaucratique des centres nerveux locaux: la moelle, l'épine dorsale et les plus gros ganglions jouant d'ordinaire le rôle des autorités provinciales et étant capables, après quelque temps, de diriger les autorités de district et de village sans déranger le gouvernement suprême. Très probablement ils envoient des renseignements sur ce qui se passe; mais s'il n'arrive rien d'anormal, on n'y prête pas

Le fondement physiologique du travail purement intellectuel n'est pas encore bien connu ; mais le peu que nous savons du développement de la structure du cerveau semble indiquer que la pratique, dans quelque ordre de pensée que ce soit, fait naître des relations nouvelles entre les différentes parties du cerveau. En tout cas, nous savons que la pratique permet à une personne de résoudre rapidement, et sans fatigue sérieuse, des questions qu'elle n'aurait traitées que très imparfaitement peu de temps avant, même au prix des plus grands efforts. L'esprit du négociant, celui de l'homme de loi, du médecin et de l'homme de science, arrivent peu à peu à acquérir un stock de connaissances et une faculté d'intuition qu'un penseur puissant ne pourrait acquérir que par les plus sérieux efforts continuellement appliqués pendant des années à une série plus ou moins restreinte de questions. Naturellement, l'esprit ne peut pas travailler sérieusement pendant beaucoup d'heures par jour dans une même direction : un homme travaillant beaucoup prend du plaisir à un travail qui ne rentre pas beaucoup d'attention. Pourtant, lorsqu'il faut accomplir une action nouvelle, comme par exemple lorsqu'il faut apprendre à patiner à reculons, il sera fait appel pendant quelque temps à toute la force du pouvoir pensant ; on sera alors capable, grâce à l'adaptation particulière que les nerfs et les centres nerveux ont subie en vue du patinage, de faire quelque chose qui aurait été tout à fait impossible sans elle.

Pour prendre un exemple plus relevé : lorsqu'un peintre est dans ses meilleurs moments, son cerveau est entièrement pris par son œuvre ; toute sa force intellectuelle y est appliquée, et la fatigue est trop grande pour être continuée pendant longtemps. En quelques heures d'une heureuse inspiration il peut exprimer des pensées qui soient capables d'exercer une influence sensible sur les générations à venir. Mais son pouvoir d'expression s'est formé dans d'innombrables heures d'un travail laborieux par lequel il a, peu à peu, établi une connexion étroite entre son œil et sa main, suffisante pour lui permettre de faire de bonnes esquisses grossières des choses avec lesquelles il est un peu familiarisé, alors même qu'il prend part à une conversation absorbante et n'a peut-être pas conscience d'avoir un pinceau à la main.

dans sa profession, mais qui fatiguerait une personne ayant à le faire tout le long du jour.

Certains réformateurs sociaux ont soutenu que ceux qui se livrent au travail cérébral le plus sérieux, peuvent aussi accomplir une bonne dose de travail manuel sans diminuer leur aptitude à acquérir de nouvelles connaissances ou à résoudre de difficiles questions. Mais l'expérience semble montrer que le meilleur soulagement à la fatigue se trouve dans les occupations entreprises pour obéir à la fantaisie du moment et abandonnées lorsque la fantaisie est passée, c'est-à-dire dans ce que l'instinct populaire range parmi les délassements. Toute occupation qui est assez astreignante (*business-like*), pour qu'on doive parfois se forcer par un effort de volonté à s'y appliquer, épuise la force nerveuse et n'est pas un véritable délassement ; elle n'est donc pas économique au point de vue de la collectivité, à moins que sa valeur ne soit suffisante pour compenser le tort considérable qu'elle peut faire au travail principal de celui qui s'y livre (1).

§ 2. — C'est une question difficile, et non encore résolue, de savoir jusqu'où la spécialisation devrait être poussée dans les travaux du genre le plus élevé. En matière de science, la meilleure règle semble être que la sphère d'étude soit étendue pendant la jeunesse, et qu'elle aille peu à peu en se rétrécissant à mesure que les années passent.

(1) J. S. Mill est allé jusqu'à soutenir que ses occupations à l'*India Office* ne gênaient en rien ses études philosophiques. Mais il paraît probable que cette atteinte portée à ses facultés les plus actives a affaibli sa pensée plus qu'il ne le croyait. Bien que, par là, les services remarquables qu'il a rendus à sa génération n'aient été que fort peu diminués, son aptitude pour les travaux qui influencent le cours de la pensée dans les générations futures en a probablement été affectée d'une façon considérable. C'est en économisant chaque atome de sa faible vigueur physique que Darwin put accomplir tant de travaux de cette sorte : un réformateur social qui aurait réussi à employer à un travail utile pour la collectivité les heures de loisir de Darwin, aurait fait faire à celle-ci une mauvaise affaire.

Un médecin qui a toujours concentré son attention exclusivement sur une classe de maladies, peut donner un avis moins sage, même sur les matières de sa spécialité, qu'un autre médecin qui, ayant appris par une large expérience à considérer ces maladies dans leur relation avec la santé en général, concentre peu à peu ses études de plus en plus sur elles, emmagasine un grand nombre d'expériences particulières et se forme un instinct subtil. Mais il n'est pas douteux que l'on peut, à l'aide de la division du travail, accroître considérablement les résultats obtenus dans les occupations qui demandent surtout une habileté purement manuelle.

Adam Smith signalait qu'un garçon qui n'avait jamais fait autre chose que des épingles toute sa vie, pourrait les faire deux fois plus vite qu'un forgeron très habile qui ne se mettrait à fabriquer des épingles qu'occasionnellement. Quelqu'un qui a à exécuter la même série d'opérations pendant des jours sur des choses ayant exactement la même forme, apprend peu à peu à remuer ses doigts exactement comme il le faut, par une action presque automatique, et avec une rapidité plus grande qu'il ne lui serait possible si chacun de ses mouvements devait être précédé d'une décision réfléchie de la volonté. Un exemple familier est fourni par l'habileté des enfants à attacher les fils dans une filature de coton. De même dans une manufacture de vêtements ou de souliers, une personne qui fait, soit à la main, soit à la machine, toujours la même couture sur une pièce de cuir ou de drap d'une dimension toujours la même, heure après heure, jour par jour, est capable de l'exécuter avec beaucoup moins d'effort et bien plus vite qu'un ouvrier possédant une plus grande rapidité de main et de coup d'œil, et une habileté générale d'un ordre plus élevé, mais qui a l'habitude de faire un vêtement ou un soulier tout entier (1).

(1) Les meilleurs vêtements, et les plus coûteux, sont faits par des

De même, dans les industries du bois et des métaux, lorsqu'un homme doit exécuter exactement les mêmes opérations sans cesse sur la même pièce, il prend l'habitude de la tenir exactement de la façon qu'il faut, et de disposer les outils et les autres choses dont il se sert de la façon qui lui permet de les mettre en œuvre avec la moindre perte de temps et de force dans ses mouvements. Accoutumé à les trouver toujours dans la même position et à les prendre dans le même ordre, ses mains travaillent presque automatiquement : avec une plus longue pratique sa dépense de force nerveuse diminue même plus rapidement que sa dépense de force musculaire.

Lorsqu'un acte a été ainsi ramené à la routine, il est à peu près arrivé au moment où il peut être exécuté par la machine. La principale difficulté à vaincre est de permettre au mécanisme de tenir l'objet solidement et exactement dans la position où la machine peut agir sur lui de la manière demandée, et sans perdre trop de temps à le saisir. Mais on peut généralement y arriver lorsque le résultat

tailleurs très habiles et très bien payés, qui achèvent complètement une pièce, puis une autre ; tandis que les vêtements bon marché et mauvais sont faits, pour des salaires de famine, par des femmes sans habileté qui emportent le vêtement chez elles et font tout le travail de couture elles-mêmes. Mais les vêtements de qualité intermédiaire sont faits dans des ateliers ou dans des fabriques, où la division et la subdivision du travail sont poussées aussi loin que le permet l'état du personnel dirigeant, et ce procédé gagne avec rapidité du terrain des deux côtés sur les procédés rivaux. Lord Lauderdale (*Inquiry*, p. 282) cite l'argumentation par laquelle Xénophon montre que le travail qui donne le meilleur résultat est celui dans lequel chacun se limite à une tâche unique, comme lorsqu'un homme se borne à coudre des souliers ou des vêtements, tandis qu'un autre les coupe ; la cuisine du roi est bien meilleure qu'aucune autre, parce qu'il a un cuisinier pour faire bouillir la viande, un autre pour la rôtir, un pour faire bouillir le poisson, un autre pour le frire : il n'a pas un homme chargé de fabriquer toutes les sortes de pains, mais un homme à part pour les différentes qualités.

vaut qu'on y consacre un peu de travail et quelques frais. Alors l'opération entière peut souvent être dirigée par un seul ouvrier qui, assis devant la machine, prend de la main gauche une pièce de bois ou de métal dans un tas, et la pose dans un creux, tandis qu'avec sa main droite il tire un levier, ou met d'une façon quelconque la machine en œuvre ; enfin, avec sa main gauche, il jette à un autre tas l'objet qui a été exactement coupé, ou poinçonné, ou vrillé, ou raboté, d'après un modèle donné. C'est surtout dans ces industries que nous voyons les rapports des *trade-unions* modernes se plaindre de ce que les ouvriers non qualifiés, et même leurs femmes et leurs enfants, soient employés à exécuter un travail qui exigeait d'habitude l'habileté et le jugement d'un mécanicien expérimenté, mais qui a été ramené à une simple routine par le progrès du machinisme et la minutie sans cesse plus grande de la subdivision du travail.

§ 3. — Nous aboutissons ainsi à une règle générale, dont l'action est plus prononcée dans certaines branches d'industries que dans d'autres, mais qui s'applique à toutes. C'est que toute opération industrielle qui peut être ramenée à l'uniformité, de sorte que la même chose soit exécutée toujours de la même façon, est destinée à coup sûr à être plus ou moins tard confiée à une machine. Cette règle peut souffrir des retards et des difficultés ; mais si le travail à exécuter se fait sur une échelle suffisante, l'argent et les facultés d'invention y seront appliqués sans réserve jusqu'à ce que la solution soit trouvée (1).

(1) Un grand inventeur passe pour avoir dépensé 300.000 £. en expériences relatives au machinisme dans l'industrie textile, et on dit que ses dépenses lui ont été abondamment remboursées : quelques-unes de ses inventions sont de celles qui ne peuvent être faites que par un homme de génie, et, quelque grand que fût le besoin qu'on avait d'elles, elles ont dû attendre qu'ait paru l'homme qui pouvait les trouver. Il demandait, et la demande n'était pas déraisonnable, 1.000 £. comme prix de ses machines à peigner ; et un

Ainsi ces deux phénomènes, le progrès du machinisme, et le progrès de la subdivision du travail, ont marché ensemble et sont dans une certaine mesure connexes. Mais la connexion n'est pas aussi étroite qu'on le suppose d'ordinaire. C'est l'extension des marchés, l'accroissement de la demande pour de grandes quantités de marchandises de même espèce, et, parfois, de marchandises faites avec une grande précision, qui mène à la subdivision du travail. Le progrès du machinisme a pour principal effet de rendre moins cher et plus précis un travail qui, même sans cela, aurait été subdivisé. Par exemple, « en organisant les ateliers de Soho, Boulton et Watt jugèrent nécessaire de pousser la division du travail aussi loin que possible. Il n'existait pas de tours à chariots mécaniques, de raboteuses, ni de foreuses, comme on en trouve aujourd'hui, qui permettent à la construction mécanique de se faire presque à coup sûr avec précision. Tout dépendait de l'habileté mécanique individuelle des mains et des yeux ; les machines employées étaient elles-mêmes bien moins perfectionnées que maintenant. Boulton et Watt s'efforcèrent de triompher partiellement de la difficulté en spécialisant leurs ou-

fabricant de laine filée, surchargé de travail, trouva qu'il avait avantage à acheter une machine de plus, et à payer pour elle cette somme, six mois seulement avant l'expiration du brevet. Mais de pareils cas sont exceptionnels ; d'ordinaire, les machines brevetées ne sont pas très chères. Dans certains cas l'économie que permet leur production en un lieu unique par des machines spécialisées est si grande que le propriétaire du brevet trouve avantage à les vendre à un prix inférieur à l'ancien prix que coûtaient les machines moins bonnes qu'elles remplacent : cet ancien prix lui donnerait un profit si élevé qu'il a avantage à vendre à un prix inférieur, pour introduire l'emploi des machines dans de nouveaux usages ou sur de nouveaux marchés. Dans presque toutes les industries, beaucoup de travaux sont faits à la main, quoiqu'il soit bien connu qu'ils pourraient aisément être faits en y adaptant des machines déjà employées dans cette industrie ou dans une autre. On s'en abstient pourtant parce que ces machines n'auraient pas là assez d'emploi pour rémunérer la peine et la dépense de les fabriquer.

vriers dans des tâches particulières pour les rendre aussi habiles que possible. Par une habitude continue à se servir des mêmes outils, et à fabriquer les mêmes objets, ils acquerraient ainsi une grande habileté individuelle » (1). Ainsi, le machinisme vient sans cesse supplanter et rendre inutile cette habileté purement manuelle, dont l'acquisition était, même encore à l'époque d'Adam Smith, le principal avantage de la division du travail. Mais cette influence se trouve plus que contrebalancée par la tendance du machinisme à accroître l'importance des entreprises manufacturières et à les rendre plus complexes : par là le machinisme augmente les occasions de division du travail dans tous les genres de travaux, et notamment dans le travail de direction.

§ 4. — La facilité qu'offre le machinisme d'exécuter des travaux qui exigent trop de précision pour être faits à la main, apparaît peut-être le mieux dans certaines branches métallurgiques où le système des parties interchangeables va en se développant rapidement. C'est seulement après une longue pratique, et au prix de beaucoup d'attention et de travail, que la main peut fabriquer une pièce métallique qui ressemble exactement à une autre ou qui s'ajuste à une autre. Et, malgré cela, l'exactitude n'est pas complète. Mais c'est justement le travail qu'une machine bien faite peut accomplir avec le plus de facilité et de perfection. Par exemple, si les semeuses et les moissonneuses devaient être fabriquées à la main, leur prix d'acquisition serait très élevé ; et lorsque une pièce en serait brisée, elle ne pourrait être remplacée qu'à grands frais en renvoyant la machine au fabricant ou en faisant venir un ouvrier très habile. Mais dans l'état de choses actuel, le fabricant possède un approvisionnement de pièces identiques à celle qui a été brisée, fabriquées par les mêmes machines et interchan-

(1) Smile, *Boulton and Watt*, pp. 170, 171.

geables avec elle. Un agriculteur du Nord-Ouest de l'Amérique, séparé peut-être par une centaine de milles de tout bon atelier mécanique, peut employer avec confiance une machine compliquée ; car il sait que, en télégraphiant le numéro de la machine et le numéro de la pièce qu'il briserait, il peut recevoir par le prochain train une pièce qu'il peut mettre lui-même en place. L'importance de ce principe des parties interchangeables n'a été saisie que récemment ; bien des signes montrent cependant qu'il servira plus qu'aucun autre à étendre l'usage des machines construites mécaniquement, dans toutes les branches de production, y compris même les travaux domestiques et agricoles (1).

La fabrication des montres fournit une bonne illustration des influences que le machinisme exerce sur le caractère de l'industrie moderne. Il y a peu d'années, le principal siège de cette industrie était dans la Suisse française ; la subdivision du travail y était poussée assez loin, quoique une grande partie du travail fût faite par une population plus ou moins dispersée. Il y avait environ cinquante branches distinctes, dont chacune effectuait une petite partie du travail. Dans presque toutes il fallait une habileté manuelle très spécialisée, mais très peu de jugement ; les bénéfices étaient généralement faibles, parce que l'industrie existait depuis trop longtemps pour que ceux qui y travaillaient pussent avoir quelque chose ressemblant à un monopole, et parce qu'il n'était pas difficile d'y faire entrer tout enfant doué d'une intelligence ordinaire. Mais cette industrie est maintenant en train de céder la place au système américain de fabrication des montres à la machine, qui ne demande qu'une très faible habileté manuelle spéciale. En

(1) Le système doit son origine dans une grande mesure aux calibres types (*standard gauges*) de Sir Joseph Whitworth ; mais c'est en Amérique qu'il a été pratiqué avec le plus d'initiative et de perfection. M. Trowbridge en a fait une bonne étude dans le 2^e volume du *Report of the tenth census for the United States*.

fait, le machinisme devient chaque année de plus en plus automatique, et tend à recourir de moins en moins à l'assistance de la main de l'homme. Mais plus est délicate la puissance de la machine, plus doit être grande la somme de jugement et d'attention nécessaire chez ceux qui la surveillent. Prenez, par exemple, une belle machine qui, à un bout, s'alimente elle-même en fil d'acier, et à l'autre donne des petites vis d'une forme exquise ; elle déplace un grand nombre d'ouvriers qui avaient acquis, il est vrai, une habileté manuelle très grande et très spécialisée, mais qui menaient des vies sédentaires, fatiguant leurs yeux avec des microscopes, et ne trouvant dans leur travail que très peu emploi de leurs facultés, si ce n'est de celle de se servir de leurs mains. Mais la machine est compliquée et coûteuse, et la personne qui la surveille doit avoir de l'intelligence et un vif sentiment de responsabilité, qualités tendant à la longue à affiner le caractère ; or ces qualités, bien que plus communes qu'autrefois, sont cependant encore suffisamment rares pour qu'on soit obligé de les payer très cher. Evidemment, c'est là un cas extrême, et la plus grande partie du travail exécuté dans une fabrique de montres est beaucoup plus simple. Mais elle exige des facultés plus relevées que ne le faisait l'ancien système de fabrication, et ceux qui y sont employés y gagnent en moyenne des salaires plus forts. Le nouveau mode de fabrication a déjà assez abaissé le prix des bonnes montres, pour les mettre à la portée des classes les plus pauvres, et il semble pouvoir bientôt exécuter les travaux du genre le plus relevé (1).

(1) La perfection que le machinisme a déjà obtenue apparaît dans le fait qu'à l'Exposition des inventions, récemment tenue à Londres, le représentant d'une fabrique américaine de montres démonta cinquante montres devant quelques représentants anglais de l'ancien mode de fabrication ; puis, après avoir formé plusieurs tas avec les différentes pièces, il leur demanda de prendre successivement une pièce à chaque tas ; il mit alors ces pièces dans une boîte de montre et leur rendit une montre en parfait état.

Ceux qui finissent et réunissent les différentes parties d'une montre doivent toujours avoir une habileté très spécialisée ; mais la plupart des machines qui sont employées dans une fabrique de montres ne diffèrent pas par leurs caractères généraux de celles qui sont employées dans les autres industries travaillant les métaux légers : en fait, beaucoup d'entre elles sont de simples modifications des machines à tourner, à mortaiser, à poinçonner, à forer, à raboter, à contourner, à laminier, et de quelques autres, qui sont courantes dans toutes les industries mécaniques. C'est là un bon exemple de ce fait que tandis que la subdivision du travail va en augmentant constamment, beaucoup des limites existant entre des industries qui sont nominale-ment distinctes sont en voie de devenir plus minces et plus faciles à franchir. Autrefois, lorsque les fabricants de montres avaient à souffrir d'une diminution dans la demande de leurs articles, il ne leur aurait été d'aucun secours d'apprendre que la fabrication des fusils manquait de bras ; mais les ouvriers d'une fabrique de montres trouveraient des machines très analogues à celles avec lesquelles ils sont familiarisés, s'ils s'égarèrent dans une manufacture de fusils, dans une fabrique de construction de machines à coudre ou de machines à tisser. Une fabrique de montres, avec ceux qui y travaillent, pourrait être convertie sans perte très grande en une fabrique de machines à coudre : la condition presque unique pour cela serait que dans la nouvelle fabrique personne ne soit employé à un travail exigeant un niveau d'intelligence plus élevé que celui demandé par le travail auquel il était accoutumé.

§ 5. — L'industrie de l'imprimerie fournit un autre exemple de la façon dont un progrès du machinisme et une augmentation du volume de la production entraînent une minutieuse subdivision du travail. Chacun connaît le colon journaliste des régions américaines récemment colonisées qui compose les caractères de ses articles à mesure qu'il les

écrit, puis qui, avec l'aide d'un boy, imprime ses feuilles et les distribue à ses voisins. Lorsque l'invention de l'imprimerie était encore nouvelle, l'imprimeur avait à faire tout cela lui-même, et en outre à fabriquer lui-même ses instruments de travail (1). Ils lui sont maintenant fournis par des industries « subsidiaires » qui peuvent fournir, même à l'homme qui imprime au loin dans les forêts, tout ce dont il a besoin. Mais en dépit de l'aide qu'il obtient ainsi du dehors, un grand établissement d'imprimerie doit donner place dans ses murs à bien des catégories différentes d'ouvriers. Pour ne rien dire de ceux qui organisent et surveillent l'entreprise, de ceux qui font le travail de bureau et s'occupent des approvisionnements, des correcteurs corrigeant les fautes qui peuvent s'être glissées dans les « épreuves », des ingénieurs et des réparateurs pour les machines, de ceux qui clichent, qui corrigent et préparent les plaques de stéréotypie, des magasiniers et des enfants, garçons et filles, qui les aident, et de plusieurs autres catégories moins importantes, on trouve les deux grands groupes des compositeurs qui composent les caractères, des mécaniciens et des conducteurs qui font les tirages. Chacun de ces deux groupes est divisé en plusieurs petits groupes, notamment dans les grands centres de l'industrie de l'imprimerie. A Londres, par exemple, un conducteur qui était habitué à un genre de machine, ou un compositeur qui avait l'habitude d'un genre de travail, s'ils viennent à perdre leur place, ne renonceront pas volontiers au bénéfice de leur habileté acquise, et, dédaignant leur connais-

(1) « Le fondeur de caractères fut probablement le premier à se séparer de l'entreprise ; ensuite les imprimeurs ont chargé d'autres personnes du soin de fabriquer les presses ; puis l'encre et les rouleaux eurent des fabricants distincts et séparés ; et il apparut une classe de gens qui, bien qu'appartenant à d'autres industries, se firent une spécialité des instruments servant à l'imprimerie : forgerons, menuisiers, ingénieurs, pour imprimeurs ». SOUTHWARD, *Encyclopedia Britannica*, v° *Typography*.

sance générale du métier, ils chercheront à être employés : l'un à un autre genre de machine, l'autre à un autre travail de composition (1). Ces barrières entre les subtiles subdivisions d'une industrie, tiennent une grande place dans beaucoup d'études où l'on décrit la tendance moderne vers la spécialisation de l'industrie ; et c'est avec raison dans une certaine mesure, car s'il est vrai que beaucoup d'entre elles soient assez légères pour qu'un homme perdant son travail dans une subdivision puisse passer dans une autre sans perdre beaucoup de son habileté, cependant il ne le fait qu'après avoir pendant quelque temps cherché du travail dans son ancienne spécialité ; aussi, en ce qui touche les fluctuations légères d'une semaine à l'autre dans une industrie, ces barrières sont aussi efficaces que le seraient de plus rigides. Mais elles sont d'une toute autre espèce que les larges et profondes divisions qui séparaient au Moyen Age un groupe d'artisans d'un autre, et qui jetè-

(1) Par exemple, M. Southward nous dit : « un conducteur peut ne connaître que les machines à livres, ou seulement les nouvelles machines ; il peut connaître tout ce qui concerne les machines imprimant sur des surfaces planes, ou celles qui impriment sur des cylindres ; ou bien il peut ne connaître qu'une seule espèce de cylindres. Des machines entièrement nouvelles créent une catégorie nouvelle d'ouvriers. Il y a des hommes, parfaitement compétents pour diriger une presse Walter, qui ne savent pas faire marcher des machines à deux couleurs, ni des machines pour le travail de livre soigné. Dans la catégorie des compositeurs, la division du travail est poussée à un point plus minutieux encore. Un imprimeur à l'ancienne mode composerait indifféremment une affiche, un titre, ou un livre. A l'heure actuelle, nous avons des « *jobbing hands* » (mains pour les travaux de ville), des « *book hands* » (mains pour les livres), et des « *news hands* » (mains pour les journaux), le mot main indiquant le caractère de fabrique que présente l'entreprise. Il y a des « *jobbing hands* » (mains pour les travaux de ville) qui s'en tiennent aux affiches. Les mains pour les livres comprennent ceux qui composent les titres et ceux qui composent le corps de l'ouvrage. Parmi ces derniers, en outre, tandis que l'un compose, l'autre, le *maker-up* (metteur en pages) arrange les pages ».

rent les tisserands à la main dans de longues misères lorsque leur industrie les eut abandonnés (1).

Dans l'industrie de l'imprimerie, comme dans celle de l'horlogerie, nous voyons les instruments mécaniques et les procédés scientifiques permettre d'obtenir des résultats qui seraient impossibles sans eux; en même temps, ils exécutent des tâches qui exigeaient d'ordinaire de l'habileté et de la dextérité manuelles, mais pas beaucoup de jugement; enfin, ils laissent à la main de l'homme toutes les parties qui exigent du jugement, et lui ouvrent toutes sortes d'occupations nouvelles dans lesquelles il en faut beaucoup. Tout progrès et toute diminution de prix dans le matériel de l'imprimerie augmentent la demande d'hommes possédant le jugement, la discrétion et les connaissances littéraires qui sont nécessaires aux correcteurs, augmentent aussi la demande d'hommes possédant le goût et l'habileté nécessaires pour savoir bien composer un titre, ou pour savoir préparer une

(1) Examinons plus en détail le résultat que le progrès du machinisme produit de supplanter le travail manuel dans certaines directions, et de lui ouvrir dans d'autres de nouvelles occupations. Examinons les procédés par lesquels de grandes éditions d'un grand journal sont composées et imprimées en quelques heures. D'abord une bonne partie de la composition des caractères est elle-même souvent faite par une machine; mais dans certains cas les caractères sont tout d'abord placés sur une surface plane qui ne permet pas d'imprimer très rapidement. La première chose à faire ensuite est donc d'en faire un cliché en papier mâché que l'on déploie sur un cylindre, et qui sert alors de moule pour cliquer à son tour une planche métallique qui s'adapte aux cylindres de la presse. Fixée sur eux, elle tourne, venant toucher alternativement les rouleaux à encre et le papier. Le papier est disposé sur un énorme rouleau à l'arrière de la machine et se déroule automatiquement en passant d'abord sur les cylindres à humecter et ensuite sur les cylindres à imprimer, dont le premier l'imprime d'un côté, et le second de l'autre: il arrive ensuite aux cylindres coupeurs qui le coupent en dimensions égales, et ensuite à l'appareil plieur, qui le plie et le rend prêt à être vendu. Une fois la machine bien préparée, un seul homme suffit à la diriger, et il peut imprimer 12.000 exemplaires à l'heure.

feuille devant recevoir l'impression d'une gravure et arriver à ce que la lumière et l'ombre y soient bien distribuées. Par là aussi augmente la demande d'artistes bien doués et habiles, pour dessiner ou pour graver sur le bois, la pierre et les métaux ; il faudra aussi davantage de ces hommes qui savent donner en dix lignes un résumé exact d'un speech qui a duré dix minutes — tour de force intellectuel dont nous n'apprécions pas assez la difficulté parce qu'il s'accomplit très souvent. Par là encore on verra s'augmenter le travail des photographes, des ouvriers de l'électrotypie et de la stéréotypie, celui des fabricants de matériel pour imprimerie, et celui de beaucoup d'autres ouvriers qui tirent de leur travail plus de bénéfice intellectuel et de bénéfice pécuniaire que ne le faisaient ces margeurs, ces monteurs, et ces plieurs de journaux, qui se sont vus enlever leur travail par des mains et des bras de fer.

§ 6. — Examinons maintenant les effets que le machinisme produit sur la diminution de cette fatigue musculaire excessive qui était, il y a peu de générations, le lot commun de plus de la moitié des ouvriers, même dans un pays comme l'Angleterre. Les plus merveilleux exemples de la puissance du machinisme se rencontrent dans les grands ateliers métallurgiques, et notamment dans ceux qui fabriquent les plaques de cuirasse, où la force à déployer est si grande que les muscles de l'homme ne comptent pour rien, où tout mouvement, soit horizontal, soit vertical, doit être effectué par la force hydraulique ou par la force de la vapeur, et où le rôle de l'homme se borne à diriger la machine, à enlever les poussières ou à exécuter quelque tâche secondaire.

Ce genre de machines a augmenté notre puissance sur la nature, mais sans modifier directement le caractère du travail de l'homme d'une façon notable, car ce qu'il fait ainsi, il ne pourrait pas le faire sans elles. Mais dans d'au-

tres industries la machine a diminué le labeur de l'homme. Les charpentiers, par exemple, fabriquent des objets analogues à ceux dont se servaient nos grands-pères, mais avec bien moins de fatigue pour eux. Ils se bornent aujourd'hui à faire ces parties du travail qui sont les plus agréables et les plus intéressantes. Dans toutes les petites villes, et presque dans tous les villages, on trouve des machines à vapeur pour scier, pour raboter, pour monter. Elles leur épargnent cette grosse fatigue qui, il n'y a pas longtemps encore, les rendait d'ordinaire prématurément vieux (1).

Les machines nouvelles, lorsqu'elles viennent d'être inventées, exigent généralement beaucoup de soin et d'attention. Mais le travail nécessaire pour les surveiller va toujours en diminuant ; la partie qui en est uniforme et monotone est peu à peu confiée à la machine, qui devient ainsi toujours de plus en plus automatique et se dirigeant toute seule ; jusqu'à ce que enfin il ne reste plus rien à faire à la main, sauf à fournir la matière première à certains intervalles et à enlever le travail lorsqu'il est fini. Il reste en-

(1) La demie-varlope, employée à polir les grandes planches pour parquets, était la pire ennemie du charpentier. Tous les hommes, sauf les très habiles, étaient obligés de passer une grande partie de leur temps avec la demie-varlope ; cela leur donnait des maladies de cœur et les rendait généralement vieux vers l'âge de quarante ans. Mais aujourd'hui les hommes qui deviennent prématurément vieux par excès de travail se trouvent presque exclusivement parmi les professions libérales, parmi ceux employés dans les travaux qui demandent le plus d'attention, et dans certaines régions agricoles où le taux des salaires est encore très bas, et où les gens ont l'habitude de se mal nourrir. Adam Smith nous dit : « On voit souvent les ouvriers qui sont largement payés à la pièce, s'écraser de travail, et ruiner leur santé et leur tempérament en peu d'années. A Londres et dans quelques autres endroits, un charpentier passe pour ne pas conserver plus de huit ans sa pleine vigueur... Il n'y a presque aucune classe d'artisans qui ne soit sujette à quelque infirmité particulière, occasionnée par une application excessive à l'espèce de travail qui le concerne. » *Wealth of Nations*, liv, I, chap. VIII.

core la responsabilité de veiller à ce que la machine soit en bon état et travaille d'une manière égale ; mais cette tâche elle-même est souvent facilitée par l'introduction d'un mouvement automatique qui force la machine à s'arrêter dès que quelque chose va mal.

Rien ne pouvait être plus étroit et plus monotone que l'occupation d'un tisserand d'étoffes unies autrefois : aujourd'hui, une femme dirige quatre métiers ou davantage, dont chacun fait en un jour plusieurs fois autant de travail que l'ancien métier à bras ; et son travail est bien moins monotone et demande bien plus de jugement qu'il n'en fallait autrefois. De sorte que pour cent yards de toile qui sont tissés, le travail purement monotone accompli par des êtres humains n'est probablement pas la vingtième partie de ce qu'il était (1).

Des exemples de ce genre se trouvent dans l'histoire récente de beaucoup d'industries : il faut en tenir un grand compte lorsque nous constatons que l'organisation moderne de l'industrie tend à limiter la tâche de chaque personne, et, par suite, à la rendre monotone. Les industries où le travail est le plus subdivisé sont celles où il y a le plus de chances pour que la plus grande partie de la fatigue musculaire soit supprimée par le machinisme, et par là le principal inconvénient de la monotonie du travail se trouve bien diminuée. Comme le dit Roscher, c'est la monotonie de la vie bien plutôt que la monotonie du travail qu'il faut redouter : la monotonie du travail n'est un inconvénient de premier ordre que lorsqu'elle entraîne la monotonie de la vie. Or, lorsque le travail d'un homme exige beaucoup de

(1) Le rendement du travail dans l'industrie du tissage a été augmenté douze fois, et dans l'industrie de la filature six fois, pendant les soixante-dix dernières années. Dans les soixante-dix années précédentes, les progrès accomplis dans l'industrie de la filature avaient déjà augmenté le rendement du travail deux cents fois (voir ELLISSON, *Cotton Trade of Great Britain*, chap. iv et v).

fatigue physique, il n'est plus capable de rien après son travail ; et ses facultés mentales ont peu de chance de se développer, à moins qu'il n'y soit fait appel dans son travail. Mais dans le travail ordinaire d'une fabrique, il n'est pas fait une très grande dépense de force nerveuse, du moins lorsque le bruit n'est pas excessif et lorsque les heures de travail ne sont pas trop longues. Le milieu social de la vie de fabrique stimule l'activité mentale pendant les heures de travail, et en dehors d'elles ; même les ouvriers de fabrique dont les occupations sont, semble-t-il, les plus monotones, ont plus d'intelligence et plus de ressources intellectuelles qu'on n'en trouve chez l'ouvrier rural anglais dont le travail a plus de variété (1).

(1) Les industries textiles offrent peut-être le meilleur exemple de travail exécuté autrefois à la main et maintenant à la machine. Elles sont particulièrement importantes en Angleterre où elles emploient près d'un demi-million d'hommes et plus d'un demi-million de femmes, soit plus d'un dixième des personnes qui vivent de revenus indépendants. La fatigue qui est épargnée aux muscles dans le travail de ces matières pourtant molles apparaît dans le fait que pour chacun de ce million d'ouvriers, il est employé environ un cheval-vapeur, c'est-à-dire environ dix fois la force que chacun pourrait donner en les supposant tous hommes vigoureux. L'histoire de ces industries nous servira à nous rappeler que beaucoup de ceux qui accomplissent, dans le travail manufacturier, les tâches les plus monotones, ne sont pas d'ordinaire des ouvriers qualifiés ayant abandonné, pour venir à elles, des travaux d'un ordre plus relevé, mais des ouvriers non qualifiés qui se sont élevés jusqu'à elles. Un grand nombre de ceux qui travaillent dans les filatures de coton du Lancashire y sont venus des régions très pauvres de l'Irlande ; d'autres sont les descendants des gens pauvres et de faible constitution qui ont été chassés en grand nombre au début du siècle par les conditions misérables de l'existence dans les régions agricoles les plus pauvres où les hommes étaient nourris et logés presque plus mal que les animaux qu'ils gardaient. De même, lorsqu'on regrette que les ouvriers des fabriques de coton de la Nouvelle-Angleterre ne possèdent pas le haut degré de culture qui prévalait chez eux il y a un siècle, nous devons rappeler que les descendants de ces ouvriers se sont élevés à des postes plus haut placés et où il y a plus de responsabilité, et que parmi eux se trouvent beaucoup des hommes les plus capables et les plus riches

Il est vrai que l'agriculteur américain est un homme habile et que ses enfants se poussent rapidement dans le monde. Mais comme le sol est riche et qu'il est généralement propriétaire de la terre qu'il cultive, il se trouve dans des conditions sociales meilleures que l'agriculteur anglais. Toujours il a eu à penser par lui-même et il a dû, depuis longtemps, se servir de machines compliquées et les réparer. L'ouvrier rural anglais est dans une situation bien plus désavantageuse ; mais elle est en voie de s'améliorer.

§ 7. — Nous devons maintenant examiner quelles sont les conditions qui assurent le mieux, dans la production, les économies résultant de la division du travail. Il est évident que, pour une machine comme pour une main-d'œuvre spécialisées, leur rendement n'est qu'une des conditions de leur emploi économique ; l'autre est que l'on ait assez de travail à leur donner pour bien les employer. Comme Babbage le signalait, dans une grande fabrique, « le chef de fabrique en divisant le travail à exécuter en différentes parties dont chacune exige des degrés différents d'habileté et de force, peut acheter tout juste la quantité exacte de l'une et de l'autre qui est nécessaire pour chaque partie ; tandis que si la totalité du travail devait être exécutée par chaque ouvrier, chacun d'eux devrait être à la fois assez habile pour exécuter les opérations les plus difficiles et assez fort pour exécuter les plus pénibles ». Pour qu'il y ait économie dans la production il ne faut pas seulement que chaque personne soit constamment employée dans un genre bien limité de travail, mais encore que s'il est nécessaire de lui confier des tâches différentes, chacune de ces

de l'Amérique. Ceux qui ont pris leurs places sont en train de s'élever à leur tour ; ce sont surtout des Canadiens français et des Irlandais, qui peuvent bien, dans leurs nouvelles habitations, prendre quelques-uns des vices de la civilisation, mais qui sont pourtant bien plus à leur aise, et ont en somme bien plus d'occasions de développer leurs facultés et celles de leurs enfants que dans leurs anciennes demeures.

tâches mette en œuvre le plus possible de son adresse et de son habileté. De même, pour se servir de machines avec économie, il faut, par exemple, qu'un tour puissant spécialement disposé pour un genre de travail puisse y être employé aussi longtemps que possible ; et si, malgré tout, il est nécessaire de l'employer à un autre travail, il faudra que celui-ci vaille la peine d'être fait par lui, et ne soit pas de nature à être exécuté aussi bien par une machine beaucoup plus faible.

Ainsi donc, au moins en ce qui concerne l'économie de la production, hommes et machines se trouvent à peu près sur le même pied ; mais tandis que la machine est un simple instrument de la production, le bien-être de l'homme en est en outre le but dernier. Nous nous sommes déjà occupés de la question de savoir si la race humaine dans son ensemble gagne à pousser à l'extrême cette spécialisation des fonctions qui permet de faire exécuter par un petit nombre d'hommes tous les travaux les plus difficiles ; mais nous devons maintenant l'examiner de plus près, en considérant spécialement le travail de direction. Le principal but des trois chapitres suivants est de rechercher quelles sont les causes qui, parmi les différentes formes de direction, permettent à quelques-unes d'entre elles de mieux tirer parti de leur milieu, et de prévaloir sur les autres ; mais il est bon que, en attendant, nous ayons présents à l'esprit les avantages que chacune d'elles procure à son milieu.

Beaucoup des économies que donne l'emploi de main-d'œuvre et de machines spécialisées, et qui sont d'ordinaire regardées comme le propre des très grands établissements, ne tiennent pas à l'importance des entreprises individuelles. Quelques-unes sont dues à l'importance de la production de même espèce dans le voisinage ; tandis que d'autres, notamment celles qui sont liées au progrès des connaissances et des arts, dépendent surtout du volume total

de la production dans l'ensemble du monde civilisé. Et nous pouvons introduire ici deux termes techniques.

Nous pouvons diviser en deux catégories les économies résultant d'une augmentation de la production dans une branche quelconque : premièrement, celles qui tiennent au développement général de l'industrie ; et, secondement, celles qui tiennent aux ressources des entreprises individuelles s'occupant de cette branche de production, à leur organisation et à l'excellence de leur direction,

Nous pouvons appeler les premières *économies externes*, et les secondes *économies internes*. Dans le présent chapitre nous avons surtout étudié les économies internes ; mais nous arrivons maintenant à l'examen de ces très importantes économies externes qui peuvent souvent être obtenues par la concentration d'un grand nombre de petites entreprises d'un caractère semblable dans certaines localités, ou, comme on dit d'ordinaire, par la localisation de l'industrie.

CHAPITRE X

ORGANISATION INDUSTRIELLE (*suite*). CONCENTRATION D'INDUSTRIES SPÉCIALISÉES DANS CERTAINES LOCALITÉS

§ 1. — Aux premiers échelons de la civilisation, chaque localité n'avait à compter que sur ses seules ressources pour la plupart des marchandises lourdes qu'elle consommait ; à moins qu'elle n'eût des facilités particulières pour les transports par eau. Mais les besoins et les mœurs changèrent peu à peu ; les producteurs purent alors satisfaire aisément même des consommateurs avec lesquels ils n'avaient que peu de relation ; et des gens relativement pauvres purent acheter, en petit nombre, des biens coûteux, venus de loin, persuadés que ces biens ajouteraient au plaisir des jours de fête et des jours de repos pendant leur vie, ou peut-être même pendant celle de deux ou trois générations. Aussi les articles de vêtement et d'ornementation les plus légers et les plus coûteux, les épices et certains ustensiles de métal employés par toutes les classes, venaient-ils souvent de distances étonnantes. Quelques-uns n'étaient produits que dans un petit nombre de lieux, ou même dans un seul ; et ils étaient distribués par toute l'Europe soit par le moyen des foires (1) et des colporteurs de profession,

(1) Ainsi dans les documents sur la foire de Stourbridge, qui se tenait près de Cambridge, nous trouvons une infinie variété d'objets légers et précieux, venus des régions de l'Orient et de la Méditerranée

soit par les producteurs eux-mêmes, qui variaient leur travail en faisant à pied des voyages de plusieurs milliers de milles pour vendre leurs marchandises et pour voir le monde. Ces hardis voyageurs supportaient eux-mêmes les risques de leurs petites entreprises ; ils permettaient à la production de certains biens de satisfaire les besoins d'acheteurs très éloignés ; ils créaient de nouveaux besoins chez les consommateurs, en leur montrant dans les foires et dans leurs propres demeures de nouvelles marchandises venues de loin. Une industrie concentrée dans certaines localités est d'ordinaire désignée, bien que peut-être cela ne soit pas tout à fait exact, sous le nom d'industrie localisée (1).

Cette localisation élémentaire de l'industrie préparait peu à peu la voie à un grand nombre de progrès de la division du travail qui ont été accomplis de nos jours dans les arts mécaniques et dans l'organisation des entreprises. Aujourd'hui encore nous trouvons des industries de ce type ancien localisées dans des villages retirés de l'Europe centrale, et envoyant leurs simples marchandises jusqu'aux centres les plus importants de l'industrie moderne. En Russie, la naissance d'un village à la suite du développement d'un groupe familial a souvent entraîné le développement d'une industrie localisée, et il y a un nombre immense de villages qui ne s'adonnent chacun qu'à une seule

qui avaient été autrefois le siège de la civilisation ; quelques-uns apportés par des bateaux italiens, d'autres ayant voyagé par terre jusqu'aux bords de la mer du Nord.

(1) Il n'y a pas très longtemps, les personnes qui voyageaient dans le Tyrol pouvaient voir un exemple étrange et caractéristique de cette habitude, dans un village appelé Imst. Les habitants de ce village avaient acquis, on ne sait comment, une habileté particulière pour élever les canaris : les jeunes gens s'en allaient jusqu'en des régions éloignées, portant environ cinquante petites cages suspendues au bout d'un bâton, et ils allaient jusqu'à ce qu'ils les aient toutes vendues.

branche de production, ou même seulement à une partie de cette branche (1).

§ 2. — Bien des causes diverses ont mené à la localisation des industries ; mais les principales ont été les conditions physiques, telles que : caractères du climat et du sol, existence de mines et de carrières dans le voisinage, accès facile par terre ou par eau. Ainsi les industries métallurgiques se sont installées généralement près des mines ou dans les lieux où le combustible était bon marché. Les industries du fer, en Angleterre, cherchèrent d'abord les régions où le charbon de bois était en abondance, et ensuite elles émigrèrent dans le voisinage des houillères (2). Le Staffordshire fabrique plusieurs espèces de poterie, dont toutes les matières premières sont importées de loin, mais on y a du charbon à bon marché et une excellente terre glaise pour faire les lourds *seggars*, ou boîtes dans les-

(1) Il y a, par exemple, plus de 500 villages consacrés aux différentes branches du travail sur bois : l'un ne fait que des rayons pour roues de voitures ; un autre ne fait que les caisses des voitures, et ainsi de suite. Des exemples d'un pareil état de choses se trouvent dans l'histoire des civilisations orientales, et dans l'histoire de l'Europe au Moyen Age. Nous voyons, par exemple, (ROGERS, *Six Centuries of Work and Wages*, chap. iv) dans le journal d'un homme de loi écrit vers 1250, que l'on fabrique du drap écarlate à Lincoln ; du blanchet à Bligh ; du « *burnet* » à Beverley ; du drap rustique à Colchester ; de la toile à Shaftesbury, à Lewes, et à Aylsham ; de la corde à Warwick et à Bridport ; des couteaux à Marstead ; des aiguilles à Wilton ; des rasoirs à Leicester ; du savon à Coventry ; des sangles de chevaux à Doncaster ; des peaux et des fourrures à Chester et à Shrewsbury, et ainsi de suite.

La localisation des industries en Angleterre au commencement du XVIII^e siècle est bien décrite par DEFOE, *Place of English Commerce*, 85-7 ; *English Tradesman*, II, 282-3.

(2) Les dernières migrations de l'industrie du fer du Pays de Galles, du Staffordshire et du Shropshire vers l'Ecosse et vers le Nord de l'Angleterre sont bien indiquées dans les tableaux présentés par Sir Lowthian Bell à la récente enquête sur la dépression du commerce et de l'industrie (*Commission on the Depression of Trade and Industry*, second rapport, 1^{re} partie, p. 320).

quelles les poteries sont placées pendant qu'on les cuit. La paille tressée se fait surtout dans le Bedfordshire, où la paille a juste la proportion qu'il faut de silex pour qu'elle soit solide sans être cassante. Les hêtres du Buckinghamshire ont fourni la matière première pour la fabrication des sièges de Wycombe. La coutellerie de Sheffield doit surtout son existence à l'excellent grès dont y sont faites les meules.

Une autre cause importante a été la protection des cours. Les riches personnages qu'elles groupaient faisaient naître une demande pour des biens de très haute qualité ; des ouvriers spécialistes étaient attirés de loin, et ceux qui se trouvaient déjà sur place faisaient leur éducation. Lorsqu'un potentat oriental changeait de résidence — et cela arrivait constamment, en particulier pour des raisons sanitaires — la ville abandonnée pouvait quelquefois se sauver par le développement d'une industrie spécialisée qui avait dû son origine à la présence de la cour. Mais très souvent les chefs d'Etat ont délibérément fait venir de loin des artisans et les ont groupés. Ainsi la spécialité du Lancashire pour la mécanique est due, dit-on, à l'influence de forgerons normands qui avaient été établis à Warrington par Hugo de Lupus à l'époque de Guillaume le Conquérant. Et la plus grande partie de l'industrie manufacturière anglaise, avant l'époque du coton et de la vapeur, se trouvait dans les endroits où s'étaient établis des artisans flamands et huguenots ; beaucoup de ces établissements s'étaient faits sous l'intervention immédiate des rois Plantagenet et Tudor. Ces immigrants nous apprirent à tisser les étoffes de laine, bien que pendant longtemps nous ayons envoyé nos draps se faire fouler et teindre dans les Pays-Bas. Ils nous apprirent à saler les harengs, à travailler la soie, à fabriquer la dentelle, le verre, le papier, et à satisfaire à beaucoup d'autres de nos besoins (1).

(1) Fuller dit que les Flamands établirent des manufactures de

Mais comment ces immigrants avaient-ils acquis leur habileté? Leurs ancêtres avaient sans doute connu les arts traditionnels des civilisations antiques qui avaient fleuri sur les rives de la Méditerranée et en Orient. Car presque toutes les connaissances importantes ont de profondes racines s'étendant jusqu'aux époques lointaines du passé; et ces racines étaient si largement répandues partout, si capables de donner des pousses vigoureuses, qu'il n'y a peut-être pas de partie du vieux monde où n'auraient pu depuis longtemps fleurir beaucoup de belles industries très perfectionnées, si leur développement avait été favorisé par le caractère de la population, et par ses institutions sociales et politiques. Tel ou tel accident peut avoir déterminé le succès d'une industrie particulière dans telle ou telle ville; le caractère industriel d'un pays tout entier peut aussi avoir été grandement influencé par la richesse de son sol ou de ses mines, ou par les facilités commerciales qu'il présente. De semblables avantages naturels peuvent eux-mêmes avoir stimulé les qualités de libre initiative et de libre activité; mais c'est l'existence de ces qualités, de quelque façon qu'elles soient nées, qui est la condition suprême du développement des formes supérieures de l'art de la vie. En esquissant l'histoire de la liberté de l'industrie et du travail, nous avons déjà donné un aperçu des causes qui ont localisé la suprématie industrielle du monde tantôt dans un pays et tantôt dans un autre. Nous avons vu comment la nature physique agit sur les énergies de l'homme, comment un climat rigoureux le stimule, et comment l'ouverture de nouveaux domaines pour son travail le pousse à affronter

drap et de futaine à Norwich, de serge à Colchester et à Taunton, de drap dans le Kent, le Gloucestershire, le Worcestershire, le Westmoreland, le Yorkshire, le Hants, le Berks et le Sussex, de casimir dans le Devonshire et de coton dans le Lancashire. SMILE, *Huguenots in England and Ireland*, p. 109. Voir aussi LECKY, *History of England in the eighteenth Century*, ch. II.

les aventures ; mais nous avons vu aussi que l'usage qu'il fait de ces avantages dépend de ses idéals de vie, et que les influences religieuses, politiques et économiques sont ainsi entrelacées inextricablement ; si, en outre, toutes ces influences penchent de tel ou tel côté, c'est sous l'influence de grands événements politiques et sous celle de fortes personnalités individuelles.

Les causes qui déterminent le progrès économique des nations auront besoin d'être étudiées à nouveau lorsque nous arriverons aux problèmes du commerce international. Mais pour le moment nous devons laisser de côté ces mouvements très étendus de localisation de l'industrie, et examiner le sort des groupements d'ouvriers qualifiés qui se forment dans les limites étroites d'une ville manufacturière ou d'une région industrielle très peuplée.

§ 3. — Lorsqu'une industrie a ainsi choisi une localité, elle a des chances d'y rester longtemps, tant sont grands les avantages que présente pour des gens adonnés à la même industrie qualifiée, le fait d'être près les uns des autres. Les secrets de l'industrie cessent d'être des secrets ; ils sont pour ainsi dire dans l'air, et les enfants apprennent inconsciemment beaucoup d'entre eux. On sait apprécier le travail bien fait ; on discute aussitôt les mérites des inventions et des améliorations qui sont apportées aux machines, aux procédés, et à l'organisation générale de l'industrie. Si quelqu'un trouve une idée nouvelle, elle est aussitôt reprise par d'autres, et combinée avec des idées de leur crû ; elle devient ainsi la source d'autres idées nouvelles. Bientôt des industries subsidiaires naissent dans le voisinage, fournissant à l'industrie principale les instruments et les matières premières, organisant son trafic, et lui permettant de faire bien des économies diverses.

De plus, l'emploi économique de machines coûteuses peut être parfois possible à des conditions très avanta-

geuses dans une région où se trouve groupée une grande production d'une certaine espèce, alors même que les capitaux individuels qui y sont employés ne seraient pas très considérables. Car des industries subsidiaires se consacrant chacune à une petite branche de l'œuvre de production, et travaillant pour un grand nombre d'entreprises voisines, sont en état d'employer continuellement des machines très spécialisées, et de leur faire rendre ce qu'elles coûtent, bien que leur prix d'achat soit élevé, et leur taux de dépréciation très rapide.

De plus, toujours, sauf aux époques primitives du développement économique, une industrie localisée tire un grand avantage du fait qu'elle est constamment un marché pour un genre particulier de travail. Les patrons sont disposés à s'adresser à un endroit où ils ont des chances de trouver un bon choix d'ouvriers possédant les aptitudes spéciales qu'il leur faut ; de leur côté les ouvriers cherchant du travail vont naturellement dans ces endroits où se trouvent beaucoup de patrons ayant besoin d'ouvriers de leur spécialité et où ils ont, par suite, des chances de trouver un marché avantageux. Le propriétaire d'une fabrique isolée est souvent mis dans de grands embarras lorsqu'il a subitement besoin d'ouvriers d'une certaine spécialité, et un ouvrier spécialisé, qui cesse d'être employé par lui, a du mal à se tirer d'affaire. Les forces sociales coopèrent ici avec les forces économiques : il y a souvent des liens étroits entre patrons et ouvriers ; mais ni les uns ni les autres n'aiment à sentir que s'il vient à survenir entre eux quelque incident désagréable, ils seront obligés de subir les frottements qui pourront exister entre eux ; les uns et les autres aiment pouvoir aisément briser ces liens lorsqu'ils deviennent pénibles. Ces difficultés sont encore aujourd'hui un grand obstacle au succès de toute entreprise ayant besoin d'une main-d'œuvre spéciale, qui ne se trouve pas dans le voisinage d'autres entreprises du même genre : elles

vont pourtant en diminuant grâce au chemin de fer, à l'imprimerie et au télégraphe.

D'un autre côté, une industrie localisée offre quelques inconvénients, en tant que marché de travail, si, dans le travail qui s'y fait, une seule espèce prédomine, par exemple, un travail ne pouvant être exécuté que par des hommes très forts. Dans les régions métallurgiques où il n'y a ni industrie textile, ni aucune autre industrie pour donner du travail aux femmes et aux enfants, les salaires sont élevés, et le travail est coûteux pour le patron, bien que les revenus moyens en monnaie de chaque famille soient bas. Mais le remède à ce mal est évident, et il est fourni par le développement dans la même région d'industries d'un caractère supplémentaire. Aussi les industries textiles se trouvent-elles toujours rassemblées dans le voisinage des mines et des ateliers métallurgiques, parfois attirées peu à peu, parfois au contraire, comme à Barrow, installées délibérément sur une grande échelle, en vue de fournir de nouvelles occupations dans un endroit où auparavant le travail des femmes et des enfants était peu demandé.

Les avantages qu'offre la variété d'occupations se combinent avec ceux de la localisation de l'industrie dans certaines de nos grandes villes manufacturières, et c'est là l'une des principales causes de leur progrès continu. Mais, d'un autre côté, la valeur que les quartiers centraux d'une grande ville possèdent pour les commerçants permet à ceux-ci d'y payer le sol bien plus cher qu'il ne vaut pour des fabriques, même en tenant compte de ce concours d'avantages : et une compétition semblable, au sujet du logement, a lieu entre les employés des maisons de commerce et les ouvriers de fabrique. Le résultat est que, maintenant, les fabriques se groupent dans les faubourgs des grandes villes et dans les régions manufacturières avoisinantes, plutôt que dans les villes elles-mêmes (1).

(1) Le mouvement a été particulièrement remarquable pour l'in-

Une région qui vit surtout d'une seule industrie, est exposée à une crise très grave, au cas où la demande de ses produits vient à diminuer, comme au cas où la matière première dont elle se sert vient à manquer. Cet inconvénient lui-même est en grande mesure évité par l'existence de ces grandes villes et de ces grandes régions industrielles où plusieurs industries différentes se trouvent développées. Si l'une vient à manquer pendant quelque temps, les autres peuvent lui venir en aide indirectement ; et, grâce à elles, les boutiquiers pourront continuer à faire crédit aux ouvriers de l'industrie qui chôme.

Nous avons ainsi étudié la localisation au point de vue de la production. Mais il faut aussi considérer les avantages qu'en retire le consommateur. Il se rend à la boutique la plus proche pour un achat peu important ; mais pour un achat important il prend la peine de visiter la partie de la ville où il sait que se trouvent des magasins particulièrement bien approvisionnés pour la marchandise dont il a besoin. Aussi les magasins qui vendent des objets coûteux et de choix ont une tendance à se grouper ; tandis qu'il n'en est pas ainsi pour ceux qui répondent aux besoins domestiques ordinaires (1).

§ 4. — Toute diminution de prix des moyens de communication, toute facilité nouvelle d'échanger librement des idées entre lieux éloignés, font obstacle aux forces qui tendent à localiser les industries. En nous plaçant à un point de

industrie textile. Manchester, Leeds, et Lyon, sont encore les principaux centres des industries du coton, de la laine et de la soie ; mais elles ne produisent plus elles-mêmes qu'une faible partie des marchandises auxquelles elles doivent leur renommée. D'un autre côté, Londres et Paris continuent à être les deux plus grandes villes manufacturières du monde, Philadelphie venant la troisième. Les influences qu'exercent les uns sur les autres les phénomènes suivants : localisation de l'industrie, développement des villes et des habitudes de vie urbaine, progrès du machinisme, sont bien étudiées par HOBSON, *Evolution of Capitalism*.

(1) Cf. HOBSON, *loc. cit.*, p. 114.

vue général, nous pourrions dire qu'une diminution des tarifs de transport ou des frets tend à pousser chaque localité à acheter au loin beaucoup plus de choses ; elle tend ainsi à concentrer les industries particulières dans certaines localités. Mais, d'un autre côté, tout ce qui permet aux gens d'émigrer plus facilement d'un lieu à un autre amène les ouvriers spécialisés à travailler près des consommateurs qui achètent leurs marchandises. Ces deux tendances opposées apparaissent très bien dans l'histoire récente du peuple anglais.

D'un côté, la diminution continue du fret, l'ouverture de chemins de fer joignant les régions agricoles de l'Amérique et de l'Inde à la côte, et l'adoption du libre-échange par l'Angleterre, ont amené une grande augmentation de ses importations de produits bruts. Mais, d'un autre côté, l'augmentation du bon marché, de la rapidité, et du confort, pour les voyages à l'étranger, ont amené ses hommes d'affaires expérimentés et ses ouvriers spécialisés à créer de nouvelles industries dans d'autres pays, et à aider ces pays à produire eux-mêmes ce qu'ils avaient l'habitude d'acheter à l'Angleterre. Des mécaniciens anglais, dans presque toutes les parties du monde, ont appris aux gens à se servir des machines anglaises et même à en fabriquer de semblables ; et des mineurs anglais sont allés ouvrir des mines qui ont diminué pour un grand nombre de produits anglais la demande de l'étranger.

Un des plus frappants exemples de mouvement dans le sens de la spécialisation des industries dans un pays, est le développement rapide de la population non agricole de l'Angleterre dans ces derniers temps. La nature exacte de ce changement peut pourtant être mal comprise, et son intérêt est si grand, tant par lui-même que par les exemples qu'il offre pour illustrer les principes généraux étudiés dans ce chapitre et dans le précédent, qu'il sera bon de nous arrêter ici quelque peu pour l'examiner.

En premier lieu, la diminution réelle des industries agricoles en Angleterre n'est pas aussi grande qu'il semble à première vue. Il est vrai que la population comptée comme agricole formait au Moyen Age les trois quarts de la population totale ; tandis qu'elle ne formait que le neuvième au dernier recensement, et ne sera peut-être que le douzième au prochain recensement. Mais il faut se rappeler que la population dite agricole, au Moyen Age, n'était pas exclusivement occupée à l'agriculture ; les habitants de la campagne exécutaient eux-mêmes pour leurs besoins une grande partie du travail qui est fait maintenant par des brasseurs et des boulangers, par des filateurs et des tisseurs, par des maçons et des charpentiers, par des couturières et par des tailleurs, et par beaucoup d'autres industries. Cette habitude de se suffire à soi-même a disparu peu à peu, mais, pour la plus grande partie, seulement au début du XIX^e siècle ; et il est probable que la somme de travail consacré à la terre à ce moment-là ne formait pas, sur l'ensemble du travail du pays, une partie beaucoup plus faible qu'au Moyen Age. En effet, bien que l'exportation de laine et de blé eut cessé, l'augmentation des produits tirés du sol avait été si grande, que le rapide progrès des procédés agricoles suffisait à peine à arrêter l'action de la loi du rendement décroissant. Mais, peu à peu, une grande quantité de travail fut détournée des champs pour la fabrication des machines agricoles. Ce changement ne se fit pas pleinement sentir sur le chiffre de la population comptée comme agricole tant que les machines furent tirées par des chevaux, car le travail nécessaire pour soigner et nourrir ceux-ci fut regardé comme un travail agricole.

Mais depuis quelques années l'emploi de la vapeur dans l'agriculture se développe rapidement, et a coïncidé avec un accroissement de l'importation des produits agricoles. Les mineurs qui fournissent le combustible à ces machines à vapeur, et les mécaniciens qui les fabriquent et les dirigent

dans les champs, ne sont pas considérés comme employés dans l'agriculture, bien que le résultat dernier de leur travail soit d'aider à la culture. La diminution réelle de la population agricole n'est donc pas aussi grande qu'il semble à première vue ; mais il s'est produit un changement dans sa distribution (1).

Nous avons déjà appelé l'attention sur l'influence que l'importation des produits agricoles exerce, en modifiant les valeurs relatives des différents sols : ceux qui perdent le plus de leur valeur sont ceux qui valaient surtout par leur production en blé, et qui n'étaient pas naturellement très fertiles, tout en étant susceptibles de donner d'assez bonnes récoltes au prix d'une exploitation coûteuse. Les régions où ces terrains prédominent, ont contribué pour plus que leur part à former ces foules de travailleurs ruraux qui ont émigré vers les grandes villes ; et c'est là une nouvelle cause qui a agi sur la répartition géographique des industries dans le pays. Un remarquable exemple de l'influence des nouveaux moyens de transport est fourni par ces régions de pâturage qui envoient du lait et du beurre par des trains express spéciaux à Londres et dans d'autres grandes villes, pendant qu'elles tirent leur alimen-

(1) Le Dr Ogle a montré (*Statistical Journal*, juin 1889) que le chiffre total de la population rurale de l'Angleterre — c'est-à-dire celle qui vit à la campagne ou dans des agglomérations de moins de 5.000 habitants — n'a diminué que de 2 % de 1851 à 1881 ; mais naturellement la diminution a été plus considérable dans certains comtés. « La diminution est due à l'émigration des jeunes gens, surtout au-dessous de vingt-cinq ans, vers les régions industrielles, et des garçons en plus grand nombre que les filles... La plus grosse diminution se constate pour les personnes employées à un travail agricole. Mais une diminution considérable se présente pour les personnes employées à des métiers à la campagne. Il y a eu une augmentation considérable pour les personnes occupées au transport des marchandises, pour les boutiquiers, pour les domestiques et autres serviteurs, et pour les personnes employées dans l'enseignement. »

tation en blé des rivages lointains de l'Atlantique ou même de l'Océan Pacifique.

Mais, en outre, les changements des récentes années n'ont pas eu pour effet, comme il pouvait sembler probable à première vue, d'augmenter la proportion de ceux qui sont employés dans les manufactures.

Le rendement des manufactures anglaises est certainement bien des fois supérieur à ce qu'il était au milieu du siècle, mais le nombre des personnes occupées dans les manufactures de toute sorte ne forme pas, par rapport à la population totale, un pourcentage plus grand en 1881 qu'en 1851 (1). Ce résultat paraît surtout étrange si l'on songe que dans les personnes employées par les manufactures figurent ceux qui fabriquent les machines et les instruments agricoles qui sont d'un si grand usage en Angleterre.

La principale explication de ce fait se trouve dans la merveilleuse augmentation de la puissance des machines depuis quelques années. Elle nous a permis de produire des quantités toujours croissantes d'objets manufacturés de toute sorte, soit pour notre usage, soit pour l'exportation, sans augmenter beaucoup le nombre de ceux qui surveillent les machines. Le travail qui avait abandonné l'agriculture a pu être ainsi surtout employé à la satisfaction des besoins pour lesquels les progrès du machinisme ne nous sont que de peu de secours : la puissance du machinisme a empêché les industries localisées en Angleterre de devenir aussi exclusivement mécaniques qu'elles auraient pu le devenir. Au premier rang, parmi les pro-

(1) Booth estime que le nombre des personnes employées dans les manufactures représentait en 1851 32,7 % et en 1881 seulement 30,7 % des personnes vivant de revenus indépendants (*Statistical Journal*, vol. 49) : et d'après le recensement pour la décade suivante le mouvement s'est fait, en somme, dans le même sens. Comparez les tableaux relatifs aux modes d'occupation dans le volume annuel *Abstract of Labour Statistics*, publié par le *Board of Trade*.

fessions qui se sont développées depuis 1851, en Angleterre, aux dépens de l'agriculture, sont l'enseignement, les domestiques, le bâtiment, les boutiquiers, et les transports sur route (1). Dans aucune de ces professions il n'a été tiré grand parti des inventions nouvelles : le travail de l'homme n'y est pas beaucoup plus productif qu'il y a un siècle ; et si les besoins qu'elles ont pour but de satisfaire augmentent en proportion de notre richesse générale, il faut s'attendre à ce qu'elles absorbent une proportion toujours plus grande de notre activité.

Laissant de côté cette série d'exemples touchant l'action qu'exercent les forces modernes sur la distribution géographique des industries, nous résumerons notre étude en disant qu'elle a porté sur le point de savoir dans quelle mesure les économies que procure la division du travail peuvent être pleinement obtenues par la concentration d'un grand nombre de petites entreprises de même espèce dans la même localité. et dans quelle mesure, au contraire, elles ont besoin, pour être réalisées, de la réunion d'une grande partie de la production du pays entre les mains de quelques entreprises peu nombreuses mais riches et puissantes, ou, comme on dit d'ordinaire, de la production en grand. En d'autres termes, c'est la question de savoir dans quelle mesure, pour la production en grand, les économies doivent être *internes*, et dans quelle mesure elles peuvent être *externes*.

(1) Naturellement, les transports par chemins de fer, qui sont une industrie mécanique, occupent plus de gens maintenant qu'au milieu du siècle, car elle est d'origine récente. Mais la navigation est de vieille date ; et nous constatons que les récents progrès du machinisme permettent de transporter quatre fois plus de marchandises sans augmentation du nombre de ceux qui y travaillent. Si l'on excepte les tramways, il n'a pas été fait de grands progrès pour les véhicules sur routes ; cependant une augmentation relativement faible du trafic sur routes y a fait augmenter le nombre des personnes qui y sont employées, plus vite que dans aucun autre métier manuel.

CHAPITRE XI

ORGANISATION INDUSTRIELLE (*suite*). PRODUCTION EN GRAND

C'est dans les manufactures qu'apparaissent le mieux les avantages de la production en grand. Nous comprenons sous ce nom de manufactures tous les établissements transformant la matière pour lui permettre de se vendre sur des marchés éloignés. La caractéristique des industries manufacturières, qui fait qu'elles fournissent les meilleurs exemples des avantages de la production en grand, est la faculté qu'elles ont de choisir librement la localité où elles s'établissent. Elles diffèrent par là de l'agriculture et des industries extractives (mines, carrières, pêche, etc.) dont la distribution géographique est déterminée par la nature, et, d'autre part, des industries qui fabriquent ou réparent des objets destinés à satisfaire les besoins spéciaux de consommateurs individuels et qui ne peuvent pas, ou du moins ne peuvent pas sans grands inconvénients, s'éloigner beaucoup de ces consommateurs (1).

Les principaux avantages de la grande production sont : économie de main-d'œuvre, économie de machines, et éco-

(1) Le mot « manufacture » a depuis longtemps perdu tout lien avec son sens primitif, et on l'applique maintenant aux branches de production où c'est la machine, et non pas le travail à la main, qui a le plus d'importance. Roscher a essayé de le ramener à son ancien sens en l'appliquant aux industries domestiques par opposition aux fabriques : mais il est trop tard pour cela.

nomie de matières premières. Mais le dernier de ces avantages perd rapidement de son importance par rapport aux deux autres. Il est vrai qu'un ouvrier isolé jette souvent un certain nombre de petites choses qui auraient été mises de côté et utilisées dans une fabrique (1); mais un pareil gaspillage est rare dans une industrie manufacturière localisée, alors même qu'elle n'occupe qu'un petit nombre d'hommes; et en Angleterre, on n'en trouverait de nos jours pas beaucoup d'exemples dans aucune branche de l'industrie, si ce n'est dans l'agriculture et dans la cuisine domestique. Sans doute beaucoup des progrès les plus importants accomplis depuis quelques années ont été dûs à l'utilisation d'objets que l'on mettait au rebut; mais cela s'est fait d'ordinaire à la suite d'inventions distinctes, soit chimiques, soit mécaniques, inspirées, il est vrai, par une division minutieuse du travail, mais sans lui être dues directement (2).

De même, il est vrai que lorsqu'une centaine d'articles, meubles ou vêtements, doivent être taillés exactement sur le même modèle, il vaut la peine de faire grande attention à couper les planches ou les étoffes, de façon à ne perdre que peu de morceaux. Mais c'est là, en réalité, une économie de main-d'œuvre; le modèle est destiné à servir plusieurs fois, il peut donc être fait avec soin. Nous pouvons maintenant passer à l'économie de machines.

§ 2. — En dépit de l'aide que de petites manufactures peuvent tirer des industries subsidiaires, lorsque un grand nombre d'entre elles, appartenant à la même branche, sont rassemblées dans une région (3), elles restent pourtant

(1) Voir l'exemple des manufactures de corne, que cite BABBAGE, *Economy of Manufactures*, chap. xxii.

(2) Comme exemples on peut citer l'utilisation des déchets de coton, de laine, de soie et d'autres textiles; celle des sous-produits dans les industries métallurgiques, dans l'industrie du soda et dans celle du gaz.

(3) Voir le chapitre précédent, § 3.

dans une situation très désavantageuse à cause de la variété toujours plus grande et de la cherté des machines. Dans un grand établissement, il y a souvent un grand nombre de machines coûteuses servant chacune à un usage restreint. Pour chacune il faut de la place en pleine lumière, et elles augmentent ainsi beaucoup la rente et les frais généraux de la fabrique. En outre de l'intérêt et des frais de réparation, il faut encore tenir compte de leur dépréciation par suite de la nécessité où l'on sera de les remplacer par de meilleures avant longtemps (1). Un petit industriel est donc obligé de faire beaucoup de choses à la main ou avec des machines imparfaites, même s'il sait qu'il pourrait les produire mieux et à meilleur marché avec des machines spéciales, faute de pouvoir employer celles-ci continuellement.

De plus, un petit industriel peut ne pas être au courant et ne pas connaître les meilleures machines. Il est vrai que si la branche d'industrie dans laquelle il est engagé a pris depuis longtemps la forme de la production en grand, ses machines ne laisseront rien à désirer, pourvu qu'il ait les moyens d'acheter sur le marché les meilleures. Dans l'agriculture et dans l'industrie du coton, par exemple, les perfectionnements des machines sont dus presque uniquement à l'invention des fabricants de machines ; et elles sont accessibles à tous sous le paiement d'une redevance pour le droit de brevet. Mais il n'en est pas de même pour les industries qui sont encore dans une période primitive

(1) Le temps moyen pendant lequel dure une machine avant d'être remplacée ne dépasse pas quinze ans dans un grand nombre d'industries, et dans quelques-unes il est de dix, ou même moins. Souvent une machine vous met en perte si elle ne rend pas chaque année 20 % de son prix. Lorsqu'une machine coûtant 500 £ n'ajoute qu'un centième à la valeur des matières premières qu'elle travaille — et cela n'est pas un cas extrême — elle donne une perte si elle ne sert pas à produire au moins pour 10.000 £ de marchandises chaque année.

de développement, ou pour celles dont la forme est en voie de transformation rapide, comme les industries chimiques, l'industrie de la fabrication des montres, certaines branches de l'industrie du jute et de celle de la soie, et une foule d'industries qui ont continuellement à faire face à de nouveaux besoins ou à travailler des matières premières nouvelles.

Dans toutes ces industries les machines nouvelles et les procédés nouveaux sont, pour la plupart, inventés par les industriels pour leur propre usage. Chaque innovation est une expérience qui peut ne pas réussir; celles qui réussissent payent pour elles-mêmes et pour les autres. Un petit industriel peut apercevoir qu'il aurait avantage à faire telle amélioration, mais avant d'en faire l'expérience il doit penser aux risques et aux frais qu'elle entraîne, et songer qu'elle l'obligera à interrompre ses autres travaux: et alors même qu'il serait capable de trouver des perfectionnements, il n'y a guère de chance pour qu'il puisse les réaliser. Par exemple, il peut avoir trouvé une spécialité nouvelle, qui se vendrait beaucoup si elle pouvait être connue; mais pour la faire connaître il faudrait peut-être plusieurs milliers de livres; et, dans ces conditions, le petit industriel y renoncera. Car il lui est à peu près impossible de réussir dans le rôle que Roscher appelle l'un des rôles caractéristiques de l'industriel moderne, qui est de créer de nouveaux besoins en offrant aux gens un objet auquel ils n'auraient auparavant jamais songé, mais qu'ils désirent aussitôt qu'on le leur a fait connaître. Dans l'industrie de la poterie, par exemple, le petit industriel ne peut pas même essayer d'expérimenter des modèles nouveaux et des desseins nouveaux, si ce n'est d'une façon très aléatoire. Ses chances de succès sont meilleures en ce qui concerne les perfectionnements dans la fabrication des choses pour lesquelles existe déjà un bon marché. Mais, même ici, il ne peut pas bénéficier entièrement de son invention, à moins qu'il ne prenne un brevet et vende le droit de s'en servir; ou bien qu'il n'em-

prunte quelques capitaux et étende ses affaires ; ou, enfin, qu'il ne change le caractère de son établissement et consacre son capital à la partie spéciale de la production à laquelle s'applique son invention. Mais, somme toute, ces cas sont exceptionnels. Le progrès des machines, quant à la variété et quant au prix, pèse partout lourdement sur le petit industriel. Ce progrès l'a déjà chassé complètement de certaines industries et est en train de le chasser rapidement de certaines autres (1).

Il y a pourtant quelques industries où les avantages qu'un grand établissement tire de ses machines, s'évanouissent dès qu'il a atteint une certaine dimension. Par exemple, dans la filature de coton, et dans le tissage du calicot, une fabrique relativement petite arrive à se maintenir et à employer d'une façon continue les meilleures machines

(1) Dans beaucoup d'industries un petit nombre seulement des perfectionnements sont brevetés. Ils consistent en un grand nombre de petits progrès, dont aucun ne vaudrait la peine d'être breveté à part. Ou bien ils consistent dans l'indication qu'il faut faire telle chose ; mais prendre un brevet pour une façon de la faire, c'est encourager les autres à chercher d'autres façons de la faire sans empiéter sur le brevet. Lorsqu'un brevet est pris, il est souvent nécessaire de le « bloquer », en faisant breveter aussi d'autres procédés pour arriver au même résultat ; le propriétaire du brevet n'a pas l'intention de les employer, mais il veut empêcher les autres de s'en servir. Tout cela entraîne des ennuis, des pertes de temps et d'argent, et le grand industriel préfère garder ses perfectionnements pour lui-même et en tirer le bénéfice que peut donner leur emploi. Quant au petit industriel, s'il prend un brevet, il a des chances de se voir harcelé par les contrefaçons, et bien qu'il puisse gagner « avec dépens » les procès qu'il intente pour se défendre, il est sûr de se ruiner si les procès sont nombreux. Il serait d'ordinaire de l'intérêt général que tout perfectionnement soit public, alors même qu'il est en même temps breveté. Mais s'il est breveté en Angleterre, sans l'être à l'étranger, comme il arrive souvent, les industriels anglais ne peuvent pas l'employer, alors même qu'ils étaient peut-être sur le point de le trouver eux-mêmes au moment où le brevet a été pris ; tandis que les industriels étrangers sont renseignés sur le perfectionnement par le brevet et peuvent l'employer librement.

connues ; de sorte qu'une grande fabrique n'est souvent que la réunion, sous un même toit, de plusieurs petites fabriques semblables ; d'ailleurs certains filateurs de coton, lorsqu'ils étendent leurs affaires, considèrent qu'ils ont intérêt à y ajouter une partie de tissage. En pareils cas, les grands établissements ne font que peu, ou même pas du tout, d'économies sur leurs machines ; mais, même alors, ils font quelques économies en bâtiments, notamment pour les cheminées, dans l'emploi de la vapeur, dans la surveillance et dans les réparations des instruments et des machines. Ce dernier point a une bien plus grande importance qu'il ne semble au premier abord. De grands établissements, même s'ils ne produisent que des marchandises simples, ont d'ordinaire des ateliers bien organisés de charpentiers et de mécaniciens, qui non seulement diminuent le prix des réparations, mais qui ont le grand avantage d'éviter les retards résultant des accidents du matériel (1).

A côté de ces derniers avantages, il en est beaucoup d'autres qu'une grande fabrique, ou même une grande entreprise d'un genre quelconque, possède presque toujours sur

(1) C'est un fait remarquable que les fabriques de coton, et celles qui travaillent certains autres textiles, forment une exception à la règle d'après laquelle le capital nécessaire par tête d'ouvrier est généralement plus élevé dans une grande fabrique que dans une petite. La raison de cette règle est que, dans la plupart des industries, la grande fabrique fait à l'aide de machines coûteuses beaucoup de choses qui sont faites à la main dans une petite ; de sorte que si les salaires forment, par rapport à la dépense totale, une part bien moindre dans les grandes fabriques que dans les petites, la valeur des machines et du terrain occupé par elles en forment une bien plus grande. Mais dans les branches les plus simples de l'industrie textile, les petits établissements ont les mêmes machines que les grands ; or comme les instruments mus par la vapeur sont proportionnellement plus coûteux lorsqu'ils sont petits que lorsqu'ils sont grands, les petites fabriques ont besoin, proportionnellement à la dépense totale, d'une somme de capital fixe plus considérable que les grandes fabriques ; et il est probable qu'elles exigent un capital circulant proportionnellement plus grand aussi.

une petite. Une grande entreprise achète en grandes quantités et par suite à bon marché, elle paye des frets plus bas, et fait une foule d'économies sur ses transports, surtout si elle possède une voie ferrée de service. Elle vend souvent par grandes quantités et s'épargne ainsi bien des ennuis ; pourtant elle vend à un bon prix parce qu'elle offre des facilités au client en lui permettant de choisir dans un stock considérable et de faire en une fois exécuter une commande variée ; en outre, sa réputation donne confiance. Elle peut dépenser des sommes considérables en publicité sous forme de voyageurs de commerce et sous d'autres formes. Ses agents la renseignent avec certitude sur les questions de commerce et de personnes pour les places éloignées, et ses articles se font de la réclame les uns aux autres.

Beaucoup de ces économies dans l'achat et la vente peuvent être réalisées par un grand magasin qui fait fabriquer ses articles par de petits industriels ou par des ouvriers en chambre. Alors elles ne poussent pas à la destruction des petits industriels, mais tendent plutôt à réduire chez ceux-ci le travail de direction, comme nous le verrons mieux dans le prochain chapitre.

§ 3. — Passons maintenant à ce qui regarde l'économie de main-d'œuvre. Tout ce que nous avons dit en ce qui concerne les avantages qu'un grand établissement retire du fait de pouvoir employer des machines très spécialisées, s'applique également en ce qui concerne le personnel très spécialisé. Il est possible d'y occuper constamment chacun des ouvriers au travail le plus difficile dont il soit capable, tout en restreignant l'étendue de ce travail de façon qu'il puisse arriver à cette rapidité et à cette perfection que donne une longue pratique. Mais nous avons assez parlé des avantages de la division du travail, et nous pouvons passer à un avantage important, bien qu'indirect, qu'un industriel tire du fait d'avoir une grande quantité d'hommes à son service.

Le grand industriel a, plus qu'un petit, des chances de trouver des hommes doués d'aptitudes naturelles exceptionnelles pour exécuter les travaux les plus difficiles, ceux qui ont le plus d'importance pour la réputation d'une maison. Ce fait a parfois de l'importance, même en ce qui concerne le travail purement manuel, dans les industries qui exigent beaucoup de goût et d'originalité, comme par exemple celle de tapissier, et dans celles qui exigent une main-d'œuvre exceptionnellement habile, comme par exemple dans la production des machines compliquées (1). Mais dans la plupart des cas son importance apparaît surtout dans les facilités que ce grand nombre d'employés offre au patron pour faire choix d'hommes capables et expérimentés, en qui il ait confiance et qui aient confiance en lui, et dont il fera ses surveillants et ses contremaîtres. Nous sommes ainsi amené au problème central de l'organisation moderne de l'industrie, à savoir celui qui concerne les avantages et les inconvénients de la division du travail au point de vue du travail de direction.

§ 4. — Le chef d'une grande entreprise peut réserver toutes ses forces pour les plus grandes et les plus fondamentales questions de son industrie : il doit, il est vrai, s'assurer que ses directeurs, ses employés et surveillants, sont bien les hommes qu'il faut pour leur travail et qu'ils s'en

(1) Boulton écrivait en 1770, alors qu'il employait 700 ou 800 personnes comme artistes en métaux et comme ouvriers pour l'écaillage, les pierres précieuses, le verre, et l'émail : « J'ai fait souvent, et je continue à faire de bons ouvriers avec de simples garçons de ferme ; et toutes les fois que je trouve chez eux un indice d'aptitude et d'habileté, je les encourage. Je me suis également mis en correspondance avec presque toutes les villes commerçantes de l'Europe, et je reçois ainsi régulièrement des commandes d'articles communs qui me permettent d'employer assez d'ouvriers pour que je puisse choisir parmi eux des artistes pour les travaux plus délicats. Je suis ainsi amené à employer un matériel plus coûteux qu'il ne serait sage de le faire si je me bornais à la seule production des articles de luxe. » SMILE, *Life of Boulton*, p. 128.

acquittent bien ; mais, en dehors de cela, il n'a pas à se préoccuper beaucoup des détails. Il doit garder son esprit frais et libre pour songer aux questions les plus difficiles et aux problèmes vitaux de son industrie, pour étudier les grands mouvements des marchés, les résultats encore invisibles des événements contemporains à l'intérieur et à l'étranger, et pour trouver le moyen d'améliorer l'organisation des rouages internes et externes de son entreprise.

Pour remplir cette tâche le petit patron manque de temps, alors même qu'il aurait les aptitudes nécessaires ; il ne peut pas considérer son industrie de si haut, ni regarder si loin ; il doit souvent se contenter de suivre les autres. Il est obligé de consacrer beaucoup de son temps à des travaux qui sont au-dessous de lui ; car, pour qu'il réussisse, il faut qu'il ait un esprit, à certains égards, supérieur, et qu'il possède une certaine puissance de création et d'organisation ; et néanmoins il est obligé d'accomplir lui-même bien des travaux de pure routine.

D'un autre côté, le petit patron a pour lui certains avantages. Chez lui l'œil du maître est partout ; ses surveillants et ses ouvriers ne peuvent y échapper ; la responsabilité n'est pas divisée ; il n'y a pas un va et vient de communications mal comprises d'un service à un autre. Il fait beaucoup d'économies sur la comptabilité, et supprime presque complètement la paperasserie encombrante qui est nécessaire dans une grande maison ; le bénéfice fait de ce chef est de très grande importance dans les industries qui font usage de métaux de valeur et de matières premières coûteuses.

Bien qu'il doive toujours rester en état de grande infériorité pour les informations à obtenir et les expériences à faire, cependant, en cette matière, le cours général du progrès est en sa faveur. Les économies externes, en effet, gagnent constamment en importance par rapport aux économies internes dans toutes les branches des connaissances

commerciales : les journaux et les publications professionnelles et techniques de toutes sortes cherchent pour lui et lui fournissent beaucoup de renseignements dont il a besoin, renseignements qui, il y a peu de temps, n'étaient à la portée que de ceux qui pouvaient avoir des agents bien payés sur un grand nombre de places éloignées. En outre, il profite aussi de ce que le nombre des secrets industriels va en diminuant, et de ce que les perfectionnements les plus importants dans les procédés de production restent rarement secrets après qu'ils sont sortis de la période d'expérimentation. Il bénéficie de ce que les transformations industrielles sont de moins en moins dues à de simples tours de main, et de plus en plus aux applications de la science ; beaucoup de ces applications sont dues à des savants adonnés à la recherche de la connaissance pour elle-même, et sont promptement publiées dans l'intérêt général. Si donc le petit industriel peut rarement être au premier rang dans la marche vers le progrès, il peut ne pas en être bien loin s'il a le temps et les aptitudes nécessaires pour profiter des occasions de s'instruire qui s'offrent à lui de nos jours. Mais il est vrai qu'il lui faut une énergie exceptionnelle pour le faire sans négliger les détails inférieurs, mais nécessaires, de son entreprise.

§ 5. — Dans l'agriculture, et dans les autres industries où le producteur ne saurait faire de très grandes économies en augmentant l'importance de sa production, il arrive souvent qu'une entreprise reste dans la même situation pendant un grand nombre d'années, et même pendant plusieurs générations. Mais il en est autrement dans les industries où la production en grand procure des avantages très sérieux qui font défaut aux petites entreprises. Un industriel nouveau venu, cherchant à réussir dans une industrie de ce genre, doit mettre en balance son énergie et sa souplesse d'esprit, son activité et son souci des petits détails, avec les économies que ses rivaux tirent de leur capital

plus considérable, de la plus grande spécialisation de leurs machines et de leurs ouvriers, enfin de leurs relations commerciales plus étendues. S'il peut ainsi arriver à doubler sa production en vendant à peu près au même prix, il aura plus que doublé ses profits. Cela augmentera son crédit auprès des banquiers et autres prêteurs avisés ; il pourra alors augmenter à nouveau ses affaires, arriver à de nouvelles économies et obtenir de nouveaux profits ; ses affaires en seront encore augmentées et ainsi de suite. Il semble, à première vue, qu'il n'y ait pas de moment où il doive s'arrêter. Et il est vrai que si, à mesure que ses affaires augmentent, ses facultés s'adaptent à cette situation nouvelle comme à sa situation ancienne ; s'il conserve son originalité, sa souplesse, sa force d'initiative, sa persévérance, son flair et sa chance : alors il peut arriver à réunir entre ses mains l'ensemble de la production dans sa branche et dans sa région. Et si les marchandises qu'il produit ne présentent pas de très grandes difficultés de transport ni de débit, il peut étendre très loin la région où il domine et arriver à une sorte de monopole limité par ce fait qu'un prix très élevé ferait surgir des concurrents.

Mais bien avant que cette limite ne soit atteinte, ses progrès seront arrêtés, sinon par la décadence de ses facultés, du moins par la diminution de son ardeur et de son énergie au travail. L'essor de sa maison peut se prolonger, s'il réussit à passer ses affaires à un successeur à peu près aussi énergique que lui (1). Mais pour que sa maison continue à progresser très rapidement, il faut deux conditions qui se rencontrent rarement toutes deux dans la même industrie. Il y a beaucoup d'industries dans lesquelles un producteur individuel peut faire de considérables économies « internes » par une grande augmentation de sa production, et il y en a

(1) Les moyens que l'on peut employer dans ce but, et les limites qu'ils rencontrent dans la pratique, sont étudiés dans la dernière moitié du chapitre suivant.

beaucoup aussi où il peut écouler aisément cette production ; mais il en est peu où l'un et l'autre caractères se rencontrent. Et cela n'est pas un fait accidentel, mais, au contraire, un fait presque nécessaire.

En effet, dans la plupart des industries où la production en grand procure de très sérieuses économies, l'écoulement des produits est difficile. Il y a, sans doute, d'importantes exceptions. Un producteur peut, par exemple, trouver de grands débouchés pour des marchandises simples et uniformes susceptibles d'être vendues en gros par grandes quantités. Mais la plupart des marchandises de ce genre sont des produits bruts, et les autres sont presque toutes des marchandises simples et communes, comme les rails d'acier et le calicot ; leur production peut se ramener à une pure routine précisément parce qu'elles sont simples et communes. Aussi, dans les industries qui les produisent, aucune maison ne peut se maintenir si elle n'emploie pour ses principaux travaux un matériel coûteux du type le plus récent. D'un autre côté, les opérations accessoires peuvent y être exécutées par des industries subsidiaires. De plus, il ne subsiste pas, en somme, un très grand écart entre les économies que peuvent faire une grande ou une très grande maison. Enfin la tendance des grandes maisons à éliminer les petites a déjà assez produit ses effets pour que les causes qui l'ont d'abord fait naître aient aujourd'hui épuisé la plus grande partie de leur force.

Mais beaucoup des marchandises à l'égard desquelles la loi du rendement croissant agit fortement (1), sont, plus ou moins, des spécialités : quelques-unes ont pour but de créer un nouveau besoin, ou de satisfaire d'une façon nouvelle un besoin déjà existant ; quelques-unes répondent à des goûts spéciaux et ne peuvent jamais avoir un grand marché ; et quelques-unes ont des qualités qui ne s'aper-

(1) Voir p. 300 et ci-dessous, ch. XIII, § 2.

çoivent pas tout de suite, et doivent faire lentement leur chemin dans la faveur publique. Dans tous ces cas, la vente de chaque maison est restreinte, plus ou moins, selon les circonstances, aux débouchés particuliers qu'elle s'est peu à peu et à grands frais acquis ; la production pourrait bien être économiquement augmentée très vite, mais la vente ne le pourrait pas.

Enfin, lorsque dans une industrie les conditions permettent à un établissement nouveau d'arriver rapidement à réaliser des économies de production plus grandes, ces mêmes conditions exposent cette maison à se voir supplantée rapidement par des maisons encore plus jeunes employant des procédés plus nouveaux. Dans les branches, notamment, où les importantes économies que donne la grande production se trouvent associées avec l'emploi d'un matériel nouveau et de méthodes nouvelles, une maison qui a perdu l'exceptionnelle énergie grâce à laquelle elle a pu se développer, a des chances de déchoir, avant peu, rapidement ; la pleine prospérité d'une grande maison dure rarement longtemps.

§ 6. — Les avantages qu'une grande entreprise possède sur une petite sont manifestes dans l'industrie manufacturière, parce que, comme nous l'avons indiqué, elle jouit de facilités spéciales pour concentrer une grande somme de travail sur une petite surface. Mais dans d'autres branches aussi on constate une tendance marquée vers l'élimination des petites entreprises par les grandes. Le commerce de détail, en particulier, est en voie de transformation ; le petit boutiquier perd chaque jour du terrain.

Considérons les avantages qu'un grand magasin de vente au détail possède dans la concurrence contre ses voisins plus faibles. D'abord, il peut évidemment acheter à de meilleures conditions, il peut faire transporter ses marchandises à meilleur marché, et il peut offrir un plus grand choix pour satisfaire le goût des clients. En outre, il fait une

grande économie au point de vue du travail : le petit boutiquier, comme le petit industriel, est obligé de perdre beaucoup de son temps à un travail purement routinier qui n'exige pas de jugement ; tandis que le chef d'un grand établissement, et même, dans certains cas, ses principaux auxiliaires, passent tout leur temps à se servir de leur jugement. Jusqu'à il y a peu de temps ces avantages étaient généralement compensés par les facilités plus grandes que possède le petit boutiquier d'offrir ses marchandises pour ainsi dire à la porte de ses clients, de se prêter à leurs goûts divers, et de les connaître individuellement assez bien pour pouvoir avec sécurité leur consentir des prêts sous la forme de vente à crédit.

Mais depuis quelques années il s'est produit beaucoup de changements qui sont tous en faveur des grands établissements. L'habitude d'acheter à crédit est en train de disparaître, et les relations personnelles entre boutiquier et client deviennent plus réservées. Le premier de ces changements est un grand progrès ; le second est à regretter à certains égards, mais non pas à tous, car il est dû en partie au fait que le véritable respect de soi-même ayant augmenté chez les classes riches, elles ne se soucient plus des attentions personnelles obséquieuses qu'elles avaient l'habitude de réclamer. En outre, la valeur croissante du temps rend les gens moins disposés qu'ils ne l'étaient à passer des heures à courir les magasins ; ils préfèrent souvent aujourd'hui employer quelques minutes à dresser une longue liste de commandes d'après un catalogue détaillé ; et ils le peuvent aisément, grâce aux facilités plus grandes qu'on a pour faire les commandes et pour recevoir les paquets par la poste, ou autrement. Et lorsqu'ils veulent courir les magasins, les tramways et les trains de banlieue sont souvent à leur disposition pour les mener commodément et à bon marché vers les grands magasins d'une ville voisine. Tous ces changements rendent plus difficile qu'autrefois pour le

petit boutiquier de se maintenir, même dans le commerce des comestibles, et dans les autres branches où il n'est pas besoin d'avoir une grande variété d'approvisionnement.

Mais dans beaucoup de branches, la variété toujours plus grande des marchandises, et ces rapides changements de modes qui étendent aujourd'hui leur pernicieuse influence à presque tous les rangs de la société, font pencher la balance plus gravement encore au détriment du petit boutiquier, car il ne peut pas avoir un approvisionnement suffisant pour offrir un bien grand choix, et s'il essaye de suivre tous les mouvements de la mode, la proportion de son stock laissée au rivage par la marée descendante sera plus grande pour lui que pour un grand magasin. En outre, dans certaines branches du vêtement, de l'ameublement, et dans quelques autres, le bon marché croissant des marchandises fabriquées à la machine a amené les gens à acheter des objets tout faits dans de grands magasins, au lieu de les faire faire sur commande par de petits fabricants ou par des commerçants de leur voisinage. En outre, le grand magasin, non content de recevoir les voyageurs envoyés par les industriels, fait visiter par ses agents les régions industrielles les plus importantes du pays et de l'étranger ; il supprime ainsi presque complètement les intermédiaires entre lui et l'industriel. D'un autre côté, dans certaines branches des industries textiles, la facilité avec laquelle de gros paquets d'échantillons sont distribués par les industriels et les marchands en gros, exerce une certaine influence en faveur du petit commerçant (1).

Les petits commerçants semblent devoir garder toujours

(1) Un tailleur possédant un faible capital montre à ses clients des échantillons de plusieurs centaines d'étoffes nouvelles, et peut donner par télégraphe l'ordre qu'on lui envoie par la poste l'étoffe choisie. De même les dames achètent souvent leurs étoffes directement à l'industriel, et les font travailler ensuite par des couturières qui n'ont presque pas de capital.

les travaux de réparation ; et ils se maintiennent assez bien dans la vente des aliments qui se détériorent vite, surtout pour les classes ouvrières, à cause de leur aptitude à vendre à crédit et à recouvrer de petites dettes. Mais, en somme, ils sont en train de perdre du terrain. Il n'est pas certain que leur nombre aille positivement en diminuant ; mais ils ne prennent certainement pas leur part de l'augmentation rapide du commerce de détail dans le pays (1).

La décadence des petits industriels était considérée par les économistes de la première moitié du XIX^e siècle comme l'une des principales parmi les causes qui étaient en train de transformer le caractère de la vie industrielle et de la vie sociale en Angleterre : la décadence relative des petits commerçants semble exercer sur l'époque actuelle une action pour le moins aussi puissante. Et il est digne de remarque que, parmi les petits commerçants, ceux qui se maintiennent le mieux sont aussi, en règle générale, de petits producteurs, et *vice versa*.

§ 7. — Nous pouvons maintenant examiner les industries dont la position géographique est déterminée par la nature de leur travail.

Les voituriers de campagne, et quelques cochers de fiacre, sont les seuls survivants de la petite industrie dans l'industrie du transport : et ce qui se passe en Amérique

(1) Dans beaucoup de branches une maison possédant un gros capital préfère avoir un grand nombre de petits magasins qu'un seul. Les achats, et les quelques opérations de production qui peuvent être nécessaires, sont concentrés sous une direction centrale, et les demandes exceptionnelles peuvent être satisfaites à l'aide d'une réserve centrale, de sorte que chaque succursale dispose de grandes ressources pour chaque sorte de marchandises, sans avoir la dépense de conserver des stocks importants. Le directeur de la succursale n'a rien qui détourne son attention de ses clients ; et si c'est un homme actif, intéressé directement au succès, il peut être un rival formidable pour le petit commerçant. Cela se constate dans beaucoup de branches du vêtement et de l'alimentation.

porte à douter que les fiacres continuent longtemps encore à être d'un usage général. Les chemins de fer et les tramways augmentent constamment de longueur, et le capital qu'ils exigent augmente bien plus vite encore. La complexité et la variété toujours plus grandes du commerce accroissent les avantages qu'une flotte considérable de bateaux placée sous une direction unique tire du fait de pouvoir délivrer les marchandises promptement, et sans division de responsabilité, dans un grand nombre de ports ; et, en ce qui concerne les bateaux eux-mêmes, la vitesse est une cause de supériorité des grands bateaux, surtout pour le transport des passagers (1). Aussi les arguments en faveur des entreprises d'Etat sont-ils plus forts pour certaines branches des industries de transport que pour toute autre industrie, sauf pour les entreprises connexes d'enlèvement des ordures, et de distribution d'eau, de gaz, etc... (2).

La lutte entre les grandes exploitations de mines ou de carrières, et les petites, n'a pas manifesté une tendance aussi marquée. L'histoire des exploitations de mines par l'Etat

(1) La puissance de transport d'un bateau varie selon le cube de ses dimensions, tandis que la résistance présentée par l'eau augmente seulement un peu plus vite que le carré de ses dimensions ; de sorte qu'un grand bateau demande moins de charbon qu'un petit proportionnellement à son tonnage. Il demande aussi moins de travail, notamment comme travail employé à la navigation : tandis qu'il offre aux passagers plus de sécurité, plus de confort, plus de ressources comme société et un meilleur service. En somme, les petits bateaux n'ont aucune chance de pouvoir lutter avec les grands entre les ports qui permettent aux grands bateaux d'aborder aisément et qui leur offrent un trafic suffisant pour pouvoir se remplir vite.

(2) Un fait caractéristique du grand changement économique qui s'est produit dans la dernière moitié du XIX^e siècle, c'est que, dans les premières lois sur les chemins de fer, on avait pris des mesures pour permettre aux particuliers d'y faire passer leurs propres véhicules, comme cela se fait sur une route ou sur un canal ; et aujourd'hui nous avons de la peine à imaginer comment les gens ont pu croire, et ils le croyaient certainement, que cette manière de faire pût être pratiquée.

est pleine d'insuccès. L'exploitation d'une mine dépend trop de la probité de ceux qui la dirigent, de leur énergie et de leur jugement dans les détails comme dans les questions de principe, pour qu'elle puisse être dirigée par des fonctionnaires : pour la même raison on peut s'attendre à ce qu'une petite mine ou une petite carrière puissent, toutes choses égales, se maintenir en face des grandes. Mais, dans certains cas, le coût élevé des puits, des machines et des moyens de communication à établir, est trop grand pour pouvoir être supporté par d'autres que par de très grandes entreprises (1).

Dans l'agriculture, il n'y a pas beaucoup de division du travail, et la production ne s'y fait pas sur une très grande échelle ; même une de ces fermes dites « grandes fermes » n'emploient pas la dixième partie des ouvriers qui sont groupés dans une fabrique de dimensions moyennes. Cela est dû en partie à des causes naturelles, aux changements des saisons, et à la difficulté de concentrer une grande quantité de travailleurs dans un même endroit ; mais cela est dû en partie aussi à des causes se rattachant à la variété des modes de tenure. Aussi vaudra-il mieux renvoyer la discussion de toutes ces causes jusqu'au moment où nous étudierons l'offre et la demande en relation avec la terre, au sixième livre (2).

(1) Alors que dans ce pays la consommation de charbon va en augmentant, le nombre des mines va en diminuant. Mais cela est dû en partie à la fermeture d'un grand nombre de mines nouvelles qui avaient été ouvertes hâtivement, il y a quelques années, lorsque le prix du charbon était très élevé. La lutte entre les grandes et les petites exploitations a fait naître des épisodes intéressants en Afrique dans les régions des mines de diamant, et en Amérique dans les régions pétrolifères. Le tunnel de Sutro et les canalisations de pétrole en Amérique sont de bons exemples de la façon dont une installation peut être faite pour l'usage commun d'un certain nombre de mines dont aucune n'aurait pu à elle seule réussir à la créer. Mais ces faits montrent aussi comment on en arrive par là à l'établissement de monopoles puissants.

(2) On trouve beaucoup de choses intéressantes sur les sujets

dont traitent ce chapitre et les chapitres voisins, dans les ouvrages généraux sur l'histoire économique, comme ceux de Ashley et de Cunningham ; ainsi que dans les ouvrages de Cooke Taylor, *Factory System*, de Jevons, *Coal Question* et de Hobson, *Evolution of Modern Capitalism*. On trouvera ci-dessous, livre V, chap. xi, § 2, une plus ample discussion des causes qui empêchent une grande ferme prise à part de profiter des économies de production, que lui procure la production en grand, pour supplanter tous ses rivaux.

CHAPITRE XII

ORGANISATION INDUSTRIELLE (*suite*). DIRECTION DES ENTREPRISES

§ 1. — Il nous faut maintenant étudier les conditions dans lesquelles se trouve la direction des entreprises ; mais en le faisant, nous ne devons pas perdre de vue un problème qui retiendra notre attention par la suite, et qui résulte du fait suivant : toute entreprise, dans l'industrie manufacturière tout au moins, aussi longtemps qu'elle est bien dirigée, tend à devenir plus forte à mesure qu'elle s'étend davantage ; nous devrions donc nous attendre à voir les grands établissements chasser complètement leurs rivaux plus faibles dans un grand nombre de branches, et cependant il n'en est pas ainsi.

Nous pouvons entendre par « entreprise » (*business*) tout établissement destiné à pourvoir aux besoins d'autrui en vue d'un paiement, direct ou indirect, fait par ceux qui en bénéficient. L'entreprise s'oppose ainsi à la pratique de pourvoir soi-même à ses propres besoins, et à ces services bénévoles qui sont inspirés par l'affection de famille ou par le désir de contribuer au bien-être des autres. Les entreprises ont toujours revêtu des formes diverses, dont le nombre et la variété n'ont jamais été aussi grands qu'aujourd'hui en Angleterre. Il reste des survivances de presque toutes les formes du passé ; en même temps, des formes nouvelles apparaissent constamment.

L'artisan d'autrefois dirigeait toute son entreprise lui-

même ; mais comme ses clients étaient, à peu d'exceptions près, ses voisins immédiats, comme il n'avait besoin que de très peu de capital, comme son mode de production était fixé par la coutume, et comme il n'avait pas d'ouvriers à surveiller en dehors de sa maison, cette direction n'exigeait pas une très grande fatigue intellectuelle. Il était loin de jouir d'une prospérité ininterrompue ; la guerre et la disette venaient sans cesse l'accabler, en entravant son travail, et en frappant ses voisins dont elles réduisaient la demande de marchandises. Mais il était porté à accepter la bonne et la mauvaise fortune, ainsi que le soleil et la pluie, comme choses se trouvant hors de sa portée : ses doigts travaillaient, mais sa tête se fatiguait peu.

Même aujourd'hui, en Angleterre, nous trouvons par ci par là, dans des villages, quelques artisans qui s'en tiennent aux méthodes primitives, et fabriquent des objets à leur compte pour les vendre à leurs voisins, dirigeant eux-mêmes leur entreprise et supportant tous les risques. Mais les cas de ce genre sont rares : les exemples les plus frappants des anciennes formes d'entreprises se rencontrent dans les professions libérales ; un médecin ou un avocat dirige lui-même d'ordinaire son entreprise et fait lui-même tout son travail. Cette manière de faire n'est pas sans inconvénients : une grande somme d'activité est ainsi gaspillée ou mal employée par des spécialistes de grande habileté, mais qui n'ont pas les qualités nécessaires pour se créer une clientèle ; ils seraient mieux payés, mèneraient des existences plus agréables, et rendraient plus de services, si leur travail leur était préparé par des espèces d'intermédiaires. Mais cependant les choses sont, en somme, probablement mieux comme elles sont : c'est sur des raisons sérieuses que repose l'instinct populaire qui voit avec méfiance l'intrusion d'un intermédiaire pour ces services qui exigent les qualités mentales les plus élevées et les plus délicates, et qui ne prennent toute leur valeur

que là où se trouve une confiance personnelle complète.

Cependant les avocats anglais agissent, sinon comme employeurs ou entrepreneurs, du moins comme des sortes d'agents de location, dans la profession judiciaire qui occupe, parmi les professions, le rang le plus élevé, et dont le travail exige le labeur intellectuel le plus pénible. De même, beaucoup de professeurs vendent leurs services, non pas directement au consommateur, mais à l'administration d'un collège ou d'une école, ou à un chef d'institution, qui se chargent de trouver des gens pour les acheter : l'employeur fournit au professeur un marché pour son travail ; et l'on suppose qu'il procure à l'acquéreur, qui peut ne pas être lui-même un bon juge en cette matière, une sorte de garantie touchant la qualité de l'enseignement qui est donné.

De même, des artistes de toute sorte, même éminents, trouvent souvent avantage à se servir de quelqu'un pour s'entendre avec les clients. Tandis que ceux dont la réputation est moins bien établie vivent parfois dans la dépendance de négociants capitalistes qui ne sont pas eux-mêmes des artistes, mais qui s'entendent à vendre pour le mieux le travail des artistes.

§ 2. — Mais de nos jours, dans la plus grande partie des entreprises, la tâche de diriger la production de façon qu'un effort donné puisse fournir le plus d'effet utile pour la satisfaction des besoins humains, a besoin d'être séparée et confiée aux mains d'une catégorie spéciale d'employeurs, ou, pour employer le terme ordinaire, d'entrepreneurs (*business men*). Ils hasardent, ou « entreprennent » (*undertake*), les risques de l'affaire ; ils fournissent le capital et le travail nécessaires ; ils fixent son organisation générale, et surveillent ses moindres détails. Considérant les entrepreneurs à un certain point de vue, nous pouvons les regarder comme une classe industrielle très spécialisée ; à un autre point de vue, comme des intermédiaires entre l'ouvrier manuel et le consommateur.

Il y a certaines espèces d'entrepreneurs qui supportent de grands risques, et qui exercent une grande influence à la fois sur le bien-être des producteurs et sur celui des consommateurs des marchandises dont ils s'occupent, mais sans employer cependant d'une façon directe beaucoup d'ouvriers. Le type extrême de cette catégorie, c'est le négociant qui opère à la bourse ou sur les marchés de marchandises, dont les ventes et les achats quotidiens sont considérables, et qui n'a pourtant ni usine, ni magasin, mais au plus un bureau avec quelques commis. Les bons et les mauvais effets qu'exerce l'action de spéculateurs comme ceux-ci sont cependant très complexes ; et nous pouvons, pour le moment, fixer notre attention sur les formes d'entreprises dans lesquelles l'administration tient une plus grande place et les formes subtiles de la spéculation une place moindre. Prenons donc quelques exemples empruntés aux formes courantes de l'entreprise, et observons dans quelles relations se trouvent la charge des risques et le reste du travail qui incombent à l'entrepreneur.

§ 3. — L'industrie du bâtiment nous servira très bien d'exemple, pour la raison que les anciennes formes d'entreprise s'y sont à certains égards conservées. Jusqu'à la fin du Moyen-Age, il était tout à fait fréquent qu'un particulier construise lui-même sa maison sans l'aide d'un maître constructeur de profession ; et l'habitude n'est même pas tout à fait disparue. Celui qui entreprend de construire sa maison doit engager séparément tous ses ouvriers, il doit les surveiller, et résister à leurs demandes de salaires ; il doit acheter ses matériaux dans divers endroits et louer ou acheter un matériel peu coûteux. Il paye probablement des salaires supérieurs aux salaires courants ; mais en cela d'autres gagnent ce qu'il perd. Il gaspille cependant beaucoup de temps à discuter avec ses hommes, à contrôler et à diriger leur travail, faute de connaissances suffisantes ; il en gaspille aussi à chercher quelles sortes de matériaux il lui

faudra, et quelle quantité de chaque sorte, où il pourra le mieux se les procurer et ainsi de suite. Ces pertes de temps sont évitées par la division du travail qui assigne à l'entrepreneur de constructions le soin de surveiller les détails, et à l'architecte celui de dessiner les plans.

La division du travail est souvent poussée encore plus loin lorsque des maisons sont construites non plus aux frais de ceux qui doivent y vivre, mais dans un but de spéculation. Lorsqu'il en est ainsi, comme par exemple lorsqu'on crée un faubourg nouveau, les chances à courir sont assez importantes pour attirer de puissants capitalistes possédant une très grande aptitude générale aux affaires, sans posséder peut-être une grande connaissance technique de l'industrie du bâtiment. Ils s'en remettent à leur jugement personnel pour décider quelles seront les relations futures de l'offre et de la demande pour les différents types de maisons ; mais ils abandonnent à d'autres la direction des détails techniques. Ils emploient des architectes et des surveillants pour dresser des plans conformes à leurs vues générales ; et ils font ensuite des contrats avec des entrepreneurs de construction pour exécuter ces plans. Mais c'est eux qui supportent les principaux risques de l'affaire, et qui en gardent la direction générale.

§ 4. — Nous avons déjà vu (1) que cette division des responsabilités prévalait dans l'industrie de la laine, peu avant le début de l'ère des grandes fabriques : la partie la plus spéculative du travail, et les risques résultant de l'achat et de la vente, restaient à la charge des entrepreneurs qui n'étaient pas eux-mêmes employeurs de travail ; tandis que la surveillance des détails et les risques plus restreints résultant de l'exécution de chaque contrat étaient laissés à de petits patrons. Cette manière de faire est encore appliquée d'une façon courante dans certaines branches des industries textiles, notamment dans celles où la difficulté de prévoir

(1) Livre I, chap. III, § IV.

l'avenir est très grande. Les marchands en gros de Manchester s'appliquent à étudier les mouvements de la mode, les marchés de matières premières, l'état général du commerce, du marché monétaire, la situation politique et toutes les autres causes qui peuvent influencer les prix des différentes espèces de marchandises pendant la saison à venir; et après avoir employé, si c'est nécessaire, des dessinateurs de profession pour exécuter leurs idées (tout comme le spéculateur sur maisons, dans le cas précédent, emploie des architectes), ils passent avec des industriels, dans les différentes parties du monde, des contrats pour fabriquer les marchandises sur lesquelles ils ont décidé de risquer leur capital.

Dans les industries du vêtement nous voyons une renaissance de ce que l'on a appelé « l'industrie à domicile », qui prédominait autrefois dans les industries textiles. C'est le système dans lequel de grands entrepreneurs donnent du travail à faire à domicile, et dans de très petits ateliers, à des personnes qui travaillent seules, ou avec l'aide de quelques membres de leur famille, ou qui emploient peut-être un ou deux auxiliaires payés (1). Dans les villages re-

(1) Les économistes allemands donnent le nom de « industrie à domicile de fabrique » (*fabrikmässig*) à cette forme d'industrie, pour la distinguer de l'industrie à domicile « nationale », qui est celle où l'on emploie le temps laissé par un autre travail (notamment les agriculteurs pendant les mois d'hiver) pour faire un travail accessoire sur des tissus ou autres marchandises (Voir Schönberg, sur *Gewerbe*, dans son *Handbuch*). Les travailleurs à domicile de ce dernier genre étaient communs par toute l'Europe au Moyen-Age, mais ils deviennent rares à l'heure actuelle, sauf dans les pays de montagne et dans l'Est de l'Europe. Ils ne sont pas toujours bien avisés dans le choix de leur travail; et beaucoup des objets qu'ils fabriquent peuvent être mieux faits, avec beaucoup moins de travail, dans les fabriques, et être ainsi vendus avec profit sur le marché libre; mais la plupart sont fabriqués par eux pour leur propre usage ou celui de leurs voisins, et ils économisent ainsi les profits d'une série d'intermédiaires. Comparer GONNER, *Survival of domestic industries*, dans *Economic Journal*, vol. II.

culés de presque tous les comtés de l'Angleterre des agents de grands entrepreneurs font des tournées ; ils donnent aux paysans des articles tout préparés pour marchandises de toutes sortes, mais surtout pour le vêtement, tels que chemises, cols et gants ; ils emportent avec eux les objets finis. Mais c'est pourtant dans les grandes capitales et dans les autres grandes villes, surtout dans les vieilles villes, là où se rencontre un grand nombre d'ouvriers non qualifiés et sans organisation, faibles au point de vue physique et au point de vue moral, que le système est le plus complètement développé, notamment dans les industries du vêtement qui emploient deux cent mille personnes rien qu'à Londres, et dans l'ameublement à bon marché. Il y a une lutte continuelle entre la forme de la fabrique et la forme de l'industrie à domicile, tantôt l'une, tantôt l'autre, gagnant du terrain. Par exemple, en ce moment, l'usage, qui se répand, des machines à coudre mues par la vapeur, rend plus forte la situation des fabriques dans l'industrie de la chaussure ; en même temps les fabriques et les ateliers prennent une place plus grande dans l'industrie de la confection. Au contraire, la bonnetterie est en train de revenir au travail à domicile par suite de progrès récemment accomplis dans les tricoteuses à la main ; et il est possible que de nouveaux procédés de distribution de la force, à l'aide du gaz, du pétrole et des appareils électriques, puissent avoir une influence analogue sur beaucoup d'autres industries.

Il peut aussi se produire un mouvement en faveur de formes intermédiaires semblables à celles qui sont très employées dans les industries de Sheffield. Beaucoup de maisons de coutellerie, par exemple, font faire au dehors le polissage et d'autres travaux, pour des prix fixés à la tâche, par des ouvriers qui louent la force dont ils ont besoin soit à la maison même avec laquelle ils traitent, soit à une autre : ces ouvriers en emploient parfois d'autres pour les aider, parfois ils travaillent seuls.

De même, le négociant qui fait des affaires avec l'étranger n'a très souvent pas de bateaux à lui, mais il applique son esprit à étudier la marche du commerce et il en garde pour lui les principaux risques ; il laisse le soin de transporter ses marchandises à d'autres qui ont besoin d'être des administrateurs plus habiles, mais n'ont pas besoin d'avoir autant d'aptitude à prévoir les subtiles mouvements du commerce ; il est vrai que ceux-ci, en tant que propriétaires de bateaux, supportent des risques commerciaux considérables. De même les risques de publication d'un livre sont supportés par l'éditeur, quelquefois par l'auteur pour partie ; tandis que l'imprimeur est l'employeur de travail et fournit les caractères et les machines nécessaires. Une méthode à peu près analogue est adoptée dans beaucoup de branches des industries métallurgiques et des industries de l'ameublement, du vêtement, etc.

Il y a ainsi beaucoup de moyens, pour ceux qui supportent les gros risques de l'achat et de la vente, de s'épargner le soin de loger et de surveiller ceux qui travaillent pour eux. Tous ont leurs avantages ; et lorsque ceux qui font le travail sont des hommes d'un caractère vigoureux, comme à Sheffield, les résultats sont en somme satisfaisants. Malheureusement, ceux qui sont rejetés dans les travaux de cette sorte sont souvent les ouvriers les plus faibles, ceux qui ont le moins de ressources et le moins d'autorité sur eux-mêmes (*self-control*). L'élasticité par laquelle le système se recommande à l'entrepreneur lui fournit en réalité le moyen d'exercer, s'il le veut, une pression regrettable sur ceux qui font son travail.

Tandis que le succès d'une fabrique dépend dans une grande mesure du fait qu'elle possède un certain nombre d'ouvriers qui lui restent fermement attachés, le capitaliste, au contraire, qui donne au dehors du travail à faire à domicile, a intérêt à garder un grand nombre d'ouvriers inscrits sur ses livres ; il est tenté de donner à chacun d'eux

peu de travail, et à les utiliser les uns contre les autres ; il peut y arriver aisément parce qu'ils ne se connaissent pas, et ne peuvent pas s'entendre pour une action concertée.

§ 5. — Lorsqu'on discute la question du profit, il s'établit généralement un lien dans l'esprit des gens entre le profit et l'employeur de travail : l'expression « employeur » est souvent prise comme équivalant en pratique à celle de bénéficiaire de profit. Mais les exemples que nous venons d'examiner suffisent à faire voir que la surveillance du travail n'est qu'un côté, et souvent pas le plus important, du rôle de l'entrepreneur ; et que l'employeur qui supporte la totalité des risques de son entreprise rend deux services entièrement distincts à la communauté, et a besoin d'une double aptitude.

L'industriel idéal, s'il fabrique, par exemple, des marchandises non pour répondre à des commandes spéciales, mais pour le marché général, doit d'abord, pour remplir son premier rôle de marchand et d'organisateur de la production, avoir une connaissance complète de tout ce qui touche à sa partie. Il doit savoir deviner les grands mouvements de la production et de la consommation, voir quand il y a lieu de produire un nouvel article pour répondre à un besoin réel ou d'améliorer la production d'un article ancien. Il doit montrer de la prudence dans ses jugements et de la hardiesse à affronter les risques ; et il doit aussi, naturellement, connaître les matières premières et les machines employées dans son industrie.

Mais, en second lieu, comme employeur, il faut que la nature ait fait de lui un conducteur d'hommes. Il doit savoir bien choisir ses auxiliaires et avoir ensuite entièrement confiance en eux ; les intéresser à ses affaires et les amener à avoir confiance en lui, de façon à mettre au jour toutes les facultés d'initiative et d'invention qui sont en eux ; en même temps il doit exercer lui-même une surveillance gé-

nérale sur toute chose, et maintenir l'ordre et l'unité dans l'ensemble de son entreprise.

Les qualités nécessaires pour faire un employeur idéal sont si grandes et si nombreuses que très peu de personnes les possèdent à un très haut degré. Leur importance relative varie cependant selon la nature de l'industrie et l'importance de l'entreprise ; alors qu'un employeur excelle par certaines qualités, un autre excelle par d'autres : il est rare qu'on en trouve deux devant leur succès à la réunion des mêmes qualités. Certains hommes réussissent exclusivement grâce à des qualités nobles ; d'autres, au contraire, par un ensemble de qualités où il y en a peu de véritablement dignes d'admiration, sauf la sagacité et l'énergie dans les résolutions.

Connaissant ainsi les caractères généraux du travail de direction, nous devons maintenant rechercher quelles facilités s'offrent aux différentes classes de la société de développer leurs aptitudes industrielles, et, lorsqu'elles possèdent ces aptitudes, quelles facilités elles ont de se procurer le capital nécessaire pour les employer. Nous pourrions ainsi serrer d'un peu plus près le problème posé au début du chapitre, et étudier le développement que prend une maison au cours de plusieurs générations consécutives. Cette étude peut utilement se combiner avec celle des différentes formes que prend la direction des entreprises. Jusqu'ici nous avons considéré, presque exclusivement, le cas dans lequel l'entière responsabilité et l'entière direction résident entre les mains d'un seul individu. Mais cette forme est en voie d'être supplantée par d'autres où l'autorité suprême est répartie entre plusieurs associés ou même entre un grand nombre d'actionnaires : sociétés de personnes (*private firms*) et sociétés anonymes, sociétés coopératives et établissements publics (*public corporations*) ; prennent une place toujours plus grande dans la direction des entreprises. L'une des raisons de ce fait est qu'elles

attirent les gens qui, ayant pour les affaires de bonnes aptitudes, n'ont pas reçu de leurs parents une entreprise déjà existante pour les exercer.

§ 6. — Il est évident que le fils d'un homme déjà établi dans les affaires a un très grand avantage sur les autres. Dès son enfance, il a eu des facilités particulières pour acquérir les connaissances et pour développer les facultés nécessaires à la direction de l'entreprise paternelle. Il apprend tranquillement, et presque inconsciemment, à connaître les hommes et les usages dans la branche d'industrie à laquelle elle appartient, ainsi que ceux des maisons auxquelles son père achète et vend. Il connaît l'importance relative et la portée réelle des différents problèmes et des soucis qui occupent l'esprit de son père, et il acquiert une connaissance technique des procédés et des machines de son industrie (1). Parmi les choses qu'il apprend, quelques-unes ne s'appliquent qu'à l'industrie de son père ; mais la plus grande partie peut être utilisée dans toutes les industries voisines. D'autre part, ces qualités de jugement et de ressource, d'initiative et de prudence, de fermeté et de courtoisie, qui se développent au contact de ceux qui dirigent la marche d'une industrie, contribueront beaucoup à le rendre apte à diriger une affaire quelconque. De plus, les fils d'hommes d'affaires arrivés au succès débutent avec un capital matériel plus grand que les autres, à l'exception des fils de familles riches ; mais ceux-ci, par naissance et par éducation, ont des chances d'avoir peu de goût et peu d'aptitude pour les affaires. S'ils prennent la suite de leur père, ils ont encore cette supériorité de trouver des relations commerciales toutes faites.

(1) Nous avons déjà signalé que le seul apprentissage parfait à notre époque est celui dont jouissent les fils d'industriels, qui apprennent par la pratique tous les travaux importants effectués dans la maison, assez bien pour pouvoir ensuite comprendre les difficultés que rencontrent leurs différents ouvriers, et juger exactement leur travail.

Il pourrait donc à première vue sembler probable que les hommes d'affaires dussent constituer une sorte de caste, distribuant entre leurs fils les principaux postes de directeurs, et fondant des dynasties héréditaires qui dirigeraient certaines branches d'industrie pendant plusieurs générations. Mais en fait il en est tout autrement. En effet, lorsqu'un homme a mis sur pied une grande affaire, il arrive souvent que ses descendants, malgré leurs grands avantages, ne possèdent pas les hautes qualités, le tour d'esprit et le caractère particuliers nécessaires pour la conduire avec un succès égal. Il a probablement été élevé par des parents d'un caractère ferme et sérieux ; il a été formé par leur influence personnelle et par la lutte contre les difficultés de la vie ; mais ses enfants, du moins s'ils sont nés après qu'il est devenu riche, et en tous cas ses petits-enfants, sont peut-être laissés à la garde de domestiques qui n'ont pas la même fermeté que les parents sous l'influence desquels il s'est lui-même formé. Tandis que sa plus grande ambition était sans doute de réussir dans les affaires, il est probable que ses enfants se préoccuperont pour le moins autant de se distinguer dans la société ou dans les études académiques (1).

Pendant quelque temps, il est vrai, tout peut bien marcher. Ses fils trouvent des relations commerciales solide-

(1) Jusqu'à ces derniers temps, il y a toujours eu en Angleterre une sorte d'antagonisme entre les études académiques et les affaires. Il est en train de diminuer grâce à l'esprit plus ouvert que montrent nos grandes universités, et grâce à la création de collèges dans nos principaux centres commerçants. Les fils des hommes d'affaires, lorsqu'ils vont à l'université, n'apprennent plus à mépriser le métier de leur père comme souvent ils le faisaient il y a seulement une génération. Beaucoup d'entre eux, il est vrai, sont éloignés des affaires par le désir de se consacrer à l'œuvre de l'avancement de la science. Mais les formes les plus hautes de l'activité intellectuelle, celles qui ne sont pas seulement critiques mais constructives, tendent à faire justement apprécier la noblesse du travail industriel lorsqu'il est bien fait.

ment établies, et, ce qui est peut-être encore plus important, un état-major de subordonnés bien choisis, intéressés généreusement à l'affaire. En se montrant simplement assidus et prudents, en suivant les traditions de la maison, ils peuvent se maintenir pendant longtemps. Mais lorsque toute une génération a passé, lorsque les vieilles traditions ne sont plus là pour servir de guide sûr, et lorsque les liens qui tiennent uni l'ancien personnel supérieur se sont rompus, alors la maison, presque invariablement, s'écroule, à moins que la direction n'en soit en fait passée à des hommes nouveaux devenus, pendant ce temps, les associés de la maison.

Mais le plus souvent les descendants arrivent à ce résultat par une voie plus courte. Ils aiment mieux un revenu important touché sans aucun effort, qu'un revenu bien plus considérable mais qui ne serait gagné qu'au prix d'une anxiété et de soucis continuels. Ils vendent leur affaire à des particuliers ou à une société anonyme ; ou ils n'y restent que comme simples actionnaires, c'est-à-dire qu'ils participent aux risques et aux profits, mais ne prennent aucune part à la direction : dans les deux cas, la direction réelle et l'utilisation de leur capital passent aux mains d'hommes nouveaux.

§ 7. — Le moyen le plus ancien et le plus simple de donner une nouvelle force à une entreprise est de former une association avec quelques-uns des employés les plus capables. Le propriétaire et chef suprême d'une grande maison industrielle ou commerciale trouve que, à mesure que les années passent, il lui faut laisser de plus en plus de responsabilité à ses subordonnés, soit parce que la tâche à accomplir devient plus lourde, soit aussi parce que ses forces diminuent. C'est encore lui qui exerce la haute direction, mais beaucoup de choses sont abandonnées à leur énergie et à leur probité. Aussi, lorsque ses fils ne sont pas encore assez âgés, ou lorsque, pour toute autre raison, ils ne sont

pas en état de soulager ses épaules d'une partie du fardeau, il décide de prendre comme associé un de ses auxiliaires en qui il a confiance : il diminue ainsi son propre labeur, et, en même temps, il s'assure que l'œuvre de sa vie sera continuée par quelqu'un dont il a formé les habitudes et pour qui peut-être il a conçu quelque chose ressemblant à une affection paternelle (1).

Mais il y a à l'heure actuelle, et il y a toujours eu, des sociétés (*private partnerships*) établies sur des bases plus égales, entre deux ou plusieurs personnes de fortunes et d'aptitudes à peu près semblables, qui réunissent leurs ressources pour une grande et difficile entreprise. En pareils cas il se fait souvent un partage du travail de direction : dans les manufactures, par exemple, l'un des associés s'emploiera exclusivement au travail d'acheter les matières premières et de vendre les articles finis ; tandis qu'un autre s'occupera de diriger la fabrication : ou bien dans une maison de commerce l'un des associés dirigera le rayon de gros et l'autre le rayon de détail. Par ce moyen, et par d'autres, la société de personnes (*private partnership*) peut s'adapter à des situations très diverses : elle est très solide et très élastique ; elle a joué un grand rôle dans le passé et elle est pleine de vitalité à l'heure actuelle.

§ 8. — Mais, depuis la fin du Moyen Age, jusqu'à l'époque actuelle, un mouvement s'est produit dans certaines catégories d'industries qui tend à remplacer les sociétés de

(1) Beaucoup des romans vécus les plus heureux, beaucoup des événements sur lesquels on a le plus de plaisir à insister dans l'histoire sociale de l'Angleterre depuis le Moyen Age jusqu'à nos jours, se rattachent à des associations de ce genre. Beaucoup de jeunes gens ont été poussés à faire une carrière honorable par l'influence des chansons et des récits où l'on voit les difficultés et le triomphe final du bon apprenti, qui finit par épouser la fille de son patron et par s'associer avec lui. Il n'y a pas d'influences plus puissantes sur le caractère national que celles qui donnent ainsi une forme aux idéals de la jeunesse ambitieuse.

personnes, dont les parts ne sont pas transmissibles sans la permission de tous les intéressés, par des sociétés anonymes dont les actions peuvent être vendues à n'importe qui sur le marché. L'effet de ce changement a été d'amener des gens, dont beaucoup n'ont pas de connaissance particulière des affaires, à confier leur capital à d'autres personnes employées par eux : ainsi est apparue une nouvelle façon de distribuer les différentes parties du travail de direction.

Ce sont les actionnaires qui supportent en définitive les risques dans la société anonyme ; mais, en général, ils ne prennent pas une part bien active à la direction technique, ni à la direction générale de l'affaire, et pas de part du tout à la surveillance des détails. Après que l'affaire est sortie des mains de ses premiers promoteurs, la direction en est abandonnée aux administrateurs ; ceux-ci, lorsque la société est très importante, ne possèdent peut-être qu'un petit nombre de ses actions, et le plus grand nombre d'entre eux n'ont qu'une faible connaissance technique du travail à faire. On n'attend généralement pas d'eux qu'ils consacrent tout leur temps à la société ; mais on suppose qu'ils apportent de vastes connaissances générales, et qu'ils sont à même de juger sainement les grandes questions touchant la politique à suivre ; on leur demande en même temps de s'assurer que les directeurs de la société s'acquittent bien de leur tâche (1). Aux directeurs et à leurs

(1) Bagehot aimait à soutenir (voir par exemple *English Constitution* chap. vii) qu'un ministre tire souvent avantage de son ignorance technique des affaires de son département. Il peut, en effet, se faire renseigner sur les questions de détail par le secrétaire permanent et les autres fonctionnaires qui sont sous ses ordres. Il ne cherchera pas à opposer un avis personnel aux leurs dans les questions où leur compétence leur donne l'avantage, mais son bon sens sans parti pris peut se dégager des traditions administratives dans les grandes questions d'intérêt général. De même les intérêts d'une société peuvent parfois être bien mieux dirigés par des directeurs

auxiliaires est abandonnée une grande partie du côté technique de l'affaire, ainsi que la totalité du travail de surveillance ; mais on n'exige pas qu'ils mettent des capitaux dans l'affaire, et ils sont censés s'être élevés jusqu'aux rangs supérieurs, grâce à leur zèle et à leurs aptitudes. Comme les sociétés anonymes dans le Royaume-Uni ont un revenu total de 100.000.000 £ et font un dixième du total des affaires, elles offrent de très nombreuses occasions d'emploi aux hommes possédant des talents naturels pour la direction des affaires, mais qui n'ont pas, par héritage, reçu des capitaux, ni une maison avec des relations commerciales toutes faites.

§ 9. — Les sociétés anonymes possèdent une grande élasticité, et peuvent s'étendre sans limites lorsque le travail auquel elles s'appliquent offre un grand débouché ; elles gagnent du terrain dans presque toutes les directions. Mais elles ont une grande cause de faiblesse, c'est que l'affaire n'est pas assez connue des actionnaires qui supportent les risques. Il est vrai que le chef d'une grande entreprise individuelle supporte aussi les risques en s'en remettant à d'autres pour beaucoup de détails, mais sa situation est assurée par la faculté qu'il a de se former un jugement direct sur la fidélité et l'honorabilité avec lesquelles ses subordonnés servent ses intérêts. Si ceux auxquels il a confié le soin d'acheter ou de vendre des marchandises pour lui touchent des commissions de ceux avec qui ils traitent, il est à même de découvrir et de punir la fraude. S'ils font preuve de favoritisme et poussent à entretenir des relations avec des gens incapables ou avec des amis à eux, s'ils deviennent eux-mêmes paresseux et traînent leur travail en longueur, ou même s'ils ne tiennent pas les promesses d'aptitudes exceptionnelles qui ont amené le patron à les faire avancer, celui-ci peut découvrir le mal et y porter remède.

n'ayant que peu de compétence technique pour les détails de l'affaire.

Dans tous ces cas, au contraire, les actionnaires d'une société anonyme, sauf dans un petit nombre de cas exceptionnels, sont presque impuissants, quoique quelques-uns des gros actionnaires s'efforcent souvent de découvrir ce qui se passe, et soient ainsi à même d'exercer un contrôle effectif et sage sur la direction générale de l'affaire. C'est une bonne preuve du merveilleux développement qu'a pris à notre époque l'esprit d'honnêteté et de droiture en matière commerciale que les chefs des grandes sociétés cèdent aussi peu qu'ils le font aux grandes tentations de fraude qui s'offrent à eux. S'ils montraient, à rechercher les occasions de mal faire, une avidité approchant de celle que nous constatons dans l'histoire commerciale des civilisations primitives, le mauvais usage qu'ils feraient de la confiance que l'on met en eux aurait été un inconvénient assez grave pour empêcher le développement de cette forme démocratique d'entreprise. Il y a toute raison d'espérer que le progrès de la moralité commerciale continuera, aidé dans l'avenir, comme il l'a été dans le passé, par une diminution du mystère dont on entoure les affaires, et par une plus grande publicité sous toutes ses formes. Ainsi les formes collectives et démocratiques de direction des entreprises pourront s'étendre avec sécurité dans bien des directions où elles n'ont pas jusqu'ici réussi à le faire, et elles pourront rendre des services bien plus grands encore que ceux qu'elles rendent déjà, en ouvrant de larges carrières à ceux qui ne possèdent pas des avantages de naissance.

La même chose peut être dite des entreprises de l'Etat ou des autorités locales. Elles aussi peuvent avoir un grand avenir devant elles, mais jusqu'à présent le contribuable qui supporte les risques n'a pas d'ordinaire réussi à exercer un contrôle efficace sur ces entreprises, ni à trouver des administrateurs accomplissant leur travail avec toute l'énergie et toute l'initiative qui sont déployées dans les entreprises privées. Le problème des entreprises de l'Etat et des

autorités locales soulève d'ailleurs bien des questions complexes, dans l'étude desquelles nous ne pouvons pas entrer ici.

§ 10. — La coopération cherche à éviter les inconvénients de ces deux modes d'organisation industrielle. Dans la forme idéale de la société coopérative, qui est encore pour beaucoup l'objet d'espoirs passionnés, mais qui a été rarement réalisée en pratique, une partie ou même la totalité des actionnaires qui supportent les risques de l'affaire y sont eux-mêmes employés. Les employés, soit qu'ils aient contribué au versement du capital, soit qu'ils n'y aient pas contribué, ont une part dans ses profits, et certain droit de vote aux assemblées générales où les grande lignes de la politique à suivre sont fixées, et où sont choisis les administrateurs qui ont à l'appliquer. Ils sont ainsi les employeurs et les maîtres de leurs propres directeurs et surveillants ; ils sont à même de juger si la partie technique de l'affaire est conduite avec honnêteté et avec succès, et ils ont les meilleures occasions possibles pour découvrir tout relâchement et toute incompétence dans le détail de l'administration. Enfin ils rendent inutile une partie du travail de surveillance nécessaire dans les autres établissements, car leurs propres intérêts pécuniaires, et la fierté qu'ils tirent du succès de leur œuvre, les empêchent, soit d'eux-mêmes, soit par crainte des camarades, de gâcher le travail.

Malheureusement, le système rencontre de très grandes difficultés. La nature humaine étant ce qu'elle est, les ouvriers ne sont pas toujours les maîtres qui conviennent le mieux pour les surveillants et pour les directeurs. Les jalousies, et les frottements à la suite de réprimandes, peuvent agir comme le grain de sable qui se trouve mêlé à l'huile dans les rouages d'une grande machine compliquée. Le travail de direction même le plus pénible ne se manifeste d'ordinaire pas au dehors ; ceux qui travaillent avec leurs mains sont portés à ne pas estimer assez l'intensité

de la fatigue causée par le travail de direction technique, et à regretter d'être obligés de le payer à peu près au prix qu'il serait payé ailleurs. En fait, les directeurs d'une société coopérative possèdent rarement la vivacité, l'ingéniosité et la souplesse que possèdent les hommes qui ont été sélectionnés par la lutte pour la vie, et qui ont été formés par la libre responsabilité d'une entreprise individuelle. C'est en partie pour ces raisons que le système coopératif a rarement été appliqué dans son intégrité, et son application partielle n'a pas encore rencontré un succès remarquable, sauf dans la vente au détail des marchandises consommées par des ouvriers. Cependant, dans ces dernières années on constate des signes encourageants de succès de véritables associations, ou coopératives, de production.

Les ouvriers d'un caractère fortement individualiste, et dont l'esprit est presque entièrement tourné vers leurs propres intérêts, arriveront peut-être au succès matériel plus rapidement, et d'une façon qui leur convient mieux, en commençant comme petits entrepreneurs indépendants, ou bien en faisant leur chemin dans une entreprise individuelle ou dans une entreprise appartenant à une société. Mais la coopération a un charme spécial pour ceux sur le caractère desquels l'élément social a une forte action, qui désirent ne pas se séparer de leurs anciens camarades, mais travailler parmi eux pour les guider. Son idéal peut être à certains égards plus noble que ses résultats ; mais elle repose sans aucun doute en grande mesure sur des mobiles éthiques. Le véritable coopérateur unit une vive intelligence des affaires à un esprit plein de la foi la plus sérieuse. Quelques sociétés coopératives ont été servies excellemment par des hommes d'un grand génie à la fois intellectuel et moral, des hommes qui, par dévouement à la foi coopérative dont ils sont animés, ont travaillé avec une grande habileté, une grande énergie, et une parfaite droiture, se contentant toujours d'un traitement inférieur à celui qu'ils

pourraient gagner s'ils dirigeaient une entreprise à leur compte ou s'ils étaient employés dans une entreprise individuelle. Des hommes de cette trempe sont plus fréquents parmi les administrateurs des sociétés coopératives que dans les autres professions ; bien qu'ils ne soient pas très fréquents même là, pourtant on peut espérer qu'à mesure que les véritables principes de la coopération seront mieux connus, et que l'instruction sera plus répandue, un nombre de plus en plus grand de coopérateurs seront à la hauteur des problèmes complexes que soulève la direction des entreprises.

En attendant, des applications partielles du principe coopératif sont tentées dans des conditions diverses, dont chacune nous présente le travail de direction sous quelque nouvel aspect. C'est ainsi que dans le système de la participation aux bénéfices, une entreprise individuelle, tout en gardant la libre direction de l'affaire, paye à ses employés le salaire au taux du marché, soit au temps, soit à la pièce, et accepte, pour l'augmenter, de leur distribuer une certaine part des profits qui peuvent être réalisés au-dessus d'un minimum déterminé. On espère procurer ainsi à la maison un avantage matériel aussi bien que moral en diminuant les frottements, en augmentant la bonne volonté des ouvriers à se donner certaines petites peines qui peuvent être très avantageuses pour la maison, enfin en attirant des ouvriers d'une habileté et d'une activité moyennes plus grandes. Un autre système partiellement coopératif est celui de certaines filatures de coton de Oldham : ce sont en réalité des sociétés anonymes ; mais au nombre de leurs actionnaires se trouvent beaucoup d'ouvriers ayant une connaissance spéciale du métier, bien qu'ils préfèrent souvent ne pas travailler dans les usines dont ils sont actionnaires. Un autre exemple est celui des établissements de production appartenant aux magasins coopératifs et dirigés par leurs agents, les sociétés de magasins de gros (*Whole-*

sale Societies). Dans le *Wholesale* écossais les ouvriers, en tant que tels, ont une certaine part à la direction et aux bénéfices.

Plus tard nous aurons à étudier plus en détails toutes ces différentes formes d'entreprises coopératives ou semi-coopératives, et à rechercher les causes de leur succès ou de leur échec dans les diverses branches, dans la vente en gros et dans la vente en détail, dans l'agriculture, l'industrie et le commerce. Mais il nous faut maintenant continuer. Nous en avons dit assez pour montrer que les conditions du monde commencent seulement à se prêter à l'œuvre du mouvement coopératif ; que l'on peut raisonnablement s'attendre à ce que les différentes formes de la coopération rencontrent un plus grand succès à l'avenir que dans le passé ; qu'elles offrent d'excellentes occasions aux ouvriers d'apprendre par la pratique à diriger une entreprise, à gagner la confiance des autres, et à s'élever peu à peu à des postes où leurs aptitudes trouvent à s'employer.

§ 11. — Lorsqu'on parle des difficultés que trouve un ouvrier à s'élever à un poste où il puisse utiliser pleinement ses aptitudes, c'est surtout sur son manque de capital que l'on insiste généralement. Mais ce n'est pas toujours là la principale difficulté qu'il rencontre. Par exemple, les sociétés coopératives de consommation ont accumulé des capitaux considérables dont elles ont de la peine à tirer un bon taux d'intérêt ; elles seraient heureuses de les prêter aux ouvriers qui feraient preuve des aptitudes nécessaires pour traiter les questions commerciales délicates. Des coopérateurs possédant à un degré élevé l'habileté professionnelle et la probité, et en second lieu le « capital personnel » d'une bonne réputation parmi leurs camarades, n'auraient pas de peine à trouver assez de capital matériel pour une entreprise importante. La véritable difficulté pour eux est de faire pénétrer chez un nombre suffisant de ceux qui les entourent la conviction qu'ils possèdent ces rares qualités.

Et le cas n'est pas très différent de celui où un individu tâche d'obtenir par les voies ordinaires l'avance du capital dont il a besoin pour fonder une entreprise.

Il est vrai que, dans presque toutes les branches, la somme de capital nécessaire pour bien s'installer va sans cesse en augmentant ; mais on voit augmenter bien plus rapidement encore la masse des capitaux qui appartiennent à des gens n'ayant pas besoin de s'en servir eux-mêmes et si avides de le prêter qu'ils se contentent d'un taux d'intérêt de plus en plus bas. Beaucoup de ces capitaux passent entre les mains des banquiers et d'autres personnes, tous gens d'une vive intelligence et d'une énergie inlassable, gens qui n'ont pas de préjugés de classe et ne se soucient nullement du rang social, qui sont tout disposés à prêter à tout homme qu'ils ont la conviction d'être habile et honnête. Pour ne rien dire du crédit qu'on peut obtenir, dans beaucoup d'industries, de ceux qui fournissent la matière première ou les approvisionnements, les occasions d'emprunter directement sont maintenant si grandes que l'augmentation du capital nécessaire pour s'installer n'est pas un très sérieux obstacle pour quelqu'un qui est arrivé à triompher de la difficulté initiale en acquérant la réputation d'un homme capable de faire bon usage du capital qu'on lui confiera.

Mais un obstacle à l'ascension de l'ouvrier qui est peut-être plus grand, quoique moins apparent, c'est la complexité croissante des affaires. Le chef d'une entreprise doit maintenant penser à une foule de choses dont il n'avait jamais à se préoccuper autrefois ; ce sont précisément des difficultés d'un genre auquel la pratique de l'atelier ne prépare que faiblement. A cela il faut opposer le progrès rapide de l'instruction des classes ouvrières, non seulement à l'école, mais, ce qui est plus important, après l'école, par les journaux, par les sociétés coopératives, par les *trades-unions*, par d'autres façons encore.

* Les trois quarts environ de la population totale de l'An-

gleterre appartiennent à la classe des salariés, et, tout au moins lorsqu'ils sont bien nourris, proprement logés, et instruits, les ouvriers possèdent tous leur bonne part de cette force nerveuse qui est la condition première de l'habileté dans les affaires. Sans sortir de leur voie, ils sont tous, consciemment ou inconsciemment, des compétiteurs pour les places de chefs d'entreprise. L'ouvrier ordinaire, s'il montre de l'habileté, devient généralement contremâitre ; il peut s'élever de là au poste de directeur et être pris comme associé par son patron. Ou bien, ayant fait quelques économies, il peut créer une de ces petites boutiques qui vivent encore dans les quartiers ouvriers, la monter surtout à l'aide du crédit, laisser sa femme s'en occuper pendant le jour et lui consacrer ses soirées. D'une façon ou d'une autre il réussit à augmenter son capital, jusqu'à ce qu'il puisse créer un petit atelier ou une petite fabrique. S'il débute bien, il trouvera les banquiers tout prêts à lui faire généreusement crédit. Il lui faut du temps, et, comme il ne s'est probablement installé à son compte qu'à un certain âge, il faut qu'il ait une vie longue et une santé vigoureuse ; mais s'il les a, et s'il a aussi « de la patience, du génie et de la chance », il est à peu près sûr de posséder un capital considérable avant sa mort (1). Dans une fabrique ceux qui tra-

(1) Les Allemands disent que le succès dans les affaires exige « *Geld, Geduld, Genie und Glück* ». Les chances, que possède un ouvrier, de s'élever varient quelque peu avec la nature du travail ; elles sont plus grandes dans les industries où une attention minutieuse aux détails compte pour beaucoup, et où des connaissances étendues touchant la science ou les mouvements des affaires dans le monde comptent pour peu de chose. Ainsi, par exemple, « l'économie et la connaissance pratique des détails » sont les éléments les plus importants de succès dans l'industrie de la poterie : aussi beaucoup de ceux qui y ont bien réussi « sont sortis du banc comme Josias Wedgwood » (voir la déposition de G. Wedgwood devant la *Commission on Technical Education*) ; et l'on peut en dire autant de beaucoup des industries de Sheffield. Mais certains ouvriers possèdent un grand goût pour les risques de la spéculation ; et s'ils arrivent à

vailent de leurs mains ont souvent plus d'occasions de s'élever aux postes supérieurs que les teneurs de livres et beaucoup d'autres auxquels les traditions sociales assignent un rang plus élevé. Mais dans les maisons de commerce il en est autrement : le travail manuel qui y est effectué n'a pas d'ordinaire de caractère éducatif, tandis que l'expérience du bureau convient mieux pour préparer un homme à diriger une entreprise commerciale, que pour le préparer à diriger une entreprise industrielle.

Il y a donc, en somme, un grand mouvement de bas en haut. Peut-être le nombre de ceux qui s'élèvent d'un coup de la situation d'ouvriers à celle de patrons, n'est-il pas aussi grand qu'autrefois ; mais plus grand qu'autrefois est le nombre de ceux qui s'élèvent assez haut pour donner à leurs fils de bonnes chances d'arriver jusqu'aux postes les plus élevés. L'ascension complète ne s'accomplit pas souvent en une seule génération ; elle en exige plus souvent deux ; mais l'importance totale du mouvement ascensionnel est probablement plus grande que jamais. Et l'on peut remarquer, en passant, qu'il est préférable pour la société dans son ensemble que l'ascension soit répartie sur deux générations. Les ouvriers qui, au début du XIX^e siècle, s'élevèrent en si grand nombre à la situation de patrons, avaient rarement les qualités nécessaires dans les postes supérieurs : ils étaient trop souvent durs et tyranniques ; ils perdaient tout empire sur eux-mêmes, et n'étaient ni vraiment nobles, ni vraiment heureux ; quant à leurs fils, ils furent souvent hautains, extravagants, ne se refusant rien, gaspillant leur richesse en de

acquérir les connaissances de fait par lesquelles la spéculation peut se faire avec succès, ils font souvent leur chemin et passent avant des rivaux qui ont commencé avant eux. Quelques-uns des négociants en gros les mieux lancés pour les articles périssables comme le poisson et les fruits, ont commencé comme porteurs au marché.

bas et vulgaires amusements, ayant les pires défauts de la vieille aristocratie sans posséder ses qualités. Le contre-maître ou le surveillant qui doit encore obéir en même temps qu'il a à commander, mais qui monte et voit que ses fils pourront s'élever plus haut encore, mérite mieux, à certains égards, d'être envié que le petit patron. Son succès est moins apparent, mais son œuvre est souvent plus haute et plus importante pour le monde, parce que son caractère est plus doux, plus délicat, et non moins ferme. Ses enfants sont bien élevés, et, s'ils deviennent riches, ils feront probablement un bon usage de leur richesse.

§ 12. — Lorsqu'un homme d'une grande habileté est arrivé à la tête d'une entreprise indépendante, quelle que soit la route par laquelle il y soit arrivé, il peut alors bientôt, avec un peu de chance, donner de telles preuves de son aptitude à tirer bon parti de son capital, qu'il trouve à emprunter, d'une façon ou d'une autre, presque toutes les sommes dont il peut avoir besoin. Comme il fait de bons bénéfices, il augmente son propre capital, et cette augmentation est une garantie matérielle pour de nouveaux emprunts. D'ailleurs, le fait qu'il s'est fait lui-même tend à rendre les prêteurs moins exigeants pour la garantie de leurs prêts. Naturellement, la chance est pour beaucoup dans les affaires ; un homme très capable peut voir les choses aller contre lui ; le fait qu'il perd de l'argent vient alors diminuer la facilité qu'il a d'emprunter. S'il travaille en partie avec du capital emprunté, il peut même arriver que ses prêteurs refusent de renouveler leurs prêts, et l'obligent ainsi à succomber alors qu'il se trouve seulement dans un embarras qui n'aurait été que temporaire s'il n'eut employé que son capital propre (1) : et en luttant ainsi pour

(1) Le danger de ne pas pouvoir renouveler ses emprunts juste au moment où il en a le plus besoin, le met en état d'infériorité relativement à ceux qui n'emploient que leur propre capital, inconvénient bien supérieur à la somme qu'il est obligé de payer comme

s'élever, il peut se faire une vie pénible, pleine de soucis et même de catastrophes. Mais il peut faire preuve d'habileté dans la mauvaise fortune comme dans la bonne : la nature humaine est portée à la confiance, et il est notoire que l'on est très disposé à prêter aux gens qui ont passé par un désastre commercial sans perdre leur réputation. Ainsi, en dépit des vicissitudes, l'homme d'affaires capable voit généralement, à la longue, le capital dont il dispose augmenter en proportion de son habileté.

Au contraire, comme nous l'avons vu, celui qui, ne possédant qu'une habileté médiocre, dispose d'un capital considérable, le perd rapidement. Peut-être aurait-il pu diriger avec succès une petite entreprise et la laisser plus forte qu'il ne l'avait trouvée ; mais s'il n'a pas le talent nécessaire pour traiter les grandes affaires, plus l'entreprise sera grande, plus elle tombera vite. En règle générale, en effet, une grande entreprise ne peut marcher que par des opérations qui, après qu'on a déduit ce qu'il faut pour les risques ordinaires, ne laissent qu'un très petit pourcentage de bénéfice. De petits profits sur un grand roulement qui s'opère vite, donneront un gros revenu à un homme habile ; et, dans les branches qui permettent l'emploi de capitaux très considérables, la concurrence réduit d'ordinaire à très peu de chose le taux des profits faits sur le fonds de roulement. Un boutiquier de village peut faire cinq pour cent de profits de moins sur son fonds de roulement que son concurrent plus habile, et cependant réussir à se maintenir à flot. Mais dans les grandes entreprises industrielles et commerciales où les retours sont rapides et les procédés toujours les mêmes, les

intérêt de ses emprunts. Aussi, lorsque nous arriverons à la partie de la théorie de la distribution qui traite du salaire de direction, nous verrons que, pour cette raison, ainsi que pour d'autres, les profits sont un peu supérieurs à l'intérêt augmenté du salaire net de direction, c'est-à-dire du salaire qu'il est convenable d'attribuer à l'habileté des chefs d'entreprise.

profits à chaque roulement sont souvent si petits qu'une personne qui reste derrière ses concurrents, même pour un faible pourcentage, perd une somme considérable à chaque tour. Quant aux grandes entreprises difficiles et ne reposant pas sur la routine, elles procurent des profits élevés à chaque roulement lorsque la direction est habile, mais aucun profit n'y peut être réalisé par quelqu'un qui ne possède qu'une habileté ordinaire.

Ces deux séries de forces, les unes augmentant le capital dont disposent les hommes habiles, les autres détruisant le capital qui est entre les mains des hommes médiocres, produisent ce résultat de créer un lien, beaucoup plus étroit qu'il ne pourrait sembler à première vue, entre l'habileté des entrepreneurs et l'importance de l'entreprise qui leur appartient. Si nous ajoutons à cela tous les nombreux moyens, déjà étudiés, qui s'offrent à un homme possédant une grande habileté naturelle pour faire son chemin dans une entreprise individuelle, ou dans une entreprise appartenant à une société, nous pouvons conclure que partout où, dans un pays comme l'Angleterre, une œuvre de grande importance est à faire, l'habileté et le capital nécessaires à son exécution ne tardent jamais à s'offrir.

En outre, de même que l'habileté et les aptitudes techniques dépendent chaque jour davantage des facultés générales de jugement, de vivacité, de ressource, d'attention et de fermeté — facultés qui ne sont pas spéciales à telle ou telle industrie, mais qui trouvent plus ou moins emploi dans toutes — de même en est-il pour l'aptitude aux affaires. En fait, l'aptitude aux affaires, même aux échelons les plus bas, repose, bien plus encore que l'habileté et l'aptitude techniques, sur ces facultés générales et non spécialisées, et plus on s'élève sur l'échelle, plus ses applications sont variées.

Les hommes possédant l'aptitude aux affaires, et disposant du capital nécessaire, se déplacent donc avec beaucoup

de facilité horizontalement, d'une profession encombrée à une autre qui leur offre de bonnes occasions de s'employer. Ils se déplacent aussi avec une grande facilité verticalement, les hommes plus habiles s'élevant aux postes supérieurs dans leur métier. Par conséquent, nous voyons, dès cette phase première de nos recherches, qu'il y a de bonnes raisons de croire que dans l'Angleterre contemporaine l'offre des aptitudes industrielles, accompagnées de la disposition du capital nécessaire, s'adapte d'elle-même en règle générale à la demande. Ces aptitudes industrielles ont donc ainsi un prix d'offre (*supply price*) déterminé.

En définitive, nous pouvons regarder ce prix d'offre des aptitudes industrielles avec disposition du capital nécessaire comme formé de trois éléments : le premier est le prix d'offre du capital ; le second est le prix d'offre des aptitudes et de l'énergie nécessaires pour réussir dans les affaires ; le troisième est le prix d'offre de l'organisation grâce à laquelle les aptitudes et le capital nécessaires arrivent à se rencontrer. Nous avons appelé *intérêts* le prix du premier de ces trois éléments ; nous pouvons appeler le prix du second, considéré à part, *bénéfices nets de direction* ; et le prix du second et du troisième éléments considérés ensemble *bénéfices bruts de direction*.

Depuis quelque temps, il se produit, dans certaines industries, un accroissement marqué de la force relative des très grandes entreprises. Il n'est pas dû à l'apparition de quelque principe nouveau dans l'organisation industrielle, mais au progrès rapide de la puissance du capital, à l'étendue plus considérable des débouchés, et à la possibilité technique plus grande de traiter de grandes masses de marchandises. Ce changement est important et sera étudié plus tard dans le volume II.

CHAPITRE XIII

CONCLUSION. LA TENDANCE AU RENDEMENT CROISSANT ET LA TENDANCE AU RENDEMENT DÉCROISSANT

§ 1. — Au début de ce livre nous avons vu que le rendement supplémentaire en produits bruts donné par la nature lorsqu'on augmente la somme de capital et de travail employée, tend à la longue, toutes choses étant égales, à diminuer. Dans le reste du livre, et particulièrement dans les quatre derniers chapitres, nous avons regardé l'autre face de la médaille, et vu comment la puissance de production de l'homme augmente avec le volume de cette production. Examinant d'abord les causes qui régissent l'offre de travail, nous avons vu que tout progrès de la vigueur physique, mentale et morale des gens, les rend plus aptes, toutes choses restant égales, à élever jusqu'à l'âge adulte un grand nombre d'enfants vigoureux. Nous tournant alors du côté du progrès de la richesse, nous avons constaté que tout accroissement de richesse tend, pour bien des raisons, à rendre plus aisé encore un nouvel et plus considérable accroissement. Enfin nous avons vu que tout accroissement de richesse, et tout progrès de la population en nombre et en intelligence, facilitent le progrès d'une bonne organisation industrielle qui, à son tour, ajoute beaucoup à l'efficacité collective du capital et du travail.

Examinant de plus près les économies que procure une augmentation du volume de la production pour les diffé-

rentes sortes de biens, nous avons trouvé qu'elles se divisent en deux classes : celles qui résultent du développement général de l'industrie, et celles qui tiennent aux ressources de chaque entreprise, et à l'habileté de sa direction. Ce sont les économies *externes* et les économies *internes*.

Nous avons vu que ces dernières sont sujettes à de continuelles variations lorsque l'on considère une entreprise particulière. Un homme habile, aidé peut-être par un peu de chance, prend pied solidement dans une industrie, il travaille dur et vit de peu, son capital propre s'accroît constamment, et le crédit, qui lui permet de se procurer par l'emprunt toujours plus de capital, s'accroît encore plus vite ; il groupe autour de lui des auxiliaires d'un zèle et d'une habileté au-dessus de l'ordinaire ; à mesure que ses affaires progressent, ils montent avec lui, ils ont confiance en lui et il a confiance en eux ; chacun d'eux se consacre avec énergie précisément à la tâche pour laquelle il est le plus apte, de façon que l'on ne gaspille pas en travaux faciles les aptitudes supérieures, et que l'on ne confie pas les travaux difficiles à des mains inhabiles. En face des économies toujours plus grandes dues à ce bon emploi des aptitudes, l'accroissement de ses affaires lui permet de faire des économies analogues en machines spécialisées et en matériel de toute sorte ; tout perfectionnement est aussitôt adopté par lui, et devient la base de nouveaux progrès ; le succès augmente le crédit et le crédit augmente le succès ; crédit et succès aident à garder les anciens clients et à s'en faire de nouveaux ; l'augmentation de ses affaires lui donne de grands avantages pour ses achats ; ses marchandises se font de la réclame les unes aux autres, et par là diminuent les difficultés qu'il a à les vendre. L'extension que prennent ses affaires augmente rapidement les avantages qu'il possède sur ses concurrents, et abaisse le prix auquel il peut consentir à vendre. Les choses peuvent aller ainsi tant que son énergie et son initiative, sa faculté d'invention et d'organi-

sation, gardent toute leur force et toute leur fraîcheur, et tant que les risques, qui sont inséparables du commerce, ne lui infligent pas de pertes exceptionnelles ; et si cela pouvait durer cent ans, lui et un ou deux autres comme lui se partageraient la totalité de la production pour la branche d'industrie dans laquelle il est installé. La grande importance de leur production leur permettrait de réaliser de considérables économies, et pourvu qu'ils luttent de leur mieux les uns contre les autres, c'est le public qui bénéficierait le plus de ces économies, et le prix de la marchandise tomberait très bas.

Mais ici un enseignement nous est donné par les jeunes arbres de la forêt qui luttent pour s'élever au-dessus de l'ombre étouffante que font leurs rivaux plus âgés. Beaucoup succombent, et un petit nombre seulement triomphent. Ils deviennent alors plus vigoureux chaque année, ils jouissent de plus d'air et de plus de lumière à mesure que leur hauteur augmente, jusqu'à ce que enfin ils s'élèvent à leur tour au-dessus de leurs voisins, et semblent devoir s'élever toujours davantage et devenir toujours plus vigoureux à mesure qu'ils s'élèvent. Mais il n'en est pas ainsi. Un arbre pourra conserver sa pleine vigueur plus longtemps et arriver à une dimension plus grande qu'un autre ; mais tôt ou tard l'âge se fait sentir sur tout. Quoique les plus grands jouissent mieux que les autres de la lumière et de l'air, ils perdent peu à peu leur vitalité, et l'un après l'autre ils cèdent la place à d'autres qui, bien que possédant moins de force, ont pour eux la vigueur de la jeunesse.

Ce qui se passe pour les arbres, se passe aussi pour les entreprises industrielles. De même que chaque sorte d'arbre a sa vie normale, pendant laquelle il atteint sa hauteur normale, de même la durée pendant laquelle une entreprise d'un genre quelconque gardera probablement sa pleine vigueur est limitée par les lois de la nature combinées avec les circonstances de lieu et de temps, avec le caractère et le

degré de développement de la branche d'industrie à laquelle elle appartient.

Les lois de la nature agissent sur elle en limitant la durée de la vie de ses fondateurs, et en limitant, plus étroitement encore, la partie de leur vie pendant laquelle leurs facultés conservent toute leur vigueur. Ainsi, après quelque temps, la direction de l'entreprise tombe entre les mains de gens ayant moins d'énergie et moins de génie créateur, s'ils n'ont pas aussi un intérêt moins vif à sa prospérité. Elle tombe peut-être tout d'un coup ; ou bien elle peut être continuée avec plus ou moins de sagesse et d'habileté par une société. Dans ce cas elle continue à bénéficier des avantages que donnent la division du travail, un personnel et un outillage spécialisés ; elle peut même les voir augmenter grâce à une augmentation de son capital ; et si les conditions sont favorables, elle peut s'assurer une place prééminente et durable. Mais il est presque certain qu'elle aura perdu par là beaucoup de son élasticité et de sa puissance de progrès ; dans sa lutte avec les rivaux plus jeunes et plus petits, ces avantages ne sont plus désormais exclusivement de son côté ; et, à moins qu'il ne s'agisse de banque, de transport, et de quelques autres industries exceptionnelles qui ont besoin d'être étudiées à part, elle ne réussira plus à trouver dans l'augmentation de sa production le moyen de réduire considérablement le prix auquel elle vend ses marchandises ou ses services.

Le progrès et la décadence des énergies d'une grande entreprise suivent rarement deux fois exactement une marche identique, même dans la même industrie : ils varient avec les divers incidents de la vie et du hasard, avec les amitiés personnelles, les relations d'affaires et de famille des individus considérés ; mais ils varient beaucoup aussi d'une industrie à l'autre. Ainsi, par exemple, on n'a pas vu une seule entreprise très grande apparaître dans l'agriculture ; tandis que pour les banques et les assurances, pour les

agences de nouvelles, pour les transports par terre et par eau, les petites entreprises qui subsistent encore trouvent une difficulté toujours plus grande à se maintenir. Il n'y a pas de règle d'une application universelle ; mais la lutte entre la force massive de maisons solides possédant de grands capitaux, la prompte ingéniosité, l'énergie, la souplesse, la facilité à se transformer, de leurs rivales plus petites, semble tendre à se terminer, dans la grande majorité des cas, par la victoire des premières. Nous pouvons conclure que, en règle générale, sujette à d'importantes exceptions, une augmentation du volume total d'une branche de production tend à augmenter l'importance moyenne des maisons qui appartiennent à cette branche.

Lorsque, par suite, nous examinons les conséquences que le progrès de la richesse et celui de la population produisent sur les économies réalisées dans l'œuvre de la production, le sens général de nos conclusions ne se trouve pas beaucoup affecté par le fait qu'une grande partie de ces économies est directement due à l'importance des diverses entreprises, et que, dans presque toutes les branches de production, les grandes entreprises sont dans un perpétuel mouvement de va et vient, certaines entreprises se trouvant à un moment donné dans la phase ascendante, alors que d'autres descendent. En effet, aux époques de prospérité moyenne, il est sûr que la décadence est plus que compensée par le mouvement en sens contraire.

D'un autre côté, l'accroissement du montant total de la production augmente les économies qui ne tiennent pas directement à la situation individuelle des différentes entreprises. Les plus importantes d'entre elles résultent du développement de branches d'industrie corrélatives qui s'aident mutuellement les unes les autres, soit qu'elles se trouvent peut-être groupées dans les mêmes localités, soit en tout cas qu'elles se servent des facilités modernes de communication qu'offrent la vapeur, le télégraphe et l'imprimerie. Les

économies tenant à ces causes, et qui sont accessibles à toute branche de production, ne dépendent pas exclusivement du développement de la production ; mais cependant il est sûr qu'elles augmentent rapidement et constamment à mesure que ce développement se fait, et il est sûr qu'elles diminuent à quelques égards, quoique pas à tous, lorsque la production décroît.

§ 2. — Ces résultats auront une grande importance lorsque nous discuterons les causes qui régissent le prix d'offre d'une marchandise. Nous aurons à analyser avec soin le coût normal de production d'une marchandise, relativement à un volume donné de production ; et, dans ce but, nous aurons à étudier quelles sont, avec ce volume de production, les dépenses d'un producteur type. D'un côté il ne faudra pas choisir quelque producteur tout nouveau venu qui s'engage à peine dans la lutte, qui travaille avec beaucoup de désavantages, et doive se contenter, pour quelque temps, de ne faire que de médiocres profits ou de n'en pas faire du tout, satisfait de voir qu'il est en train de se faire une clientèle et qu'il est en bonne voie d'établir une entreprise prospère. Mais, d'un autre côté, il ne faudra pas non plus choisir une maison qui jouisse depuis longtemps d'une habileté et d'une chance exceptionnelles, et qui ait créé un vaste établissement et d'immenses ateliers bien organisés lui donnant une supériorité sur presque tous ses rivaux. Notre maison type doit être une maison d'une existence assez longue, ayant assez de succès, dirigée avec une habileté moyenne, et profitant d'une façon normale des économies, externes et internes, possibles avec ce volume de production, en tenant compte du genre de biens produits, de leurs conditions de vente, et du milieu économique.

Le présent livre démontre, par l'ensemble de son argumentation, qu'un accroissement du volume total de la production d'une marchandise a ordinairement pour effet d'augmenter l'importance de cette maison type, et par

suite aussi les économies internes qu'elle peut faire ; que ce même accroissement a toujours pour effet d'augmenter les économies externes dont bénéficie une maison de ce genre : elle peut donc produire avec une somme de travail et de peine proportionnellement moindre qu'auparavant.

En d'autres termes, nous voyons en gros que si l'action de la nature dans la production montre une tendance au rendement décroissant, l'action de l'homme montre une tendance au rendement croissant. La *loi du rendement croissant* peut être exprimée ainsi : « une augmentation de capital et de travail mène d'ordinaire à une organisation meilleure, qui accroît l'efficacité du capital et du travail ». Aussi, dans les industries qui ne s'appliquent pas à la production des produits bruts, une augmentation de capital et de travail donne d'ordinaire une augmentation de rendement plus que proportionnelle ; de plus, cette meilleure organisation tend à diminuer ou même à annihiler la force plus grande de résistance que la nature offre lorsqu'on lui demande de plus grandes quantités de produits bruts. Si les actions des lois du rendement croissant et décroissant se font équilibre, nous avons la *loi du rendement constant*, et une augmentation de produits s'obtient alors par une augmentation de travail et de sacrifice exactement proportionnelle.

En effet, les deux tendances vers le rendement croissant et vers le rendement décroissant réagissent constamment l'une sur l'autre. Pour la production du blé et celle de la laine, par exemple, la dernière domine presque exclusivement dans un pays vieux qui ne peut pas importer librement (1). Pour la transformation du blé en farine, ou de la laine en blanchets (*blankets*), une augmentation du volume total de la production procure quelques économies nou-

(1) En ce qui concerne la lutte des deux tendances dans l'agriculture, comparer livre IV, ch. III, § 6.

velles, mais pas beaucoup ; car la fabrication de la farine et celle des blanchets se font déjà sur une si grande échelle que, seules, de nouvelles inventions, plutôt que des perfectionnements dans l'organisation, peuvent donner de nouvelles économies. Dans un pays cependant où l'industrie des blanchets est peu développée, ces économies peuvent être importantes ; alors il peut se faire qu'une augmentation de la production totale des blanchets diminue les difficultés de fabrication d'une façon exactement proportionnelle à l'accroissement qu'elle entraîne dans les frais de production de la matière première. Dans ce cas, les actions des lois du rendement décroissant et croissant se neutraliseraient exactement, et les blanchets obéiraient à la loi du rendement constant. Mais dans la plupart des industries manufacturières un peu compliquées où le prix de la matière première compte pour peu, dans la plupart aussi des industries de transport modernes, la loi du rendement croissant agit presque sans obstacle.

Nous aurons à revenir longuement, par la suite, sur l'examen détaillé des vérités générales que nous venons d'esquisser et sur les réserves qu'il faut y apporter ; mais avant de terminer le présent livre, nous pouvons nous arrêter un moment pour examiner la portée qu'elles ont pour le problème des relations existant entre la population et les moyens de subsistance. Nous ne sommes pas encore en état de le traiter complètement, mais il y a avantage à en donner dès maintenant un aperçu rapide.

§ 3. — Notre étude sur le caractère et sur l'organisation de l'industrie considérée tend, dans son ensemble, à prouver qu'une augmentation du nombre des travailleurs entraîne en général, toutes choses restant égales, une augmentation plus que proportionnelle de l'efficacité totale du travail. Mais nous ne devons pas oublier que les autres choses peuvent ne pas rester égales. L'augmentation du chiffre de la population peut être accompagnée de l'adoption plus ou

moins générale de conditions de vie malsaines et épuisantes dans des villes surpeuplées. Ou bien elle peut s'être produite dans des circonstances fâcheuses, dépassant les ressources matérielles, obligeant à trop demander au sol avec des moyens imparfaits ; et elle peut mettre ainsi fortement en jeu la loi du rendement décroissant en ce qui concerne les produits bruts, sans réussir à atténuer ses effets. Ayant ainsi commencé dans la pauvreté, un accroissement de la population peut aboutir à cette conséquence, trop fréquente, d'affaiblir le caractère des gens et de les rendre par là impuissants à perfectionner l'organisation industrielle.

Il faut admettre cela, et plus encore. Cependant, il reste vrai que la puissance productrice collective d'un pays, avec une vigueur et une énergie individuelles moyennes données, peut s'accroître d'une façon plus que proportionnelle à l'augmentation du chiffre de sa population. S'il peut, pendant un certain temps, échapper à l'action de la loi du rendement décroissant, en important à de bonnes conditions des aliments et des matières premières ; si sa richesse n'est pas gaspillée dans de grandes guerres et augmente au moins aussi vite que sa population ; et s'il repousse les habitudes de vie qui pourraient l'affaiblir : alors toute augmentation de sa population sera probablement accompagnée pendant un certain temps d'une augmentation plus que proportionnelle de son pouvoir de produire les biens matériels.

En effet, par son augmentation, une population s'assure le moyen de réaliser toutes les économies diverses qui résultent de la spécialisation du travail et de la spécialisation des machines, de la localisation des industries et de la grande production ; elle peut augmenter les facilités de communication de toute sorte dont elle jouit ; elle voit diminuer la somme de temps et d'efforts qu'exigent toutes les relations ; elle fournit aux individus de nouvelles occasions de se pro-

curer les jouissances sociales, le confort et le luxe de la civilisation sous toutes ses formes. Il est vrai qu'en face de cela il faut mettre la difficulté toujours plus grande de trouver la solitude, la tranquillité et même l'air pur. C'est là une importante réserve à faire ; mais ce sont encore les avantages qui l'emportent (1),

En tenant compte du fait qu'un accroissement de la densité de la population rend généralement accessibles de nouvelles jouissances sociales, nous pouvons donner une portée plus grande à ces idées et dire : une augmentation de population, accompagnée d'une augmentation équivalente des sources matérielles de jouissances et des instruments de production, doit amener une augmentation plus que proportionnelle de la somme des jouissances de toute sorte, à deux conditions : la première, c'est que l'on puisse se procurer sans grande difficulté la quantité de produits bruts nécessaire ; la seconde, c'est qu'il n'y ait pas surpeuplement affaiblissant la vigueur physique et morale par le manque d'air pur, de lumière et de distractions saines et joyeuses pour les jeunes gens.

La richesse accumulée des pays civilisés croît à l'heure actuelle plus vite que la population. Il est peut-être vrai que la richesse par tête augmenterait encore plus vite si la population ne s'accroissait pas si rapidement. Cependant, en fait, l'augmentation de la population continuera probablement à être accompagnée d'une augmentation plus que proportionnelle des choses matérielles servant à la production. En

(1) L'Anglais Mill éclate d'un enthousiasme inaccoutumé lorsqu'il parle (*Political Economy*, livre IV, chap. vi, § 2) du plaisir de se promener seul au milieu de beaux paysages : d'autre part, plusieurs écrivains américains décrivent avec chaleur la plénitude plus grande de vie dont jouissent les hommes, à mesure que le pionnier habitant dans les bois voit s'installer des voisins autour de lui, à mesure que le campement des bois devient un village, le village une ville, et la ville une grande cité. (Voir par exemple CAREY, *Principles of Social Science*, et HENRY GEORGE, *Progress and Poverty*.)

Angleterre, à l'époque actuelle, grâce à la facilité de se procurer en abondance des matières premières étrangères, une augmentation de population est accompagnée d'une augmentation plus que proportionnelle des moyens de satisfaire les besoins humains, sauf pour les besoins de lumière, d'air pur, etc... Une grande partie de cet accroissement n'est pourtant pas due à une augmentation de la puissance industrielle, mais à l'augmentation de richesse qui l'accompagne ; aussi ne profite-t-il pas à ceux qui ne participent pas à cette richesse. En outre, les achats de produits bruts que l'Angleterre fait à l'étranger peuvent être gênés par des changements dans la politique commerciale des autres pays, et ils peuvent être presque interrompus par une grande guerre, au moment où les dépenses militaires et navales que le pays serait alors obligé de faire, viendraient diminuer d'une façon appréciable les avantages que le pays retire de la loi du rendement croissant.

TABLE DES MATIÈRES

PRÉFACE DE LA PREMIÈRE ÉDITION	I-XII
EXTRAIT DE LA PRÉFACE DE LA QUATRIÈME ÉDITION	XIII
NOTE DU TRADUCTEUR	XIV

LIVRE I

Aperçu préliminaire.

CHAPITRE I

INTRODUCTION

- § 1. L'économique est à la fois une étude de la richesse et une branche de l'étude de l'homme. L'histoire du monde a été dirigée par les forces religieuses et les forces économiques. — § 2. La question de savoir si la pauvreté est une chose nécessaire donne à l'économique un très haut intérêt. — § 3. La science, pour la plus grande part, est née depuis peu. — § 4. La caractéristique fondamentale de la vie moderne n'est pas la compétition, mais la liberté de l'industrie et du travail. — § 5. Etude préliminaire de la valeur. Conseils sur l'ordre à suivre pour la lecture de l'ouvrage 1-11

CHAPITRE II

LES PROGRÈS DE LA LIBERTÉ DE L'INDUSTRIE ET DU TRAVAIL

- § 1. L'action des causes physiques est prédominante dans les civilisations primitives, et celles-ci ont nécessairement eu leur siège dans les climats chauds. Dans une civilisation primitive le progrès est lent; mais il y a progrès. — § 2. La propriété collective augmente la force de la coutume et fait obstacle aux changements. — § 3. Les Grecs mirent l'énergie septentrionale en contact avec la civilisation orientale. Modernes à bien des points de vue, ils regardaient l'industrie comme devant être laissée aux esclaves; leur éloignement pour tout travail continu fut une des principales

causes de leur décadence. — § 4. La ressemblance apparente qu'il existe entre les conditions économiques du monde romain et du monde moderne est purement superficielle : on ne trouve pas dans le monde romain les problèmes sociaux-économiques modernes ; mais la philosophie stoïcienne et le cosmopolitisme des juristes romains postérieurs exerça une influence indirecte considérable sur la pensée et sur l'action économiques. — § 5. Les Germains furent lents à s'instruire au contact de ceux dont ils firent la conquête. Le savoir trouva asile chez les Arabes. — §§ 6, 7. Le *selfgovernment* par le peuple ne pouvait exister que dans les villes libres ; elles furent les précurseurs de la civilisation moderne au point de vue industriel. — § 8. Influence de la chevalerie et de l'Église. Formation de grandes armées servant à ruiner les villes libres. Mais les espérances de progrès ressuscitent grâce à l'invention de l'imprimerie, à la Réforme et à la découverte du Nouveau Monde. — § 9. Le bénéfice des découvertes maritimes appartient en premier lieu à la péninsule hispanique. Mais bientôt il passa à la Hollande, à la France, et à l'Angleterre 12-44

CHAPITRE III

LES PROGRÈS DE LA LIBERTÉ DE L'INDUSTRIE ET DU TRAVAIL (*suite*)

§ 1. Les Anglais montrèrent de bonne heure des signes de l'aptitude qu'ils possèdent pour l'action organisée. Le commerce a été chez eux la conséquence de leur activité dans la production et dans la navigation. L'organisation capitaliste de l'agriculture ouvrit la voie à celle de l'industrie. — §§ 2, 3. Influence de la Réforme. — § 4. Origine de la grande entreprise. Chez les Anglais la libre initiative avait une tendance naturelle vers la division du travail, qui se trouva favorisée par l'apparition au delà des mers de consommateurs ayant besoin, par grandes quantités, de marchandises simples. Tout d'abord les entrepreneurs se contentèrent d'organiser l'offre sans diriger le travail industriel : mais ensuite ils groupèrent dans des usines leur appartenant de grandes masses de travailleurs. — § 5. Depuis lors, le travail des ouvriers des manufactures se trouva loué en gros. La nouvelle organisation augmenta la production, mais elle fut accompagnée de grands maux, dont plusieurs cependant étaient dus à d'autres causes. — § 6. La guerre, les impôts, et la disette, abaissèrent les salaires réels. Mais le nouveau système a permis à l'Angleterre de triompher des armées françaises. — § 7. Progrès durant le XIX^e siècle. Le télégraphe et la presse permettent maintenant aux peuples de décider eux-mêmes des remèdes qui conviennent à leurs maux ; et nous allons peu à peu vers des formes

de collectivisme, qui seront supérieures aux formes anciennes parce qu'elles reposent sur le renforcement de l'individualité se soumettant à une discipline volontaire. — § 8. Influence des Américains, des Australiens, des Allemands, sur les Anglais. 42-67

CHAPITRE IV

LE DÉVELOPPEMENT DE LA SCIENCE ÉCONOMIQUE

§ 1. La science économique moderne doit indirectement beaucoup à la pensée ancienne, mais directement fort peu. L'étude de l'économie fut stimulée par la découverte des mines et des routes commerciales du Nouveau Monde. Les entraves anciennes qui enseraient le commerce furent quelque peu relâchées par les Mercantilistes. — § 2. Les Physiocrates insistèrent sur cette idée que la politique restrictive est un régime artificiel et que la liberté est le régime naturel, ainsi que sur cette autre idée que le bien-être de la masse du peuple doit être le principal but de l'homme d'état. — § 3. Adam Smith développa la doctrine du libre échange, et trouva dans la théorie de la valeur un centre commun qui donne de l'unité à la science économique. — § 4. L'étude des faits fut entreprise par Young, Eden, Malthus, Tooke et d'autres. — § 5. Plusieurs des économistes anglais du début du siècle étaient portés vers les généralisations rapides et les raisonnements déductifs, mais ils étaient très au courant de la vie des affaires et n'oublièrent pas d'étudier la condition des classes ouvrières. — §§ 6, 7. Ils ne tinrent pourtant pas assez compte de ce fait que le caractère de l'homme dépend des circonstances. Influence des aspirations socialistes et des études biologiques à ce point de vue. John Stuart Mill. Caractéristiques des travaux modernes. — § 8. Economistes des autres pays 68-94

CHAPITRE V

L'OBJET DE L'ÉCONOMIE POLITIQUE

§§ 1, 2. Une science sociale unifiée est désirable, mais irréalisable. Valeur des idées de Comte, faiblesse de ses négations. — §§ 3, 4. L'économie politique s'occupe principalement, mais non exclusivement, des mobiles susceptibles d'être mesurés en monnaie, et elle cherche généralement à dégager de larges résultats qui ne soient que peu affectés par les particularités individuelles. — § 5. L'habitude elle-même repose en grande partie sur un choix réfléchi. — §§ 6, 7. Les mobiles économiques ne sont pas exclusivement égoïstes. Le désir de gagner de l'argent n'exclut pas d'autres influences ; il peut lui-même être inspiré par des mobiles nobles. Les procédés économiques de mesure des actions pour-

ront peu à peu s'appliquer à beaucoup d'actes de pure philanthropie. — § 8. Les mobiles de l'action collective ont pour l'économiste une importance déjà grande et sans cesse croissante. — § 9. Les économistes envisagent la vie humaine surtout à un certain point de vue, mais c'est la vie d'un homme réel, et non celle d'un être imaginaire 95-119

CHAPITRE VI

MÉTHODES D'ÉTUDE. NATURE DE LA LOI ÉCONOMIQUE

§ 1. En économie politique, presque à chaque pas, on a besoin à la fois de l'induction et de la déduction ; l'école historique et l'école analytique se servent toutes deux de ces deux méthodes, mais à des degrés divers : aucune ne peut se passer de l'aide de l'autre. — §§ 2, 3, 4. La tâche de l'analyse et de la déduction en économie politique est souvent mal comprise ; elle ne consiste pas à forger de longues chaînes de raisonnement déductif. L'interprétation des faits du temps passé ou du temps présent exige souvent de subtiles analyses ; et il en est toujours ainsi lorsqu'on recourt à elle pour se guider dans la vie pratique. Stratégie et tactique. — § 5. Le simple bon sens, avec ses seules ressources, peut souvent pousser l'analyse assez loin : mais il lui est rarement possible de découvrir les causes profondes, et notamment les causes des causes. Rôle du mécanisme scientifique. — § 6. Les lois sociales n'énoncent que des tendances. Lois économiques. Le mot « normal ». Les lois économiques ne sont pas analogues à la loi de la gravitation, mais aux lois secondaires des sciences naturelles, relatives à l'action de forces hétérogènes. Toutes les théories scientifiques, et par conséquent les théories économiques elles aussi, supposent certaines conditions, et sont dans ce sens hypothétiques. — § 7. Science pure et science appliquée. L'économie politique est une science plutôt qu'un art 120-144

CHAPITRE VII

RÉSUMÉ ET CONCLUSION

§ 1. Résumé. — § 2. Les études scientifiques ne doivent pas être dirigées en s'inspirant des buts pratiques auxquels elles concourent, mais de la nature des sujets dont elles traitent. — § 3. Principales circonstances qui stimulent l'intérêt des économistes anglais à notre époque, bien qu'elles ne rentrent pas dans le domaine de leur science 145-154

LIVRE II

De quelques notions fondamentales.

CHAPITRE I

INTRODUCTION

- § 1. L'économie politique envisage la richesse en tant que moyen de satisfaire les besoins de l'homme, et en tant que résultat de ses efforts. — § 2. Difficulté de classer des choses dont les caractères et les usages changent. — § 3. L'économie politique doit suivre la pratique de la vie de chaque jour. — § 4. Il est nécessaire que les idées soient très clairement fixées, mais il n'est pas nécessaire que le sens des mots soit rigide. 155-161

CHAPITRE II

LA RICHESSE

- § 1. Sens technique du mot « biens ». Biens matériels. Biens personnels. Biens externes et biens internes. Biens transmissibles et biens non-transmissibles. Biens gratuits. Biens échangeables. — § 2. La richesse d'une personne se compose de ses biens externes susceptibles d'être mesurés en monnaie. — § 3. Mais parfois il est bon d'employer le mot « richesse » d'une façon large, en y comprenant toute la richesse personnelle. — § 4. Part de l'individu dans la richesse collective. — § 5. Richesse nationale. Richesse cosmopolite. Base juridique des droits sur la richesse 162-173

CHAPITRE III

PRODUCTION. CONSOMMATION. TRAVAIL. OBJETS DE NÉCESSITÉ

- § 1. L'homme ne peut produire et ne peut consommer que des utilités, et non pas de la matière même. — § 2. Le mot « productif » est exposé à être mal compris, il faut d'ordinaire éviter de l'employer ou l'expliquer. — § 3. Choses nécessaires pour soutenir l'existence et choses nécessaires pour maintenir l'activité. — § 4. Il y a une perte pour la société lorsque la consommation d'un homme est inférieure à ce qui est nécessaire pour maintenir son activité. Objets de nécessité conventionnelle. 174-185

CHAPITRE IV

CAPITAL. REVENU

- §§ 1, 2. Le mot « capital » a plusieurs sens différents. La productivité et l'accumulation du capital règlent : l'une, la demande de

capital, et l'autre l'offre de capital. La différence entre la notion de capital et celle de richesse n'est qu'une différence de degré. — § 3. Le revenu au sens large. Revenu en monnaie et l'expression de « capital d'entreprise ». — § 4. Les usages les plus importants de l'expression « capital social » se rattachent au problème de la distribution ; il faut donc la définir de telle façon que lorsqu'on a fait dans le revenu réel de la société les parts du travail, du capital (en y comprenant l'organisation) et de la terre, rien ne soit omis, et rien ne soit compté deux fois. — § 5. Capital de consommation. Capital auxiliaire. Capital circulant et capital fixe, capital spécialisé, capital personnel. — § 6. Nous parlons plutôt de capital lorsque nous envisageons les choses comme objets de production : nous parlons de richesse lorsque nous les envisageons comme moyens de satisfaire les besoins. — § 7. Revenu net. Avantages nets. Usage de la richesse. Intérêt. Profits du capital. Salaire de direction. Rente. — § 8. Revenu social. — § 9. Le revenu national est une meilleure mesure de la prospérité économique générale que la richesse nationale. — §§ 10, 13. — Note sur quelques définitions du mot « capital ». 186-208

LIVRE III

Des besoins et de leur satisfaction.

CHAPITRE I

INTRODUCTION

- § 1. Lien de ce livre avec les trois suivants. — § 2. Jusqu'à une époque toute récente on ne s'est pas assez occupé de la demande et de la consommation 209-212

CHAPITRE II

LES BESOINS DANS LEURS RAPPORTS AVEC L'ACTIVITÉ DE L'HOMME

- § 1. Désir de variété. — §§ 2, 3. Désir de se distinguer. — § 4. Désir de se distinguer pris en lui-même. Place de la théorie de la consommation dans l'économie politique 213-220

CHAPITRE III

LES VARIATIONS DE LA DEMANDE

- § 1. Loi de satiété des besoins ou de l'utilité décroissante. Utilité totale. Accroissement limite. Utilité limite. — § 2. Prix de demande. — § 3. Il faut tenir compte des variations de l'utilité de la

monnaie. — § 4. Tableau de demande d'un individu. Sens de l'expression « augmentation de la demande ». — § 5. Demande d'un marché. Loi de la demande. — § 6. Demande de marchandises rivales 221-233

CHAPITRE IV

L'ÉLASTICITÉ DES BESOINS

§ 1. Définition de l'élasticité de la demande. — §§ 2, 3. Un prix, qui est bas pour un homme riche, peut être élevé pour un homme pauvre. — § 4. Causes générales qui affectent l'élasticité. — § 5. Difficultés venant de l'élément de temps. — § 6. Changements de mode. — § 7. Difficultés pour se procurer les statistiques nécessaires. — §§ 8, 9. — Note sur les statistiques de consommation. Livres des commerçants. Budgets de consommateurs . . . 234-254

CHAPITRE V

CHOIX ENTRE DIFFÉRENTS USAGES DE LA MÊME CHOSE. USAGES IMMÉDIATS ET USAGES DIFFÉRÉS

§§ 1, 2. Distribution des ressources d'un individu entre la satisfaction de différents besoins, de façon que le même prix mesure, à la limite des différents achats, des utilités égales. — § 3. Leur distribution entre besoins présents et besoins futurs. Escompte des satisfactions futures. — § 4. Distinction entre l'escompte des plaisirs futurs, et l'escompte des événements futurs agréables 255-263

CHAPITRE VI

VALEUR ET UTILITÉ

§ 1. Prix et utilité. Bénéfice du consommateur. Conjoncture. — § 2. Bénéfice du consommateur par rapport à la demande d'un individu, — §§ 3, 4, et par rapport à la demande d'un marché. Cette analyse permet de formuler avec précision des notions courantes, mais n'introduit dans la question aucune subtilité nouvelle. Les différences individuelles de caractère peuvent être négligées lorsque nous considérons un grand nombre de gens ; et si parmi eux se trouvent en égale proportion des riches et des pauvres, le prix devient alors une bonne mesure de l'utilité, — § 5, pourvu qu'on tienne compte de la richesse collective. — § 6. Idée de Bernoulli. Aspects plus larges de l'utilité de la richesse. 274-282

LIVRE IV

Les agents de la production : nature, travail, capital
et organisation.

CHAPITRE I

INTRODUCTION

§ 1. Les agents de la production sont : la nature, le travail et le capital. Dans le capital, il faut faire rentrer l'organisation industrielle et commerciale, qui doit pourtant, à certains points de vue, être étudiée à part. A d'autres points de vue le capital peut être réuni au travail, et les agents de la production deviennent : la nature et l'homme. — § 2. Disutilité limite. Bien que le travail porte parfois en lui-même sa propre récompense, pourtant, sous certaines conditions, nous pouvons regarder l'offre de travail comme réglée par le prix qu'on peut obtenir pour lui. Prix d'offre. . . 283-290

CHAPITRE II

LA FERTILITÉ DU SOL

§ 1. L'idée que le sol est un don gratuit de la nature, tandis que le produit du sol est dû au travail de l'homme, n'est pas tout à fait exacte ; mais elle a un fond de vérité. — § 2. Conditions mécaniques et conditions chimiques de fertilité. — § 3. Pouvoir que l'homme possède d'altérer le caractère du sol. — § 4. Les qualités originelles du sol comptent pour plus, et les qualités artificielles pour moins, dans certains cas que dans d'autres. Dans tous les cas le rendement supplémentaire obtenu en augmentant le capital et le travail diminue, plus ou moins vite . . . 291-300

CHAPITRE III

FERTILITÉ DU SOL (*suite*). TENDANCE AU RENDEMENT DÉCROISSANT

§ 1. Le sol peut être mal cultivé ; alors le rendement dû à une plus grande dépense de capital et de travail augmente, jusqu'à ce qu'un certain maximum soit atteint, après quoi il diminue de nouveau. L'amélioration des procédés de culture peut permettre d'employer avec avantage plus de capital et plus de travail. La loi s'applique à la quantité des produits, et non à leur valeur. — § 2. Une dose de capital et de travail. Dose limite, rendement limite, limite de culture. La dose limite n'est pas nécessairement la dernière dans le temps. Surplus de production ; ses liens avec la rente. Ricardo a borné son attention aux conditions d'un vieux

pays. — § 3. Toute appréciation de la fertilité du sol doit s'appliquer à un lieu et à un temps particuliers. — § 4. En règle générale les sols plus pauvres augmentent de valeur par rapport aux sols riches, à mesure que la population augmente. — § 5. Ricardo disait que les sols les plus riches ont été cultivés les premiers ; c'est vrai dans le sens où il le disait. Mais il a été mal compris par Carey qui réunit des exemples de pionniers ayant négligé des sols qui ont ensuite pris une grande valeur. — § 6. Ricardo n'a pourtant pas estimé assez haut les avantages indirects qu'une population dense offre à l'agriculture. — § 7. Lois de rendement de la pêche, des mines et des terrains à bâtir. — § 8. Note sur l'origine de la loi et sur le sens de la phrase « une dose de capital et de travail ». 301-333

CHAPITRE IV

LE PROGRÈS DE LA POPULATION

§§ 1, 2. Histoire de la théorie de la population. — § 3. Malthus. — §§ 4, 5. Causes qui déterminent le taux de nuptialité et celui de natalité. — §§ 6, 7. Histoire de la population en Angleterre. — § 8. Note sur les statistiques démographiques internationales 334-362

CHAPITRE V

SANTÉ ET VIGUEUR DE LA POPULATION

§§ 1, 2. Conditions générales dont dépendent la santé et la vigueur. — § 3. Objets nécessaires à l'existence. — § 4. Espérance, liberté et changement. — § 5. Influence des occupations. — § 6. Influence de la vie des villes. — §§ 7, 8. La nature laissée à elle-même tend à éliminer les faibles. Mais une foule d'interventions humaines, inspirées par de bons sentiments, font obstacle au succès des forts, et permettent aux faibles de vivre. Conclusion pratique. 363-379

CHAPITRE VI

EDUCATION INDUSTRIELLE

§§ 1, 2. L'expression de « travail qualifié » n'a qu'une portée relative. Il arrive souvent qu'une tâche avec laquelle nous sommes familiarisés ne nous paraisse pas difficile. L'habileté purement manuelle est en train de perdre de l'importance par rapport à l'intelligence générale et à l'énergie de caractère. Habileté générale et habileté spécialisée. — §§ 3-5. Instruction libérale et instruction technique. Apprentissage. — § 6. Instruction en matière

d'art. — § 7. Mill pensait que les classes travailleuses sont divisées en quatre catégories bien marquées ; mais toutes les divisions accusées comme celles-ci tendent à disparaître . . . 380-400

CHAPITRE VII

LE PROGRÈS DE LA RICHESSE

§§ 1-3. Jusqu'à il y a peu de temps on faisait peu d'usage des formes coûteuses de capital auxiliaire ; mais leur emploi augmente rapidement, comme aussi le pouvoir d'accumulation du capital. — § 4. La sécurité en tant que condition de l'épargne. — § 5. Le développement de l'économie à monnaie fait naître de nouvelles occasions de dépenses extravagantes ; mais il a permis à des gens qui n'avaient pas le moyen d'entrer dans les affaires, de tirer parti de leurs épargnes. — § 6. La principale cause de l'épargne se trouve dans les affections de famille. — § 7. Sources de l'accumulation des capitaux. Accumulation publique. Coopération. — § 8. Choix entre plaisirs présents et plaisirs différés. Toute accumulation implique une certaine attente, un certain ajournement de satisfactions. L'intérêt est la rémunération de cette attente. — §§ 9, 10. Plus la rémunération est élevée, et plus, en règle générale, le taux de l'épargne sera grand. Mais il y a des exceptions. — § 11. Note sur les statistiques relatives au progrès de la richesse 401-425

CHAPITRE VIII

ORGANISATION INDUSTRIELLE

§§ 1, 2. L'idée que l'organisation du travail augmente son rendement est ancienne, mais Adam Smith lui a donné une portée nouvelle. Economistes et biologistes ont travaillé ensemble à examiner l'influence que la lutte pour l'existence exerce sur l'organisation ; ses caractères les plus durs sont adoucis par l'hérédité. — § 3. Castes antiques et classes modernes. — §§ 4, 5. Adam Smith se montra prudent, mais beaucoup de ceux qui l'on suivi ont exagéré les économies que procure l'organisation naturelle. Développement des facultés par l'usage, et leur hérédité par une éducation précoce et peut-être aussi par d'autres moyens. . . 426-437

CHAPITRE IX

ORGANISATION INDUSTRIELLE (*suite*). DIVISION DU TRAVAIL. INFLUENCE DU MACHINISME

§ 1. La pratique permet de se perfectionner. — § 2. Dans les catégories inférieures de travail, l'extrême spécialisation augmente

le rendement ; mais il n'en est pas ainsi dans les catégories supérieures. — § 3. Les conséquences du machinisme sur la qualité de la vie humaine sont en partie bonnes et en partie mauvaises. — § 4. Les machines faites mécaniquement inaugurent l'ère nouvelle des parties interchangeables. — § 6. Exemple tiré de l'imprimerie. — § 6. Le machinisme diminue la fatigue des muscles pour l'homme, et par là empêche la monotonie du travail de créer la monotonie de la vie. — § 7. Comparaison entre la main-d'œuvre spécialisée et les machines spécialisées. Economies externes et économies internes. 438-459

CHAPITRE X

ORGANISATION INDUSTRIELLE (*suite*). CONCENTRATION D'INDUSTRIES SPÉCIALISÉES DANS CERTAINES LOCALITÉS

§ 1. Industries localisées : leurs formes primitives. — § 2. Leurs diverses origines. — § 3. Leurs avantages ; habileté héréditaire ; naissance d'industries subsidiaires ; emploi d'instruments très spécialisés ; marché local pour la main-d'œuvre spécialisée. — § 4. Influence de l'amélioration des moyens de communication sur la distribution géographique des industries. Exemples tirés de l'histoire récente de l'Angleterre 460-473

CHAPITRE XI

ORGANISATION INDUSTRIELLE (*suite*). PRODUCTION EN GRAND

§ 1. Les industries typiques pour ce sujet sont les industries manufacturières. Economie de matières premières. — §§ 2-4. Avantages d'une grande entreprise au point de vue de l'emploi et de l'amélioration des machines spécialisées ; au point de vue de l'achat et de la vente ; au point de vue de la main-d'œuvre spécialisée ; et au point de vue de la division du travail de direction. Supériorité du petit industriel pour la surveillance. Le progrès moderne des connaissances agit en grande partie en sa faveur. — § 5. Dans les branches où la production en grand réalise de grandes économies, une entreprise peut grandir rapidement, à la condition de pouvoir vendre aisément ; mais souvent cette condition n'est pas remplie. — § 6. Grandes et petites entreprises commerciales. — § 7. Entreprises de transport. Mines et carrières 474-492

CHAPITRE XII

ORGANISATION INDUSTRIELLE (*suite*). DIRECTION DES ENTREPRISES

§ 1. L'artisan d'autrefois traitait directement avec le consommateur ; et c'est encore ainsi qu'opèrent en règle générale les professions

libérales. — § 2. Mais dans la plupart des branches intervient une classe spéciale d'hommes appelés entrepreneurs. — §§ 3, 4. Les principaux risques de l'entreprise sont parfois séparés du travail de direction en détail, dans l'industrie du bâtiment et dans quelques autres. L'entrepreneur qui n'est pas employeur. — § 5. Les qualités que doit avoir l'industriel idéal. — § 6. Le fils d'un homme d'affaires débute avec tant d'avantages, que l'on pourrait s'attendre à voir les hommes d'affaires former comme une classe à part; raison qui empêchent ce résultat de se produire. — § 7. Sociétés de personnes. — §§ 8, 9. Sociétés anonymes. Entreprises des autorités publiques. — § 10. Association coopérative. Participation aux bénéfices. — § 11. Chances qu'a l'ouvrier de s'élever. Son manque de capital est un obstacle moins considérable qu'il ne semble à première vue, car la masse de capitaux à prêter augmente rapidement. Mais la complexité croissante des affaires est contre lui. — § 12. Un homme d'affaires capable réussit vite à augmenter le capital dont il dispose; et celui qui est incapable perd généralement son capital d'autant plus vite que son affaire est plus importante. Ces deux forces tendent à faire parvenir le capital entre les mains de ceux qui sont à même de bien l'utiliser. L'aptitude aux affaires accompagnée du capital nécessaire a, dans un pays comme l'Angleterre, un prix d'offre assez bien défini. 493-520

CHAPITRE XIII

CONCLUSION. LA TENDANCE AU RENDEMENT CROISSANT ET LA TENDANCE AU RENDEMENT DÉCROISSANT

§ 1. Résumé des derniers chapitres de ce livre. — § 2. Le coût de production doit être envisagé en se référant à une maison type, bénéficiant d'une façon normale des économies internes et externes qui accompagnent un volume total de production donné. Lois du rendement constant et du rendement croissant. — § 3. Une augmentation de population est généralement accompagnée d'un accroissement plus que proportionnel de la puissance collective de production. 521-531