R G B WH GR BL

Grey Scale #13

C M Y K

Part Code ST1316

DANES PICTA .COM

A 1 2 3 4 5 6 M 8 9 10 11 12 13 14 15 B 17 18 19

Colour Chart #13

Blue Cyan Green Yellow Red Magenta White 3/Color Black

Centimetres Inches

DANES PICTA .COM

LES COALITIONS

INDUSTRIELLES ET COMMERCIALES

D'AUJOURD'HUI

K. LUTO[illegible]AŃSKI.

LES COALITIONS
INDUSTRIELLES ET COMMERCIALES
D'AUJOURD'HUI

TRUSTS, CARTELS
CORNERS

PAR

ANDRÉ COLLIEZ

DOCTEUR EN DROIT
AVOCAT A LA COUR D'APPEL

PARIS
GUILLAUMIN ET Cie
ÉDITEURS DU JOURNAL DES ÉCONOMISTES
RUE RICHELIEU 14,

1904

DUBLET
17185
Wyłączono ze zbiorów BUW
BIBLIOTEKA UNIWERSYTECKA W WARSZAWIE
Biblioteka Wojsk. ... polit.
38910 2
im. F. Dzierżyńskiej

2
1946

LES COALITIONS INDUSTRIELLES & COMMERCIALES

D'AUJOURD'HUI

INTRODUCTION

« Dès que vingt personnes de la même
« profession sont réunies elles conspirent
« contre l'intérêt public.

« TURGOT. »

« Lorsqu'on laisse s'assembler et déli-
« bérer les marchands d'un même état,
« on peut être assuré qu'il va se tramer
« quelque chose contre les poches du
« public.

« ADAM SMITH. »

Ces réflexions pessimistes du créateur de l'Economie politique moderne et de l'éminent homme d'Etat français, montrent bien avec quelle méfiance les Economistes et les hommes politiques de la fin du XVIII[e] siècle, considéraient l'association en matière économique. Les successeurs d'Adam Smith, les disciples de l'école de Manchester partagèrent sur ce point entièrement leur opinion ; c'était l'époque triomphante de la doctrine individualiste dont l'un des points fondamentaux peut se formuler ainsi: liberté pour l'individu avec prohibition de s'associer. On avait, à cette époque, encore présents à la mémoire, tous les méfaits, tous les abus des corporations et théoriciens

et législateurs, par une réaction excessive, rivalisaient de sévérité vis-à-vis des associations, soit dans le domaine social, soit dans le domaine économique.

Il semblait alors dans certains pays, que rien ne dut exister entre l'Etat et l'individu, l'on méconnaissait absolument les services que peuvent rendre les différents groupements, en reliant entre elles les molécules du corps social, en leur donnant plus de cohésion, en déchargeant aussi l'Etat de certaines fonctions pour lesquelles il montre peu d'aptitude et l'on proscrivait rigoureusement tout esprit de corps: « Sans doute, disait en France à l'Assemblée Constituante, Le Chapelier rapporteur de la loi de 1791, il doit être permis à tous les citoyens de s'assembler, mais il ne doit pas être permis aux citoyens de certaines professions de s'assembler pour leur prétendus intérêts communs: il n'y a plus de corporation dans l'Etat il n'y a plus que l'intérêt particulier de chaque individu et l'intérêt général. Il n'est permis à personne d'inspirer aux citoyens un intérêt intermédiaire et de les séparer de la chose publique par un esprit de corporation. »

C'était donc bien l'application extrême de la doctrine individualiste; on édifiait une société où l'Etat tout puissant se dressait, seul, formidable, au-dessus d'une poussière d'individus.

Mais les faits allaient contredire la doctrine et forcer les lois, soit à s'amender, soit à rester inappliquées.

Si, en effet, le joug que les corporations faisaient jadis peser sur les initiatives était devenu bien pesant, si les méfaits et les abus dont elles s'étaient rendues coupables avaient fait ardemment souhaiter leur suppression;quand l'enthousiasme qu'avait fait naître leur abolition fut un peu apaisé, on s'aperçut que, malgré leurs exagérations et leurs excès, ces groupements rendaient des services et que leur disparition toute souhaitable qu'elle fut, avait laissé un vide. Que l'on compare, en effet, les conditions dans lesquelles s'exerçait jadis l'activité économique,

soit du patron, soit de l'ouvrier avec celles que nous voyons exister de nos jours, et l'on demeure surpris de la complète transformation qui s'est opérée, brutalement, en quelques années, soit au point de vue social, soit au point de vue économique, par le passage sans transition d'un ordre économique et social où tout était réglé par l'association, par l'entente, au régime individualiste, dont le principe était la lutte, le combat de l'individu contre les autres.

Au point de vue économique, la production paisible, raisonnée, due à un nombre limité de travailleurs et destinée à alimenter un territoire de faible étendue, dont il était facile de connaître les besoins, a été remplacée par une production anarchique, à laquelle peut concourir tout individu de bonne volonté, production que l'invention des machines permet d'augmenter à l'infini et qui est destinée non pas à approvisionner un cercle de petite dimension, mais à la consommation du monde entier, ce qui rend bien délicate la tâche de la proportionner aux demandes. D'autre part, aux règles modératrices de la concurrence qui égalisaient pour les membres de la même profession les conditions de la fabrication, en leur permettant d'acquérir leur matière première à des prix similaires, qui réglementaient les conditions dans lesquelles les industriels rivaux pouvaient se disputer les clients, a succédé une liberté absolue qui permet aux producteurs les mieux outillés d'écraser leurs rivaux par des guerres de prix, et aux entreprises qui ont les capitaux les plus puissants de s'imposer à l'attention générale en sacrifiant une partie de ces ressources, en frais de réclame et de publicité. Les méthodes industrielles ou commerciales se sont donc complètement transformées.

La différence n'est pas moins considérable au point de vue social. L'autorité de la corporation qui était l'arbitre obéi, entre le patron et l'ouvrier, qui faisait de tous les travailleurs de la même profession une grande famille, disparue, la concurrence a été aussi acharnée sur

le marché du travail que sur les autres marchés, et la main-d'œuvre fut, comme les autres marchandises, soumise à toutes les fluctuations de l'offre et de la demande. « Les maux des classes ouvrières furent si atroces, nous dit M. P. Bureau, que moins de cinquante ans après l'apparition de la libre concurrence, on en vint à se demander s'il ne fallait pas sérieusement exclure de la vie sociale cette mangeuse de vies humaines, qui ne développait la richesse matérielle qu'en ruinant celui-là même pour qui toute richesse est produite : l'homme (1) ». Quel profond changement s'était, en effet, accompli en quelques années, dans la vie du travailleur qui, jadis, employé dans de petits ateliers était considéré comme faisant partie de la famille de son patron, dont les membres supérieurs de la profession fixaient les conditions du travail, les salaires, qu'ils protégeaient contre l'exploitation du plus fort, secouraient, en cas de maladie, avec les conditions nouvelles de son existence, alors que seul, isolé, parmi les innombrables employés d'une grande exploitation, il devait débattre lui-même les conditions auxquelles il louerait ses services et cela, sans pouvoir, pendant la première partie du siècle, avoir recours à l'association, ni par conséquent employer la seule arme qui, dans l'organisation nouvelle, puisse servir aux ouvriers pour défendre leurs intérêts.

La transformation avait donc été complète ; partout à la règle certainement trop étroite avait succédé une liberté peut-être anarchique, à l'entente fastidieuse, par son excès, la lutte, une lutte parfois sauvage.

Mais le souvenir des méfaits des corporations était tellement vivace, le soulagement qu'avait amené leur suppression était tel, que tout en constatant les inconvénients du nouvel ordre économique, on ne pouvait songer à revenir au régime ancien ; il apparaissait cepen-

(1) P. Bureau. Le contrat de travail et les syndicats professionnels. Alcan, 1900.

dant nécessaire à tous que quelqu'un reprît le rôle de la corporation dans ce qu'il avait d'utile et de bienfaisant.

Dans presque tous les pays, ce fut l'Etat qui hérita de la plus grande partie des attributions corporatives ; il fixa l'âge auquel l'enfant était admis à travailler, la durée de ce travail, ainsi que quelquefois celle du travail de l'adulte ; il réglementa, au point de vue de la salubrité, les conditions dans lesquelles devait se faire ce travail, et parfois, comme en France, fixa les règles de l'apprentissage. Il veilla, enfin, dans une certaine mesure, à l'honnêteté des opérations industrielles et commerciales.

L'association entreprit l'autre partie de la tâche que remplissait l'ancien groupement corporatif. On s'efforça, en premier lieu, de la remplacer dans ses fonctions d'assistance ; des sociétés de secours se fondèrent chaque année plus nombreuses, si bien qu'aujourd'hui, dans un seul pays, l'Angleterre, au nombre de 30.000, elles peuvent présenter 4 millions d'adhérents. Les patrons s'associèrent pour la défense de leurs intérêts communs, les ouvriers se coalisèrent pour faire triompher leurs revendications, puis dans la suite se groupèrent en syndicats corporatifs, qui réunissent aujourd'hui quelquefois tous les travailleurs d'une même industrie et courbent sous la même volonté plusieurs centaines de milliers d'ouvriers. Des caisses de secours contre la vieillesse, les maladies, les accidents, des caisses d'assurance vinrent encore postérieurement remplir les anciennes fonctions charitables des corporations.

Mais tandis que l'association rendait de si grands services dans l'organisation du travail, elle triomphait encore dans toutes les autres manifestations de la vie sociale, on s'associait pour jouer et pour prier, pour faire prévaloir ses idées politiques et pour vivre à meilleur compte ; on créait des sociétés coopératives qui, aujourd'hui, en Angleterre, comptent près de deux millions de participants, on fondait des syndicats et des cercles, des clubs et des ligues. Le principe de l'association si

décrié, au commencement du siècle, avait donc triomphé et, comme nous l'avons dit, les faits avaient contredit la doctrine.

Cependant, la corporation remplissait encore un autre rôle, que son rôle d'assistance, elle réglementait la concurrence que pouvait se faire ses membres, elle s'efforçait de les mettre à même de produire dans des conditions égales et de leur assurer ainsi à tous des chances de bénéfices. Cette tâche, dans les conditions nouvelles du commerce et de l'industrie, était-elle devenue inutile ? Il apparaît, au contraire, que dans toutes les branches de la production, jamais la concurrence n'a été aussi acharnée, jamais la surproduction n'a été aussi menaçante que dans la dernière partie de ce siècle. On peut en découvrir plusieurs motifs.

En premier lieu l'emploi du machinisme. L'usage de machines qui l'aidaient dans sa tâche, qui travaillaient pour lui a accru au décuple le pouvoir créateur de l'homme. Or, si l'on examine, par exemple, l'état industriel de la France à deux époques, en 1850 et de nos jours, on voit combien s'est accru depuis 50 ans l'usage de cet emploi et dans quelles proportions formidables se sont augmentés les moyens de production de ses habitants. En 1850 en effet, la France qui comptait alors 35.690.000 habitants, ne possédait que 6.832 machines à vapeur développant 186.000 chevaux de force, soit 5 chevaux à vapeur par 1.000 habitants ; or, en 1898, le même pays dont la population ne se montait qu'à 38.560.000 habitants, avait à sa disposition 91.979 machines à vapeur d'une puissance de 6.779.000 chevaux, soit 176 chevaux pour 1.000 habitants. « En admettant, dit M. Théry à qui nous empruntons ces chiffres, pour chaque machine un travail moyen annuel de 280 journées de travail, à raison d'une équivalence de force de 21 hommes de peine par cheval-vapeur, le machinisme aurait mis à la disposition de chaque Français, en 1850, 27 journées de travail dynamique pour l'année entière ; il

en met en 1898, 1034 (1) ». Or le même accroissement des moyens de production s'est produit à des degrés divers dans tous les pays et y a révolutionné les modes de la production. « L'ouvrier voit en moyenne de par l'amélioration du matériel sextupler sa force de production. Avec la même dépense d'énergie physique nous pouvons faire cinq fois plus de chaussures, trois fois plus de coton, quatre fois plus de charbon, quatorze fois plus de laine qu'il y a quarante ans. Les machines tournent plus vite et consomment moins de charbon ; ce dernier peut s'acheter 50 % moins cher qu'il y a vingt-cinq ans. En 1850, un tisserand filait à l'aide d'une machine cent quatre vingt fois plus de fil qu'un tisserand à la main ; nous fabriquons dans le même espace de temps cinq cents fois plus d'aiguilles et quinze cents fois plus d'allumettes. Pour quatre francs l'heure on peut disposer à Berlin de 12 forces-chevaux électriques, c'est-à-dire du travail de 324 hommes. » (1)

Parrallèlement au développement du machinisme et peut-être comme conséquence, on a vu dans toutes les branches de la production se former par l'agglutination ou l'écrasement des petites entreprises de vastes exploitations, qui, grâce à la diminution de leurs frais généraux et au meilleur emploi de leur outillage, pouvaient produire à meilleur compte que leurs rivales.

Le perfectionnement extraordinaire des moyens de transport, réalisé à peu près à la même époque, a augmenté enfin à l'infini les débouchés économiques et a permis aux industriels de ne plus baser leur production comme jadis sur les besoins d'un cercle restreint, mais de travailler, dans quelques cas, pour l'approvisionnement du monde entier.

Mais la transformation ainsi opérée n'a pas eu que des avantages ; le nouvel outillage permettait d'aug-

(1) Théry. — Préface de l'*Accaparement*, par Francis Laur.
(2) Rienzy. — Paradis terrestre.

menter la production dans des proportions considérables, or cette production multipliée ne trouvait pas toujours un écoulement ; les nouvelles voies de transport ont internationalisé les échanges mais elles rendaient impossible le fait de proportionner la production à la consommation, car si les industriels d'un pays peuvent encore, à la rigueur, régler leur production sur la consommation de ce pays, ils ne peuvent la proportionner aux besoins du monde entier. Ces deux causes augmentation considérable de la production, difficulté de la proportionner aux besoins, ont amené fréquemment un état de surproduction auquel sont venues se joindre des crises industrielles causées par les excès de la spéculation.

Ces perturbations économiques qui n'avaient lieu jadis environ que tous les dix ans, sont devenues, à mesure que les capitaux se multipliaient, que les moyens de transport et de communication se perfectionnaient, que les méthodes industrielles et commerciales se transformaient, que l'activité économique des peuples enfin se développait, à la fois plus fréquentes et plus fortes, faisant monter pendant la période de prospérité, où les capitaux ne sont pas assez abondants, les bras assez nombreux pour satisfaire aux demandes désordonnées de la consommation, le prix de certains produits de plus de cent pour cent, pour les laisser retomber pendant la période de dépression, où tous les débouchés se resserrent, où l'état d'affaissement est aussi prononcé qu'avait été brillante la période d'excitation qui l'avait précédé, à un niveau quelquefois inférieur à celui où ils étaient avant le mouvement : bouleversant ainsi, en un laps de temps très court, — quelquefois quatre ou cinq ans — toutes les conditions de la production. Les industriels se voyaient donc tour à tour traverser des années d'activité économique excessive pendant lesquelles ils ne pouvaient suffire aux demandes de la consommation et passer par des années de crise où ils étaient obligés de diminuer consi-

dérablement leur production et de l'écouler défavorablement; d'autre part, l'abondance des capitaux, la pratique de plus en plus généralisée de l'association en matière financière multipliaient les entreprises et augmentaient les difficultés de réussite dans chaque branche d'industrie.

Le régime de la libre concurrence n'avait donc pas produit pour les producteurs, ni du reste, pour les consommateurs, tous les bienfaits qu'au commencement du siècle, lors de la suppression des corporations, on s'était plu à lui attribuer. Les consommateurs se voyaient en effet exposés d'une année à l'autre à des variations de prix quelquefois considérables, les producteurs souffraient de ces alternatives d'activité fébrile et de chômage presque complet et, d'autre part, l'extrême concurrence rendait leurs chances de bénéfices de plus en plus aléatoires. Aussi, pour remédier à cet état de chose fâcheux, vit-on peu à peu depuis trente ans un phénomène nouveau se produire, les producteurs ou détenteurs de marchandises jadis rivaux, acharnés, s'associer entre eux et dans quelques pays pour certaines industries, vit-on se réaliser la prédiction de Proudhon : « La concurrence tuer la concurrence. »

On peut discerner deux mobiles aux coalitions industrielles qui se formèrent ainsi : ou bien on voulait supprimer, par l'entente de tous ou presque tous les producteurs, cette concurrence que ses excès rendaient meurtrière ; ou bien, par la réunion sous la même direction de quelques entreprises, les plus fortes et les mieux outillées, on espérait s'assurer par la concentration financière industrielle et commerciale ainsi réalisée, une situation exceptionnelle qui permettrait d'écraser tous les autres concurrents demeurés isolés.

Ces ententes étaient facilitées en premier lieu par la concentration industrielle déjà assez forte, qui avait substitué aux petites exploitations des entreprises importantes, concentration qui rendait le nombre des coalisés, dont il fallait recueillir l'adhésion, moins considérable et,

en second lieu, par la pratique presque générale des droits de douane, qui, isolant le pays où la coalition se formait des nations avoisinantes, permettait aux coalisés, en groupant la presque totalité des exploitations de la spécialité, d'obtenir un contrôle complet sur leur branche d'industrie.

Quels que soient le nom, la forme ou la puissance de ces ententes, leur but est d'obtenir le monopole, monopole qui sera collectif ou individuel selon que les entreprises coalisées conserveront leur individualité ou fusionneront. Une fois ce monopole obtenu, on réglementera la production de chaque associé, de façon à ce que la production totale de l'association ne dépasse pas la consommation intérieure, on élèvera les prix aussi haut que les droits de douane le permettront et si, malgré la limitation de la production, celle-ci dépasse encore la consommation, on écoulera l'excédent à toute force, à perte s'il le faut, dans les pays voisins.

On aura ainsi supprimé les deux vices que nous signalions plus haut, les crises industrielles, car la réglementation de la production les préviendra et assurera aux coalisés un prix de vente constant et rémunérateur, l'extrême concurrence puisque tous les contractants seront sur le même pied.

Tel est le langage des partisans des ententes, mais leurs adversaires ne manquent pas d'arguments. Entre autres reproches, ils accusent les coalitions d'être mauvaises pour les industries où elles se forment, car en faisant cesser toute concurrence, elles font disparaître la principale source de progrès et engendrent un régime de serre chaude, dans lequel s'étiolent les exploitations qui y sont soumises ; d'être funestes aux consommateurs, à qui l'on fait payer des prix de monopole et enfin d'être nuisibles aux ouvriers à qui la réduction de production impose des chômages.

Suivant leurs affinités et les tendances de leurs doctrines, les écrivains ont adopté l'une ou l'autre de ces opinions.

Les disciples de l'école orthodoxe, pour qui le régime de la libre concurrence est toujours salutaire et doit toujours amener l'ordre dans le domaine économique, ont réprouvé les coalitions, comme apportant des entraves à l'exercice de ce régime. Ils ont condamné en bloc toutes les ententes, quels que soient leurs formes et leurs résultats, mais fidèle à leurs principes, ils ont repoussé également toute action de l'Etat tendant à les réprimer.

En France, les membre de l'Ecole d'Economie politique nationale, ont fait une distinction, ils se sont montrés favorables vis-à-vis des ententes, comme les cartels allemands, qui ont plutôt pour but d'assurer la fixité des prix et la bonne marche de l'industrie qui leur donne naissance, que l'établissement de prix de monopole ; au contraire, ils ont réprouvé les corners et les trusts, associations dont le principal objet leur paraît être l'exploitation du consommateur.

Les protectionnistes avancés, sauf quelques exceptions, se sont trouvés pour une fois d'accord avec leurs adversaires de l'école libérale pour condamner les groupements de producteurs, mais ils ne s'appuient pas sur les mêmes raisons qu'eux. Ils craignent, en effet, qu'en s'associant entre eux, en prenant une position trop forte vis-à-vis des consommateurs, les producteurs n'amènent la suppression de la situation privilégiée que, dans la plupart des pays, leur assurent sur le marché national les tarifs douaniers et n'abandonnent ainsi, pour un bien peut-être illusoire, un avantage certain. Mais quelle que soit l'opinion que l'on se forme sur le principe même des ententes, il est impossible de nier leur développement qui s'accroît d'années en années et l'importance qu'elles ont prise dans certains pays, dont elles ont complètement modifié la vie économique.

En France, en Angleterre, la question ne semble pas encore pressante, quoique dans ces pays, plusieurs branches et non des moindres de l'activité industrielle, soient contrôlées par elles.

Mais en Allemagne, sous le nom de cartels, les associations de producteurs ont envahi toutes les industries, elles reçoivent la protection du gouvernement et groupent de tels capitaux que l'on peut dire que la plus grande partie de la richesse industrielle du pays est entre leurs mains. Leur nombre ne cesse de s'accroître : elles étaient 8 en 1875, on en évalue le chiffre à plus de 300 actuellement.

Aux Etats-Unis sous le nom de corners, pools, trusts, elles dominent le commerce et l'industrie. Les compagnies de chemins de fer, les télégraphes, les services municipaux, ont leurs ententes. Les brasseurs, les médecins et les avocats ont leurs associations. Les coalitions se produisent partout où plusieurs hommes exercent leur activité. Quatre hommes, les « Big four », détiennent le commerce de la boucherie dans tous les Etats du Nord ; toutes les farines du Nord-Ouest sont centralisées dans les moulins de Minnéapolis. Il y a trust sur les bicyclettes et sur les cercueils, sur le pétrole et sur le lait, sur le sucre et sur les clous, trust sur les cordages, trust sur l'acier, trust sur les pianos. L'Annuaire commercial des Etats-Unis (*The Commercial Year Book*) estimait en 1899 le capital nominal des associations destinées à régulariser la production à 5.832.882.842 dollars ; or le recensement de 1890 évaluait la totalité du capital employé dans les industries manufacturières à 6.525.000.000 de dollars. Quatre-vingt-dix pour cent du capital recensé en 1890, soit 29 milliards de francs, aurait donc été en 1899 sous la domination de coalitions, si le capital nominal de ces entreprises n'exagérait toujours leur capital réel.

Quoi qu'il en soit, on voit qu'à des degrés différents mais dans tous les pays, il se produit depuis trente ans un phénomène économique qui mérite d'attirer l'attention et dont l'existence amène à se poser plusieurs questions.

Il y a lieu de se demander, en effet, si l'entente, la coalition des individus exerçant la même industrie, est le ré-

sultat de la concentration industrielle et si le régime de la concurrence est menacé, ou si, au contraire, c'est là un fait extraordinaire et accidentel ; si de même que l'on a vu le petit artisan remplacé par l'industriel et l'industriel remplacé par la société anonyme, l'on doit voir fatalement l'industrie coalisée remplacer l'industrie libre ; si, en un mot, les ententes de producteurs ont une cause naturelle : l'évolution économique, ou simplement des causes artificielles, telles que les tarifs douaniers.

On doit encore rechercher si la pratique appelée jusqu'ici coalition est un usage de l'association ou si elle en est un abus, si de même qu'il est permis aux ouvriers de s'entendre, de se coaliser pour obtenir un prix plus élevé de leur travail et aux patrons de s'unir pour abaisser les salaires, les producteurs et les marchands du même état doivent être autorisés à se réunir, à s'entendre, soit pour vendre à meilleur prix les marchandises qu'ils produisent ou qu'ils détiennent, soit pour essayer de proportionner rigoureusement la production à la consommation, si en un mot, les animosités, les préventions qui existent encore contre les accords des marchands, exerçant le même commerce, et d'industriels professant le même métier, sont le résultat de préjugés anti-juridiques semblables à ceux qui, au commencement de ce siècle, proscrivaient tout genre d'association et si l'on peut espérer voir se manifester en faveur de la pratique, encore appelée coalition, un revirement d'opinion semblable à celui que nous avons vu s'effectuer vis-à-vis des autres manifestations de l'association.

Il faut enfin se demander, quels effets la coalition produit pour l'industrie où elle se forme, pour les consommateurs qu'elle fournit, pour les ouvriers qu'elle emploie et déterminer l'attitude que doit prendre le législateur à son égard.

Mais avant d'essayer de porter un jugement sur le phénomène considéré dans son ensemble, il nous faut nous

Biblioteka Wol... Kraków

renseigner sur les différentes formes sous lesquelles il se présente à nous.

Dans la première partie de cette étude, nous prendrons donc une à une chaque sorte d'entente, nous étudierons comment elle se forme, son fonctionnement, ses résultats. Ainsi renseignés, nous examinerons, dans la deuxième partie, à quelles causes attribuer l'apparition de cette nouvelle organisation du commerce et de l'industrie et nous nous efforcerons de distinguer ses chances d'avenir. Enfin dans la troisième, après avoir passé en revue les prescriptions des législations anciennes concernant les accords d'industriels et de commerçants et celles encore en vigueur aujourd'hui, nous examinerons si ces ententes, en elles-mêmes, sont légitimes et en cas d'affirmative à quelles règles il est désirable de les voir soumises par le législateur de l'avenir.

PREMIÈRE PARTIE

LES COALITIONS CONSIDÉRÉES AU POINT DE VUE ÉCONOMIQUE.

Nous diviserons cette première partie en deux sections et nous étudierons successivement les coalitions industrielles et les coalitions commerciales.

Cette classification peut paraître à première vue arbitraire (quelle est, du reste, comme le fait remarquer J.-B. Say, la classification qui n'est par arbitraire), mais en examinant de plus près la question, on s'aperçoit qu'elle est fondée et que l'on doit faire une distinction entre les accords qui interviennent entre les marchands et ceux que concluent les industriels.

Si en effet, en économie politique, le mot industrie employé dans son sens scientifique, désigne l'ensemble des entreprises de toute sorte qui ont pour but de produire ou de faire circuler la richesse et si, par conséquent, l'industrie commerciale ou commerce n'est qu'une partie de ce tout ; dans le langage vulgaire, dans le langage juridique et même dans la langue des économistes, on a pris l'habitude de distinguer le commerce de l'industrie. « L'industrie, dit M. Juglar, produisant en transformant, le commerce en transportant. »

D'autre part, ainsi que nous essaierons de le démontrer plus loin, les commerçants ne sont pas poussés,

comme les industriels, à se coaliser, ils n'en ont pas le même besoin ; la forme des coalitions auxquelles ils donneront naissance ne sera pas semblable ; enfin les procédés qu'ils emploieront seront tout à fait différents.

Le but que les uns ou les autres poursuivent en se groupant, en concentrant leurs forces en vue d'une action commune, est, en effet, fort dissemblable. Les industriels se coalisent pour réunir sous la même direction tout l'outillage servant à la production d'une marchandise et ont l'ambition de contrôler, de régler sa fabrication. Le monopole qu'ils visent ainsi est un monopole permanent. Les commerçants ou spéculateurs, en s'entendant entre eux, n'ont au contraire pour dessein que d'agir sur la marchandise une fois produite. En se rendant maîtres de la totalité ou d'une quantité considérable du produit sur lequel ils opéreront, ils auront en vue, en étant pour ainsi dire les seuls détenteurs, de pouvoir en modifier le prix à leur gré. De par les conditions mêmes de leur entreprise, le monopole qu'ils acquerront de la sorte sera essentiellement temporaire.

Si tous deux, industriels et commençants, usent donc du même procédé : l'accaparement, l'objet de la manœuvre sera fort dissemblable, puisque les uns viseront la marchandise produite et les autres les moyens qui servent à la fabriquer et l'on conçoit que les coalitions formées, dans l'un ou l'autre de ces desseins, soient de formes assez diverses, usent de procédés assez différents et présentent des résultats assez contraires, pour qu'il soit nécessaire de les étudier séparément.

Comment, en effet, assimiler le corner, coalition éphémère de spéculateurs, formée pour provoquer par des manœuvres des variations temporaires dans le prix d'une marchandise, coalition dont les membres ne sont même pas unis par un contrat dont il reste trace et dont l'action se borne d'ordinaire à une seule campagne, avec le cartel groupement d'industriels formé souvent au grand jour, pour un laps de temps généralement assez long, compre-

nant la presque totalité des entreprises fonctionnant dans la même industrie, et ayant fréquemment une organisation centrale, un bureau de vente par lequel passera toute la production coalisée ? Comment comparer cette coalition commerciale avec le trust qui fusionnera, en une seule compagnie, des compagnies jadis rivales, en une seule administration des administrations autrefois séparées et réunira en une seule exploitation, quinze ou vingt exploitations, jadis distinctes ?

Pour toutes ces raisons, il semble donc que l'on doive faire, entre les coalitions industrielles et les coalitions commerciales, une distinction.

Après quelques hésitations, la doctrine divise aujourd'hui les différentes industries en cinq groupes : les industries extractives, l'industrie agricole, les industries manufacturières, l'industrie commerciale, l'industrie des transports. Sous ce titre : Coalitions industrielles, nous comprendrons les coalitions formées dans les industries extractives, dans les industries manufacturières et dans les industries de transports ; et sous celui de Coalitions commerciales uniquement celles formées dans l'industrie commerciale, coalitions qui ont pour but, non pas de contrôler la production d'une marchandise, mais simplement de provoquer des variations dans sa valeur.

Nous étudierons dans la première section, les cartels, les pools et les trusts ; les corners et les syndicats financiers dans la seconde.

PREMIÈRE SECTION

Les coalitions de producteurs

CHAPITRE PREMIER

LE CARTEL

SOMMAIRE. — Distinction du cartel avec le trust, le pool et le corner. — Définition . — I. Formation. — Causes qui poussent les industriels à se coaliser. — Faits qui permettent à la coalition de se former. — Comment se conclut l'entente. — II. Fonctionnement. — Classification des cartels. — Le bureau de vente. — Comment le groupement défend son monopole. — Limitation de la production aux besoins. — Intervention de l'Etat en faveur des groupements. — Cartels internationaux. — III. Effets. — Pour les adhérents. — Pour l'industrie monopolisée. — Pour les consommateurs. — Pour les ouvriers. — IV. Développement qu'ont pris les cartels dans différents pays.

Quoique l'on puisse trouver antérieurement et dans différents pays quelques groupements similaires, c'est en Allemagne et vers 1877 que prirent naissance les premières ententes entre producteurs, qui furent désignées du nom de cartels. Quelques années plus tard, en 1882, Kleinwachter par son livre « Die Kartelle », tout en signalant ces ententes à l'attention des économistes, consacra définitivement leur appellation.

Quelle sorte d'association désignait-on donc au juste par ce nouveau terme ? On peut définir le cartel : un accord qui se forme entre des producteurs de la même industrie conservant leur individualité, en vue d'obtenir le monopole sur le marché qu'ils fournissent. Selon la nature de l'industrie dans laquelle le cartel fonctionnera, le marché visé sera, en effet, plus ou moins étendu, mais on cherchera toujours et nécessairement à obtenir un monopole ou un quasi-monopole.

Il faudra donc pour que l'on donne à une entente le nom de cartel, qu'elle réunisse trois conditions : en pre-

mier lieu, que ce soient les producteurs d'une même industrie qui se coalisent, secondement, que les entreprises qu'ils dirigeront conservent une existence indépendante ; troisièmement, que la coalition ait pour but avoué ou caché le monopole.

Armés de ce critérium, nous allons pouvoir distinguer le cartel, coalition de producteurs, pratiquée dans presque tous les pays d'Europe, des autres groupements similaires, notamment du trust qui est d'origine américaine.

Le trust, comme le cartel, est une coalition qui réunit les producteurs d'une même industrie, comme lui il a pour but la constitution du monopole, mais ce qui distingue ces deux sortes d'ententes, c'est la situation différente dans laquelle elles placent leurs adhérents.

Les membres du cartel sont, en effet, des industriels indépendants les uns des autres, égaux en droits, unis simplement par une convention ; les adhérents du trust, au contraire, font abandon de tous droits, de tous pouvoirs en faveur de la coalition. Le cartel naîtra d'un simple contrat entre des exploitations restant autonomes, le trust se formera par la réunion en une seule compagnie des compagnies associées. D'un côté, il y a des intérêts coalisés mais restant distincts, de l'autre, il n'y a plus qu'un seul intérêt, celui de la coalition. Kleinwachter, comparait le cartel à un état fédératif et le trust à un état unitaire.

Voici donc une première différence, différence dans la forme même de la coalition.

Nous allons en trouver une seconde dans le but de ces ententes. Ce but est, nous l'avons vu, la constitution du monopole, mais le monopole créé par le cartel sera un monopole collectif, tandis que le trust donnera naissance à un monopole individuel. Alors que le cartel, à l'aide de ce monopole collectif, aura généralement une conduite modérée et cherchera simplement à assurer à ses adhérents un prix de vente rémunérateur mais non oppressif,

le trust trop souvent essaiera de tirer de son monopole individuel le parti le plus avantageux possible. Le cartel accueillera les exploitations indépendantes qui voudront entrer dans la coalition, le trust n'aura qu'un objectif, amener leur ruine. Il est certain qu'il y aura des exceptions et que tel trust pourra se montrer bienfaisant, alors que tel cartel sera oppressif ; mais on peut dire en général que le but du cartel est beaucoup moins personnel que celui du trust, que s'il se préoccupe avant tout des intérêts de l'industrie qu'il contrôle, il a toutefois la prétention de ne pas léser ceux de la collectivité et, pour s'en convaincre, il n'y a qu'à considérer les façons différentes dont le représentant de cette collectivité, l'Etat, traite l'une ou l'autre de ces ententes.

Nous trouvons enfin, encore une autre différence dans le fonctionnement de ces coalitions. Pour les cartels, qui, pour la plupart, ont des bureaux de vente « Verkauf Bureau », la concentration commerciale est identique à celle des trusts, mais malgré l'opinion de M. de Rousiers, qui prend comme exemple le cartel des mines de houille et qui se demande en quoi l'administration d'un trust en différerait, nous croyons que dans la très grande majorité des cartels, la concentration industrielle n'existe pas comme pour les trusts. Pour ces ententes, en effet, il n'y a qu'une seule direction qui ferme les usines les moins bien outillées et répartit la production dans les autres de la façon la plus intelligente, économisant ainsi, dans une grande proportion, les frais généraux. Or, cette organisation n'existe en aucune façon dans les cartels, où chaque industriel coalisé conserve la direction de son exploitation. C'est ainsi qu'une invention brevetable consolidera la situation d'un trust qui, grâce à sa concentration industrielle, en fera profiter ses différentes exploitations et amènera la dissolution d'un cartel, en donnant à un des adhérents une trop grande supériorité sur les autres coalisés.

Il y a donc de nombreuses dissemblances entre le car-

tel et le trust, dissemblances qui permettent de distinguer ces deux groupements l'un de l'autre avec certitude. Nous aurons à examiner, dans la dernière partie de cette étude, si ce sont simplement des différences de forme ou si elles constituent, au contraire, une différence de nature.

Malgré de très grandes analogies, le cartel diffère également du pool, autre coalition d'origine américaine. Tous deux, en effet, groupent les producteurs d'une même industrie, tous deux ne lient leurs adhérents que par une simple convention, qui laisse leurs intérêts indépendants les uns des autres, leur fonctionnement offre une grande ressemblance, mais ils diffèrent et par l'esprit qui les anime, et par leur but, et par leurs résultats. Le cartel allemand, nous l'avons vu, a la prétention, à tort ou à raison de diriger pour le mieux le fonctionnement de l'industrie où il prend naissance et ce, sans léser les intérêts de la collectivité ; le pool, au contraire, est, suivant l'expression de M. de Rousiers, l'œuvre d'un « capitaine d'industrie » qui ne sera animé que du désir d'effectuer un gain rapide : d'où une existence beaucoup plus éphémère et, en cas de succès, une conduite beaucoup moins modérée.

Le cartel, entente de producteurs, formée pour un laps de temps, généralement assez long, qui s'efforcera à la besogne difficile de proportionner la production à la consommation, différera enfin, est-il utile de le dire, du corner, simple coalition de spéculateurs se formant pour provoquer la hausse ou la baisse momentanée des cours d'une marchandise, coalition dont la durée n'excédera pas généralement une ou deux campagnes.

Nous savons maintenant ce qu'est le cartel ; c'est une coalition de producteurs appartenant à la même industrie, conservant leur individualité, qui se réunissent pour s'assurer un monopole collectif dans cette industrie. Cette définition indique bien le but directeur de l'entreprise : la constitution du monopole et elle sous-entend

un autre but qui est implicitement contenu dans le premier : faire cesser la concurrence entre les membres de l'entente, de façon à assurer un prix rémunérateur à leurs produits. On se coalisera pour obtenir le monopole et exclure la concurrence du dehors et ce monopole, on se le partagera, on l'organisera de façon à ce que chaque adhérent ne soit plus un concurrent, mais un associé. Le cartel aura vis-à-vis de ses adhérents une double mission à remplir : combattre la concurrence du dehors, organiser celle du dedans. Mais le cartel prétend avoir encore un autre but, but plus élevé que celui d'assurer à ses adhérents la jouissance de certains avantages, il prétend diriger, selon les intérêts de la vie économique du pays, l'industrie dont il a le contrôle, assurer aux consommateurs une stabilité de prix inconnue sous le régime de la libre concurrence et faire cesser les crises industrielles en proportionnant toujours, exactement, la production à la consommation.

L'accomplissement de cette double tâche, assumée vis-à-vis de ses adhérents et vis-à-vis de la collectivité, soulèvera un grand nombre de questions que nous répartirons en trois groupes suivant qu'elles se rapporteront à la formation des cartels, à leur fonctionnement ou à leurs résultats.

I. — FORMATION.

Quels sont les motifs qui peuvent pousser un industriel à sacrifier son indépendance, pour obéir aux ordres d'un comité directeur, qui usera peut-être envers lui d'arbitraire, qui l'amèneront à lui livrer tous les secrets de l'exploitation commerciale de son entreprise, qui lui feront accepter de se soumettre aux pénalités qu'il infligera dans sa toute-puissance, ainsi qu'aux sacrifices qu'il imposera ? Les maux dont souffrent les producteurs, dans les conditions ordinaires de l'industrie, sont donc bien violents pour les engager à

cette extrémité ? Quels sont les faits auxquels on puisse attribuer la formation de ces groupements ?

Il semble que les causes qui poussent les industriels à se coaliser sont multiples. On peut toutefois les diviser en deux catégories : les faits qui pousseront les producteurs à se coaliser et ceux qui permettront à la coalition de se former.

Parmi les faits qui engageront les industriels à s'entendre, il faut mettre en première ligne l'extrême concurrence, mal qui, par suite de la multiplication croissante des entreprises dans toutes les branches de la production, de l'augmentation de leurs moyens d'action, devient de jour en jour plus aigu. Quand les producteurs d'une industrie arrivent, en se disputant les commandes, à abaisser les prix à un taux qui n'est plus rémunérateur, ils peuvent essayer pendant quelque temps, confiants dans leurs propres forces, de ruiner leurs adversaires en vendant à perte, mais si cette tactique ne réussit pas, si les entreprises rivales ont des ressources sensiblement égales aux leurs, il ne leur restera plus qu'un parti à prendre, ne pouvant abandonner sans ruine leur entreprise : s'unir après s'être combattus, pour tâcher de ramener les prix à un taux qui permettra à leurs entreprises de subsister. C'est ainsi que, suivant le mot de Proud'hon, « la concurrence tue la concurrence ».

Le premier cartel formé en Autriche fut celui des fabricants de rails laminés. Ce cartel fut créé en 1878 à l'occasion d'une adjudication du chemin de fer Kaiser Frantz-Josef, adjudication pendant laquelle les industriels avaient fait, pour obtenir les commandes, les rabais les plus considérables (1). Les neuf grandes usines autrichiennes pouvaient alors laminer annuellement 120.000 tonnes de rails et la consommation ne dépassait pas 60.000.

Une seconde cause qui poussera les producteurs à

(1) Liefmann. — *Revue d'Economie politique*, juillet 1899.

abdiquer leur liberté et à conclure un accord entre eux, sera le phénomène économique dont M. Juglar (1) a démontré la périodicité, ce sera non pas comme on l'a dit, la surproduction, mais les crises industrielles qui viendront redoubler à certaines époques les maux de la concurrence. La surproduction, en effet, outre qu'elle est impuissante à amener des crises industrielles proprement dites, grands mouvements économiques qui se produisent à la fois dans de nombreux pays et y affectent toutes les industries et qui paraissent devoir être attribués aux excès de la spéculation, n'est même pas la seule cause des crises plus modestes, qui se localisent dans un pays et n'y perturbent qu'une branche de la production, crises que l'on ne nomme plus crises industrielles, mais que l'on appelle, suivant les cas, du nom de l'industrie affectée, crise métallurgique, crise textile, etc. Ces crises, en effet, quoique la surproduction soit leur cause la plus fréquente, peuvent encore résulter, soit d'une production insuffisante, soit de l'instabilité des débouchés, soit même de causes particulières aux diverses branches de la production où elles se produisent.

L'exemple de certaines industries nous le prouve. Après la guerre de 1871, on agitait vivement en Allemagne la question du rachat des chemins de fer par l'Etat, aussi toutes les compagnies avaient-elles réduit d'une façon considérable leurs commandes de matériel. Après le rachat, l'Etat désirant étudier les diverses conditions de l'exploitation, ne fit que des commandes très modestes. La situation devint telle, qu'une des usines productrices de wagons et de locomotives réduisit de 2.000 à 500 le nombre de ses ouvriers, les autres l'imitèrent plus ou moins et, malgré ces réductions de production, les prix baissaient toujours (2). Il y avait donc une

(1) Les crises commerciales en Amérique, en Angleterre et en France. — Guillaumin, 1891.

(2) De Rousiers. — *Revue de Paris.*

crise et une crise très grave et la surproduction ne pouvait en être la cause, puisque les constructeurs de wagons et de locomotives ne fabriquent jamais à l'avance et ne travaillent que sur commandes. Cette crise amena la création de deux cartels, l'un groupant les fabricants du Nord de l'Allemagne, l'autre ceux du Sud ; ces cartels ne se font pas concurrence, de sorte, dit M. de Rousiers, que l'entente est complète « sur toute la surface de l'Empire ».

Les crises seront donc une des principales causes des coalitions industrielles ; en effet, par leur entente les producteurs ne peuvent espérer modifier les conditions économiques ou autres, qui amènent la raréfaction des commandes, ils ne peuvent espérer augmenter leur production, mais ils exerceront une action sur les prix ; si l'on ne produit pas davantage, du moins, on ne produira pas à perte. Les fabricants de locomotives, en se coalisant, ne forceront pas l'Etat à leur faire des commandes plus nombreuses, mais en le plaçant vis-à-vis d'un vendeur unique, ils l'obligeront à payer celles qu'il fera au prix ordinaire et non pas au prix de crise.

Un autre fait, qui amènera encore les producteurs à s'entendre, sera la hausse du prix des matières premières nécessaires à leur industrie ; cette hausse, en changeant les conditions de la production, forcera, en effet, les fabricants à élever leur prix de vente, pour conserver le même bénéfice industriel. Mais, en élevant ce prix de vente, ils iront contre les habitudes du consommateur qui sera mécontent; de plus, s'ils sont dans un état de concurrence très vive, certains d'entre eux, pour supplanter leurs concurrents, conserveront les prix antérieurs. Il sera donc très difficile aux fabricants, s'ils restent divisés, de récupérer sur le prix de vente de l'objet fabriqué, la différence qu'ils subissent sur le prix d'achat de la matière première. L'entente, au contraire, leur sera un moyen certain d'obtenir ce résultat. Chaque fois qu'une

hausse brusque se produira sur les matières premières, utilisées par une branche d'industrie, les fabricants de cette branche seront donc tentés de se coaliser, pour faire payer à leurs acheteurs la différence de prix qu'ils supporteront de la part de leurs vendeurs et comme cette hausse sera souvent produite par une coalition, on est tenté de conclure qu'un cartel en amène un autre. C'est ainsi que les producteurs de fils de fer réunis en Allemagne en cartels ayant élevé leurs prix de 25 %, les fabricants de vis se formèrent immédiatement en syndicat. Le cartel de la potasse engendra de même le cartel du savon.

L'acharnement à se disputer les commandes, la raréfaction de celles-ci, par suite de circonstances économiques adverses, l'enchérissement du produit à transformer, tels seront donc les motifs qui engageront le plus communément les industriels à se coaliser, pour combattre leurs effets, mais ils n'en auront, dans la très grande majorité des cas, la possibilité, que grâce à l'appui de l'Etat, à l'aide qu'il leur donnera dans la grande bataille engagée entre producteurs et consommateurs. L'Etat interviendra en leur faveur indirectement, en favorisant la formation des syndicats, par la situation privilégiée qu'il assurera sur le marché intérieur aux producteurs nationaux ; directement en facilitant le fonctionnement des ententes ainsi fondées par des mesures bienveillantes et en les défendant contre les attaques de leurs adversaires. Nous n'examinerons ici que la façon dont il intervient dans la formation des syndicats, nous réservant d'étudier dans le chapitre suivant comment il les protège lorsqu'ils sont nés à la vie économique.

L'Etat favorisera la formation des cartels en établissant aux frontières des barrières douanières, plus ou moins élevées, qui sépareront les producteurs nationaux de leurs concurrents étrangers. Ceci se comprend facilement. Le but directeur du cartel est, en effet, d'obtenir

le monopole ; or, dans la plupart des industries, les producteurs étant dans les différents pays dans des conditions économiques sensiblement égales, pour obtenir ce monopole, il faudra que le cartel englobe la totalité ou la presque totalité des producteurs se trouvant dans la même situation économique, pouvant vendre aux mêmes prix ; c'est dire que, sauf le cas particulier où une nation aura un monopole naturel pour l'exploitation d'un produit, monopole que le Chili a, par exemple, pour le nitrate qui ne se trouve dans aucun autre pays, sauf encore le cas de certaines industries à produits lourds et encombrants pour lesquelles le coût élevé des transports joue le rôle de droits protecteurs, aucun cartel national ne pourra naître sans la protection de tarifs douaniers qui placeront ses adhérents dans une situation différente de celle des producteurs étrangers.

Voici les tarifs qui protègent en Allemagne les différents produits sidérurgiques qui sont tous contrôlés par des cartels : on peut remarquer qu'ils sont assez élevés ; par contre le minerai de fer, dont les producteurs sont également réunis en syndicats, est exempt de toute taxe, les frais de transport étant une protection suffisante contre la concurrence étrangère. Pour la même raison, le syndicat d'Essen dont le produit, la houille, n'est également protégé par aucun droit, a pu se créer une situation toute-puissante dans une partie de l'Allemagne, tout en ne réunissant que la presque totalité des producteurs du bassin rhénanwestphalien. Aujourd'hui encore ses adhérents ne produisent que 50 millions de tonnes de houille sur les cent qui sont consommées annuellement en Allemagne et, malgré cela, grâce au montant élevé du fret, il a une situation toute-puissante dans la région qu'il dessert.

A remarquer que le montant des droits est calculé sur le prix des différents produits en 1900, c'est-à-dire à l'époque où ils étaient au plus haut. Le même calcul fait aujourd'hui donnerait un pourcentage plus élevé.

	Droit par 100 kil.	0/0 de la valeur en 1900
Fonte	1 »	12 4
Rails	2 50	20 8
Fers marchands	2 50	11 3
Tôles brutes	3	15 0
Tôles blanches	5	16 7
Fils bruts	3	8 9
Marchandises grossières (fonte de moulage).	2 50	17 2
Marchandises grossières (acier)	6	8 6
Marchandises fines (fonte de moulage)	24	16
Marchandises fines (acier)	24	9 8

Les tarifs douaniers donnent aux producteurs du pays où ils sont perçus un monopole artificiel vis-à-vis des consommateurs de ce pays, monopole dont les luttes ordinaires de la libre concurrence les empêchent de profiter, mais dont, en se coalisant, ils retirent tous les bénéfices. Sauf quelques exceptions, sans les tarifs douaniers, il y aurait donc des cartels internationaux, mais pas de cartels nationaux. Quel intérêt auraient, par exemple, des industriels allemands, à limiter leur production, si la production anglaise, française, ou belge placée dans la même situation que la leur et produisant, par conséquent, à des prix sensiblement égaux, pouvait venir prendre sur le marché allemand la place de leur production raréfiée, pourquoi fixer des prix de vente, si des concurrents étrangers peuvent écouler leurs produits à des prix inférieurs ? Au contraire, le nitrate ne se trouvant qu'au Chili, les producteurs de ce pays ont pu se réunir en cartel sans la protection d'aucun tarif douanier, le produit monopolisé étant même frappé d'un droit de sortie ; certaines industries, comme les industries de transport, qui, dans tous le pays, ont un monopole naturel, pourront également se former en cartel sans aucune protection ; il en sera de même pour les industries à produits lourds et encombrants, dont le coût du

transport représente parfois 15 à 20 % de la valeur de l'objet transporté, mais, dans la très grande majorité des cas, l'existence de tarifs producteurs sera indispensable pour la réussite d'un cartel national, car, comme nous l'avons dit précédemment, le cartel devra, pour réussir, réunir tous ou presque tous les producteurs placés dans la même situation; or, les tarifs douaniers auront justement pour effet de séparer les producteurs nationaux de leurs concurrents étrangers et de les placer dans la même situation : une situation privilégiée.

***

Nous venons de passer en revue les différents faits qui peuvent influer sur la formation des cartels, soit en poussant les producteurs à se coaliser, soit en permettant à la coalition de se former; il nous faut maintenant examiner si ces mobiles ont toujours la même puissance, si toutes les industries sont également favorables au développement de ces coalitions.

Il semble à première vue que non. On peut poser, en effet, en règle générale, que dans certaines industries, où le capital fixe a une grande importance, les coalitions seront beaucoup plus nombreuses que dans les autres, les industriels ne pouvant cesser leur exploitation, même si celle-ci devient infructueuse, et étant souvent réduits à choisir entre la ruine, s'ils abandonnent à vil prix leur exploitation, ou l'entente avec leurs concurrents. C'est ainsi que les chemins de fer, dans les pays où ce mode de transport n'est pas exploité par l'Etat ou des compagnies concessionnaires, les industries minières et métallurgiques, les services municipaux, dans les villes où ils sont placés sous le régime de la concurrence, donneront naissance à de nombreuses coalitions. Les exemples de cartels formés dans les industries où le capital fixe est considérable, sont nombreux. La presque totalité de la produc-

tion métallurgique allemande est entre les mains de 6 syndicats. En France, l'industrie sidérurgique est aussi presque tout entière coalisée par spécialités, il y a des cartels sur les poutrelles, sur les aciers, sur les tôles, etc., la fonte destinée à la vente passe presque entièrement par les bureaux du Comptoir métallurgique de Longwy. Sur 100 millions de tonnes de houille que fournissent les mines allemandes, 70 sont produites par les membres de 2 cartels. Les coalitions de chemins de fer ne se comptent pas aux Etats-Unis.

Mais, si l'on peut formuler cette règle, si les producteurs appartenant à certaines industries sont plus enclins que d'autres à se réunir en cartels, il ne s'en suit pas qu'ils en aient toujours la possibilité; la convention qui, dans ces sortes d'ententes unit les coalisés, est en effet d'une application si délicate et il y a de si gros intérêts en jeu, qu'il faut que l'objet de cette convention, c'est-à-dire en l'espèce le produit industriel, se prête à une évaluation uniforme. Beaucoup de cartels sont des cartels de limitation de prix et de quantité, c'est-à-dire que le contrat qui réunit les coalisés fixe à la fois la quantité de marchandises qu'ils doivent produire et le prix auquel ils doivent la vendre; pour que cette convention puisse avoir quelque efficacité, il faut que ces marchandises puissent être évaluées d'une façon certaine. La fixation de prix de vente uniformes est, dans la très grande majorité des cas, le premier objet du cartel. Il ne faudra donc pas que les produits contrôlés soient trop nombreux ou d'une comparaison trop difficile. Dans toutes les industries dont les produits ne rempliront pas ces conditions, c'est-à-dire d'une part dans les industries de luxe, où le goût, la fantaisie ou la mode sont les principaux facteurs du prix d'un objet et où, par suite, il ne peut être évalué uniformément ; ou bien encore, dans les industries où il y a une extrême variété de produits, les cartels éprouveront des difficultés insurmontables à se former. C'est ainsi qu'en Allemagne, les tisseurs de

coton n'ont jamais pu se réunir en cartels, à cause de la difficulté qu'ils avaient à fixer leurs prix de vente ; c'est ainsi encore que dans la métallurgie, les fontes, les aciers demi-ouvrés, les tôles, les poutrelles sont l'objet de cartels et que l'on n'a jamais pu en former pour contrôler la fabrication des poëles de fonte, des fourneaux, de la coutellerie, de la quincaillerie.

Une seconde condition, nécessaire au bon fonctionnement du cartel, ce sera encore que le produit dont on essaiera de monopoliser les moyens de production, n'ait pas un équivalent qui puisse venir prendre sa place sur le marché au cas d'exigences trop fortes de ses détenteurs. La possibilité d'employer des charpentes en fer empêchera, par exemple, les producteurs syndiqués des charpentes en bois d'élever trop puissamment leurs prix. Toutefois, comme le fait remarquer M. Martin St-Léon, cela ne sera qu'un obstacle relatif, car les fabricants des produits rivaux pourront s'allier et dominer ainsi complètement le marché.

Mais, en admettant que les producteurs d'une industrie, poussés par un des motifs que nous avons énumérés, sentent le besoin de se coaliser, en supposant que le produit de leur fabrication se prête à la conclusion d'une convention, toutes les difficultés inhérentes à la conclusion du cartel ne seront pas aplanies. Il faudra, en effet, pour obtenir le monopole, grouper la totalité ou presque la totalité des producteurs de la branche d'industrie que l'on voudra dominer. On s'accorde généralement à dire que, pour qu'un cartel puisse réussir, il doit réunir 90 % des producteurs de la spécialité où il se forme; le cartel du savon a ainsi groupé 700 producteurs. On cite même le cartel formé entre les fabricants de sucre allemand qui a, paraît-il, réuni 98 % des exploitations intéressées. Cette nécessité se comprend facilement, les entreprises « sauvages », profitant de tous les sacrifices faits par les exploitations coalisées sans avoir à se les imposer, et rendant illusoires les mesures prises pour li-

miter la production ou fixer les prix. En 1901, par exemple, devant la crise qui sévissait dans l'industrie allemande, le syndicat des cokes ayant imposé à ses membres une réduction moyenne de 21.35 %, les producteurs libres pendant cette même année augmentèrent la leur de 24. 6 %. Dans ce cas, la production des mines indépendantes étant en quelque sorte une quantité négligeable, le fait n'avait pas grande importance, mais ceci explique que si le cartel n'arrive pas à réunir une proportion assez forte des producteurs de l'industrie où il se forme, il échouera dans son entreprise. C'est ainsi que l'association formée en juillet 1885 entre les fabricants de coke de Dortmund, dut être liquidée en 1886 malgré la réduction de production de 30 % que s'étaient imposé ses membres, la coalition n'ayant pu réunir que 70 % des producteurs intéressés.

Il n'y a d'exception à cette règle que pour certaines industries à produits très lourds, comme l'industrie du charbon, pour lesquelles le prix du transport qui représente 20 à 30 % de la valeur de la marchandise, partage les producteurs en zones qui ont chacune leur autonomie et peuvent donner naissance à un cartel différent. Le syndicat d'Essen en Allemagne, comme nous l'avons vu plus haut, ne contrôle ainsi que 50 millions de tonnes de houille, sur 110 produites par l'Allemagne et a malgré cela une situation très forte, car il groupe toutes les mines de Westphalie. Le cartel, pour réussir, devra donc grouper la presque unanimité des producteurs pouvant fournir le marché qu'il veut dominer, soit que, suivant l'industrie où il se formera ce marché soit provincial, national ou universel, mais comme pour la très grande majorité des produits le marché sera national, il devra généralement obtenir l'adhésion de la presque totalité des industriels du pays où il fonctionnera.

Mais, s'il sera d'ordinaire facile d'amener les fabricants intéressés à l'idée que l'entente est le remède aux maux dont ils souffrent, les difficultés commenceront à

la rédaction, base de l'entente, et cela quels que soient les procédés employés pour sa conclusion.

Si le cartel use du procédé de la limitation de la production et restreint ainsi la liberté économique de ses adhérents, certaines entreprises trouveront le sacrifice beaucoup plus pénible que d'autres, la réduction de la production affectera par exemple beaucoup plus les petites exploitations que les grandes, car pour elles les frais généraux seront beaucoup plus lourds à supporter. Lors de la constitution du premier cartel des houillères du bassin rhénan-westphalien, par exemple, les mines s'étaient réunies en 1879, en un syndicat qui groupait 90 % des producteurs de la région. Les débuts de la coalition furent heureux, une légère réduction de la production amena une hausse des prix qui se manifesta jusqu'en 1882. Mais, en 1883, beaucoup de contractants ne pouvant supporter de la même manière la réduction de production éludèrent leur contrat. Aucune convention ne fut conclue en 1884, car 85 % seulement des industriels se montraient disposés à y adhérer. Cependant, la crise industrielle allait en augmentant, il fallait y porter remède, aussi en 1888 proposa-t-on de réduire de 5 % le quantum conventionnel fixé pour 1884 et qui n'avait pas été accepté. Mais les petits adhérents refusèrent formellement d'accepter cette mesure nécessaire et pour arriver à conclure la convention qui devait durer 18 mois, on dut les avantager : sur 107 exploitations, 38, les moins importantes, obtinrent des concessions (1).

Si l'on emploie le procédé de la répartition, les difficultés, pour arriver à concilier les intérêts des adhérents, seront peut-être encore plus considérables, il faudra, en effet, fixer un rapport entre le coalisé et la totalité des adhérents de la coalition et cela suscitera bien des réclamations. Pour fixer ce rapport, l'on prendra, en effet, pour base de calcul la puissance de production de chaque

(1) Grüner. — Rapport au Comité des Houillères de France.

entreprise or, comme le fait remarquer M. de Rousiers, c'est une base fort discutable, car la production d'une usine est variable et il faut examiner ensuite, ce qui est encore beaucoup plus délicat, si l'usine avait jusqu'alors une clientèle capable d'absorber cette production (1).

Le soin de faire cette appréciation et de fixer le rapport entre l'individu et la masse des coalisés, est confié à des experts de confiance (*Vertrauen Mânner*), qui se rendent dans chaque usine affiliée au cartel. Si les intéressés acceptent leur évaluation, ils signent la convention et s'engagent à accepter le contingent qui leur est dévolu pour un temps fixé et le cartel est créé.

Nous avons examiné jusqu'à présent quel était le but du cartel, en quoi il se distinguait des autres coalitions de producteurs, les faits qui influaient sur sa création ; le contrat maintenant est conclu, la coalition est formée, voyons comment elle va fonctionner.

II. — FONCTIONNEMENT.

Le cartel a, nous l'avons vu, une double mission à remplir vis-à-vis de ses adhérents : en premier lieu, leur donner un monopole complet dans la branche d'industrie où ils travaillent ; secondement, faire cesser la concurrence entre eux, leur partager le bénéfice de ce monopole, avec une équité parfaite, de façon à ce que chacun d'eux puisse retirer de la coalition un avantage égal à la force qu'il lui a apportée.

Les questions, que soulèvera l'accomplissement de cette double tâche, peuvent être divisées en deux groupes ; le premier comprenant les questions qui sont relatives à l'action intérieure du cartel, c'est-à-dire celles qui concernent les rapports entre le groupement et ses adhérents ; le second, celles qui se rapportent à

(1) *Revue de Paris*, 1er janvier 1901.

l'action extérieure de l'entente. Nous étudierons donc successivement dans cette section, le fonctionnement intérieur des cartels et leur fonctionnement extérieur.

***

Les modes d'accords qui peuvent intervenir entre les producteurs sont très nombreux, les procédés par lesquels ils peuvent faire cesser la concurrence excessive qu'ils se font et se partager le monopole sont multiples, il faut remarquer en premier lieu que les cartels peuvent se former, soit au point de vue de l'achat, soit au point de vue de la vente. Ils se forment au point de vue de l'achat lorsque, par exemple, les coalisés s'entendent pour fixer un salaire maximum à accorder à leurs ouvriers, ou encore, lorsqu'ils se liguent contre les producteurs de matières premières. Ces ententes offrent bien tous les caractères que nous avons reconnus aux cartels, mais elles sont encore peu nombreuses, peu puissantes, et leur étude n'offre pas à beaucoup près le même intérêt que celle des cartels vendeurs. C'est du reste seulement aux coalitions appartenant à cette dernière catégorie que, dans le langage courant on donne le nom de cartels. Ce sont donc les seules dont nous nous occuperons ici.

Mais il est nécessaire de faire encore une distinction ; les producteurs peuvent, en effet, vendre des choses fort diverses, c'est ainsi qu'un ouvrier vendra son travail et un fabricant le produit manufacturé ; or, donnera-t-on le nom de cartels à toutes les ententes présentant les signes distinctifs que nous avons reconnus au cartel, quel que soit, d'ailleurs, l'objet du monopole désiré. Appellera-t-on par exemple cartel, le contrat qui groupe les guides de Chamonix ? Contrairement à l'opinion de M. Schaeffle nous ne le pensons pas, nous croyons avec M. Liefmann qu'en agissant ainsi on ne tiendrait compte, ni du développement historique des cartels, ni des faits qui leur donnent naissance. Nous ne nous occuperons donc dans

cette étude que des cartels de vendeurs groupant des entreprises industrielles.

Une des missions du cartel est, nous venons de le voir, de faire cesser la concurrence entre ses adhérents. Pour la remplir trois moyens s'offrent à lui : ou bien il donnera à chacun de ses membres une parcelle de monopole, en lui désignant une circonscription territoriale, dont il sera seul fournisseur, ou il fixera un prix minimum au-dessous duquel il sera interdit de vendre le produit ; ou enfin il indiquera la quantité des articles que chaque adhérent pourra écouler et limitera par conséquent la production.

Ces trois moyens sont d'une application universelle et tout cartel aura recours à l'un d'eux, mais ceci posé, comment allons-nous classifier ces coalitions ?

M. Liefmann dont les travaux font autorité en la matière, les a divisés en deux grandes classes, il distingue 1° les cartels qui prennent pour point de départ le membre de l'association et restreignent sa liberté économique, par exemple, en lui interdisant de vendre au-dessous d'un certain prix, ou en lui fixant la quantité de produits, qu'il pourra écouler ; 2° les cartels qui, au contraire, prennent pour base de leurs calculs la totalité des contractants et établissent un rapport entre l'individu et cette totalité, en estimant par exemple la quantité totale de produits devant être absorbée par la consommation, et en répartissant cette quantité entre chaque coalisé.

Il appelle les cartels de la 1re catégorie, cartels d'ordre inférieur ou de limitation, car ils ne font que restreindre sur un point l'action de l'associé, et les cartels de la seconde, cartels d'ordre supérieur ou de répartition, car ils répartissent entre tous les coalisés l'offre totale, la demande totale, ou le bénéfice total de la coalition.

En résumé M. Liefmann classe les cartels de la façon suivante :

I. — *Cartels des entrepreneurs comme acheteurs :*

1° Contre les ouvriers ;

2° Contre les producteurs de matières premières.

II. — *Cartels des entrepreneurs comme vendeurs :*

A. Cartels de limitation ou d'ordre inférieur :
1° Cartels de limitation de l'offre ;
2° Cartels de limitation des marchés ;
3° Cartels de limitation des prix.

B. Cartels de répartition ou d'ordre supérieur ;
1° Cartels de répartition des offres ;
2° Cartels de répartition des demandes ;
3° Cartels de répartition des bénéfices.

Cette classification paraît à la fois très claire et très scientifique et nous l'emprunterons pour cette étude. Nous ne nous occuperons, comme nous l'avons dit plus haut, que des cartels de vendeurs et nous passerons en revue chaque catégorie de ces cartels.

***

A. Cartels de limitation. — Si pour remplir un des buts du cartel, qui est, comme nous l'avons vu, de faire cesser la concurrence entre ses membres et d'assurer un prix rémunérateur à leurs produits, on emploie le procédé de la limitation, trois moyens s'offrent aux promoteurs du cartel; on limitera la production de chaque coalisé, ou le marché sur lequel il pourra l'écouler, ou le prix auquel il pourra la vendre.

1° *Limitation de la production.* — Il y a deux façons de limiter la production des adhérents du cartel ; ou bien dans le contrat, on considérera l'exploitation industrielle de chacun d'eux, et l'on fera des stipulations relatives à son fonctionnement, ou bien on laissera toute latitude au coalisé pour diriger son entreprise et on fixera le chiffre de sa production.

Si l'on prend la réglementation de l'exploitation comme moyen de limitation, les contractants s'engageront, soit à ne pas augmenter leur exploitation, soit à

immobiliser tout ou partie de leur outillage, pendant un temps déterminé. On pourra même fermer certaines usines et dédommager leurs propriétaires, soit en leur payant des primes de chômage, soit en les faisant participer aux bénéfices des établissements demeurés en activité. Si, au contraire, la convention fixe le chiffre de la production de chaque associé, elle pourra fixer ce chiffre nominalement ou prescrire de réduire la production d'un tant pour cent, calculé sur la production moyenne des dernières années.

2° *Limitation des marchés.* — On partagera le monopole par parcelles, que l'on attribuera à chaque coalisé, on divisera ainsi le territoire sur lequel est établi ce monopole en autant de circonscriptions qu'il y aura de coalisés, chacun d'eux étant le seul fournisseur du territoire qui lui a été assigné. Ce mode de cartel est très rarement employé, il ne peut, en effet, fonctionner que dans des industries où les entreprises sont très peu nombreuses. Il arrive plus fréquemment que des cartels créés dans des pays différents, se partagent la clientèle de pays neutres et fixent par un accord de ce genre les limites dans lesquelles chacun d'eux devra exercer son activité. C'est ainsi qu'en 1887 un syndicat des usines laminant le fer, qui fonctionnait en Allemagne, conclut avec le syndicat austro-hongrois « Oester-Ungar Eisencastel » un arrangement aux termes duquel chaque cartel se réservait la fourniture exclusive de son pays respectif ; le contrat réglementait en outre l'approvisionnement de la Serbie et de la Bulgarie (1).

3° *Limitation des prix.* — La limitation des prix est un des procédés les plus employés par les cartels, c'est en effet le plus simple, il offre cependant le désavantage de mettre les petites entreprises dans une situation défavorables vis-à-vis des grandes, auxquelles les commandes

(1) Raffalovich.— Les Coalitions des Producteurs et le Protectionnisme.

vont de préférence, parce qu'elles sont plus connues. Aussi, la plupart des cartels qui imposent à leurs membres une limitation de prix, prescrivent-ils en même temps une limitation de production.

Pour limiter les prix, on peut procéder de deux façons : ou défendre l'offre au rabais, ou élever les prix, mais il ne suffira pas de fixer d'une façon rigoureuse les prix auxquels les membres de la coalition devront livrer leurs produits, il faudra encore stipuler les conditions dans lesquelles sera faite la vente, car des adhérents du cartel peu scrupuleux pourraient, en acordant aux acheteurs des avantages sur le taux du rabais, le crédit accordé, les frais d'expédition, éluder le contrat et faire à leurs associés une concurrence déloyale.

Dans deux cas différents, les coalisés n'auront pas à tenir compte de la fixation des prix de vente ; en premier lieu, lorsqu'il s'agira de disputer une commande à un fabricant non affilié au cartel et, dans ce cas, le syndicat dédommagera même son adhérent de l'écart existant entre le prix auquel il aura accepté la commande et le prix fixé par le tarif ; secondement, pour la vente à l'étranger, vente pour laquelle les coalisés recouvrent toute leur liberté. Ils auront cependant à éviter de faire à leurs clients étrangers des prix si avantageux, que les marchands de leur propre pays n'aient intérêt à réimporter la marchandise, en payant le droit de douane, ce qui est arrivé, il y a une quinzaine d'années, où les négociants de Besançon et de Lyon achetaient le sucre français en Suisse (1).

Cartels de répartition. — Le procédé de la répartition est plus scientifique que celui de la limitation, il est également plus juste, car comme nous l'avons vu, certains cartels de limitation laissent subsister une grande inégalité entre les entreprises coalisées, mais il rend quelquefois

(1) Raffalovich.— Les Coalitions des Producteurs et le Protectionnisme

plus difficile la formation du cartel, la fixation du rapport entre l'individu et la collectivité, soit pour la répartition de la demande, soit pour celle du bénéfice, donnant lieu à de grandes difficultés.

1° *Répartition des offres.* — Les membres du cartel se répartiront la somme de produits que la coalition peut offrir à la consommation. La fixation de la quote-part que chacun d'eux aura dans cette répartition sera donc la clause essentielle du contrat ; pour l'établir, on prendra comme base de calcul la production totale des adhérents et on établira la part de chacun d'eux, proportionnellement à sa faculté de production, qui sera fixée d'après le chiffre moyen de ses ventes antérieures. Cette forme de cartels est peu répandue, car il est très difficile de contrôler la façon dont les adhérents observent le contrat.

2° *Répartition des demandes.* — Comme le fait remarquer M. Liefmann, ce cartel, comme le cartel de limitation des marchés, donne à chacun de ses adhérents un monopole vis-à-vis de ses acheteurs, mais, au lieu de leur assigner une circonscription territoriale, il leur attribue une certaine partie des commandes. Ces commandes peuvent être faites de deux façons : 1° soit par une invite à soumissionner : 2° soit d'une façon ferme d'où deux sortes de cartels de répartition de demandes.

a) Répartition des soumissions. — Les coalisés conviendront, soit de présenter leur offre en commun et, dans ce cas, ils répartiront chaque commande entre eux tous, dans une proportion déterminée à l'avance, ou bien avant chaque soumission on désignera un adhérent qui fera l'offre la plus basse, les autres faisant des offres plus élevées et ne concourant que pour l'apparence. Chaque adhérent est alors désigné à tour de rôle. Ce cartel ne pourra se former que dans certaines industries et sera très rarement employé.

b) Répartition des commandes. — Ce genre de cartel est peut-être le plus répandu. Le cartel a un organe central, qui est un bureau de vente « Verkauf Bureau », dont nous étudierons autre part le fonctionnement. Les consommateurs adressent leurs commandes, non pas aux fabricants, mais à ce bureau qui les répartit entre les coalisés. Chaque adhérent du cartel a donc ainsi une sorte de monopole vis-à-vis du consommateur, dont les commandes lui sont attribuées. En 1896, M. Liefmann avait compté 67 cartels de ce genre.

3° *Répartition des bénéfices.* — Dans ce cartel, on ne restreindra pas la liberté que l'adhérent aura de produire ou de vendre, on lui laissera toute latitude à ce sujet, mais on le placera dans une situation telle, qu'il n'aura aucun intérêt à produire en trop grande quantité, car il n'en retirera aucun bénéfice. On fixera en effet deux prix : un prix minimum, au-dessous duquel les fabricants ne pourront pas vendre et un prix fondamental qui ne représentera que le coût de la production intrinsèque du produit, sans représenter les intérêts du capital engagé dans l'entreprise, ni un bénéfice quelconque. Pour chaque quantité de produits que le fabricant vendra, il versera dans la caisse du cartel, une certaine somme qui représentera l'écart entre le prix minimum et le prix fondamental. Mais, s'il peut vendre au-dessus du prix minimum, tout l'écart entre ce prix minimum et le prix de vente sera pour lui. Quand l'exercice écoulé, le syndicat répartira les bénéfices entre ses membres, la répartition ne s'effectuera pas d'après l'importance des versements faits par les adhérents, ce serait un encouragement à forcer la production, mais d'après un rapport fixé à l'avance.

Les cartels pourront encore répartir les bénéfices d'une autre façon. Le bureau de vente apparaîtra, dans cette convention, sous le rôle d'une véritable société commerciale ; il achètera à chacun des adhérents sa production, jusqu'à un chiffre qui sera fixé dans le contrat initial, et qui variera suivant l'importance de l'entreprise coalisée

et il s'efforcera de vendre, au meilleur prix possible, cette production. Les bénéfices qu'il pourra réaliser seront répartis entre tous les adhérents, mais cette fois en proportion de la quantité qui leur aura été achetée.

Voici donc les différentes formes que pourra prendre le contrat qui lie les coalisés. Nous avons essayé d'en dégager les traits distinctifs, de façon à pouvoir les classifier, mais il arrivera très fréquemment qu'un cartel ne pourra rentrer exclusivement dans une de ces catégories, car il emploiera, à la fois, plusieurs des procédés, que nous avons énumérés.

C'est ainsi qu'un cartel de limitation de prix prescrira en même temps la limitation de la production et qu'un cartel de répartition de demandes emploiera simultanément le procédé de la limitation de la production ou des prix.

Les cartels affectent donc des formes très diverses ; or il est inutile d'examiner successivement le fonctionnement de chacune d'elles, car on trouverait la plupart du temps une similitude absolue.

Il faut cependant au point de vue de leur fonctionnement intérieur les diviser en deux catégories : selon qu'ils établissent un lien plus ou moins fort entre la coalition et ses membres, selon qu'ils amènent une plus ou moins grande concentration des forces de leurs adhérents. Si les cartels, nous l'avons dit plus haut, ne réalisent jamais la concentration industrielle des entreprises coalisées puisque chaque adhérent conserve la direction intégrale de son exploitation, ils produisent toujours à des degrés divers une certaine concentration commerciale : c'est donc cette concentration commerciale que nous prendrons pour critérium, pour diviser les cartels en deux groupes : ceux qui ont un bureau de vente et ceux qui n'en ont pas.

Il faut toutefois remarquer que les cartels qui n'ont pas de bureau de vente réalisent cependant tous une certaine concentration commerciale, car ils fixeront, soit le prix

auquel l'objet pourra être vendu, soit la quantité selon laquelle il devra être produit, soit plus communément les deux à la fois. Or, du moment que le coalisé n'est plus maître de décider le prix auquel il doit vendre ses produits et la quantité qu'il peut en présenter sur le marché, une grande partie de la direction commerciale de son entreprise lui échappe et échoit aux directeurs de la coalition. C'est ainsi que certains cartels qui, sans avoir de bureau de vente, ont une organisation très puissante, comme les syndicats de locomotives et de wagons (1), seront complètement maîtres de la vente de leurs produits.

***

Il est très difficile d'avoir des renseignements sur les cartels qui ne sont pas constitués en société anonyme, ces ententes étant, suivant l'expression de Brentano, de véritables sociétés secrètes ; voici cependant quelques notions sur leur organisation générale.

Dans ces ententes, les adhérents, réunis en assemblée générale, nomment d'ordinaire un conseil d'administration, qui lui-même désigne un chargé d'affaires. C'est ce coalisé qui a la direction du cartel et doit veiller à l'exécution du contrat qui lie les adhérents. Pour lui faciliter sa tâche, pour assurer à la convention une parfaite loyauté, pour permettre enfin au groupement de proportionner la production aux besoins du marché intérieur, les industriels faisant partie du cartel sont soumis à une discipline sévère et à une surveillance très minutieuse. M. Grüner nous fait la description suivante du fonctionnement du Syndicat des cokes de Bochum formé en 1888: « Les membres de l'association s'engagent à donner connaissance au conseil de toutes les affaires qu'ils ont conclues, à répondre à toutes les questions du conseil relatives à leur production et à leurs livraisons, à communi-

(1) De Rousiers. — *Revue de Paris,* 1er janvier 1901.

quer à tout instant au chargé d'affaires leur correspondance et leur comptabilité sous peine de 1.000 marks d'amende à chaque refus.

En application de cette règle, les membres s'engagent notamment à déclarer :

1° Toute vente de 50 tonnes et au-dessus dans les trois jours après la conclusion de l'affaire ; 2° le tonnage de la houille à coke et de coke expédié chaque mois dans les six premiers jours du mois suivant. Le tout, sous peine d'une amende de 20 pfennigs par tonne. Ce cartel, comme le fait remarquer M. Villain, est mieux organisé que les cartels ordinaires, et est un véritable acheminement au bureau de vente, car la vente à l'étranger se fait par l'intermédiaire des agences du syndicat.

Un désavantage des syndicats qui n'ont pas de bureau de vente sur ceux qui en ont un, c'est qu'il est beaucoup plus difficile pour eux de surveiller l'exécution du contrat ; or, il importe avant tout qu'il n'y ait pas de fraudes de commises, car s'il s'en produisait de suffisamment importantes, cela pourrait amener la ruine de la coalition. Pour tâcher de les prévenir, le comité d'administration nomme donc des inspecteurs, qui arrivent inopinément dans les usines affiliées, peuvent inventorier les magasins et prendre connaissance de la correspondance, qui contrôlent en un mot toute l'exploitation. En outre, pour réprimer les enfreintes à la convention, il y a généralement tout un système de pénalités prévu, mais nous examinerons ces mesures de répression plus loin, lorsque nous étudierons la partie du fonctionnement intérieur des cartels qui est commune aux deux catégories de cartels que nous avons distingués. Quoi qu'il en soit, le cartel dont l'organisation ne comportera pas de bureau de vente, aura une grande infériorité sur celui qui possédera cet organe central, il ne laissera souvent pas en effet plus de liberté à l'action individuelle de ses adhérents, mais il ne donnera pas à cette action la même cohésion, la même force, le bureau de vente a sur la vente indi-

viduelle, même réglementée, la supériorité qu'a un organe unique sur une multitude d'organes, et les bénéfices de cette situation sont dans le domaine économique plus considérables que dans tout autre.

Mais avant de les passer en revue, il nous faut voir comment se crée et fonctionne le bureau de vente.

Il faut distinguer plusieurs sortes de bureaux de vente, ces organes prennent en effet fréquemment des formes différentes, de plus ils ne jouent pas toujours le même rôle, suivant les cartels ils remplissent une tâche plus ou moins complète.

Dans certains groupements, le bureau de vente n'aura aucune personnalité juridique, ce sera simplement un rouage intérieur du syndicat, un bureau de centralisation des commandes, qu'il transmettra avec les droits et les obligations y afférents aux adhérents, sans que la responsabilité du cartel puisse être engagée.

Dans une seconde forme, le bureau de vente n'aura toujours pas la personnalité juridique, mais ce sera le cartel qu'il représente qui traitera avec l'acheteur. La commande sera ensuite transmise avec les droits et obligations qui en découlent, à tel fabricant syndiqué. Le cartel sera donc responsable vis-à-vis de l'acheteur et l'adhérent vis-à-vis du cartel. Cette organisation a été surtout adoptée dans les industries, où on travaille sur commandes. En Allemagne, la plupart des cartels sidérurgiques fonctionnent ainsi. Voici comment M. Pingaud, consul de France, à Dusseldorf, décrit le mécanisme de l'institution : « Les commandes sont reçues et centralisées par la direction générale du syndicat qui les répartit entre les associés, selon l'importance et la capacité de leurs usines, la qualité des produits et les conditions de transport. Il est tenu compte naturellement, dans cette répartition, de la situation géographique des usines, cette situation jouant un rôle important dans la question de l'utilisation des moyens de transport et des frais de fret. Toutefois, si en raison de sa position topo-

graphique, une fabrique recevait une commande supérieure à son contingent, l'excédent lui est décompté dans le prochain trimestre. Il est établi à la fin de l'année, lors du règlement des comptes, une compensation entre les excès et les insuffisances de la production, de sorte que chaque associé n'ait en compte que la part qui lui a été assignée dans le tableau des répartitions. »

Dans une troisième combinaison, le cartel vend en bloc toute sa production à une société qui la revend à ses risques et périls. Mais si la vente dépasse un certain taux, le cartel a droit à une redevance proportionnelle aux prix obtenus.

Enfin, dans la conception la plus claire, la plus perfectionnée, celle du reste qui tend le plus en plus à s'imposer à toutes les ententes de producteurs, le bureau de vente est constitué par une société, le plus généralement une société par actions à responsabilité limitée, mais quelquefois une société en commandite. Le bureau de vente acquiert ainsi la personnalité juridique. Cette société commerciale, société en commandite ou plus généralement société par actions à responsabilité limitée, se fonde d'ordinaire avec un capital très modeste ; c'est ainsi que le Syndicat général des houilles de Westphalie fut fondé à Essen en 1899, au capital de 900.000 marks, divisé en 3.000 actions et à cette époque il contrôlait déjà la production de 31 millions de tonnes de houille ; aujourd'hui, il en vend 52 millions. En France, le Comptoir de Longwy qui fut le premier essai de ce mode d'organisation de vente, se constitua en 1876, en société en nom collectif, au capital de 78.000 francs. Lorsque la société ainsi formée est une société par actions, celles-ci, nominatives, sont réservées aux industriels coalisés et ne peuvent être cédées qu'avec l'assentiment de l'assemblée générale. Mais quelle que soit la forme de la société adoptée par les industriels adhérents, celle-ci se lie toujours par des traités, avec toutes les exploitations affiliées, dont les propriétaires s'engagent à se soumettre aux décisions

des assemblées générales, qui comprendront tous les coalisés. D'après un jugement de la Cour supérieure de Hamm, le contrat ainsi conclu est double, l'un intervient entre la société par actions, c'est-à-dire la personne juridique dite syndicat et les exploitations syndiquées, l'autre entre ces exploitations. Dans cette fiction juridique, le rôle du syndicat doit se borner exclusivement à la vente et ce sont les entreprises associées qui sont considérées comme formant une association de droit civil, non dotée par exemple de la personnalité juridique, ce sont elles qui décident de toutes les questions intéressant l'industrie monopolisée, comme la limitation de la production.

Outre l'assemblée générale, qui aura pour mission de prononcer dans les cas très importants, mais qu'il serait impossible de réunir assez fréquemment pour la gestion des affaires courantes et qui serait du reste impropre à les diriger, il y a généralement des commissions plus étroites, qui sont nommées par elle. C'est ainsi que le Syndicat d'Essen et les différents cartels sidérurgiques allemands, en plus de cette assemblée générale, où les adhérents ont un nombre de voix proportionnel à leur quantité de participation (une voix par 10.000 tonnes, dans le Syndicat d'Essen), possèdent un comité consultatif où ne peuvent entrer que les gros producteurs, (1 voix par million de tonnes de participation dans le Syndicat d'Essen), et qui règle les questions importantes ; un comité directeur généralement composé de trois ou quatre membres, qui joue le rôle de pouvoir exécutif et enfin un comité pour la fixation des chiffres de participation, qui comprend deux techniciens, un commerçant et un membre du comité de direction.

On divisera souvent, en outre, le territoire sur lequel le cartel exerce son action en zones, cela a lieu surtout dans les industries métallurgiques ou minières ; quelquefois, il y a un bureau spécial pour chaque zone, parfois un bureau unique. Les prix, dans ce cas, sont fixés

d'après ceux de la concurrence étrangère, majorés du montant des droits de douane et des frais de transport des produits étrangers, de la frontière au marché de chaque zone. Ils varient parfois assez fortement d'une région à l'autre, les frais de transport pour les marchandises lourdes, comme les produits miniers et métallurgiques, représentant dans certains pays comme l'Allemagne de 20 à 30 % du coût de revient.

Le bureau de vente achètera aux adhérents du cartel leurs produits, et ceux-ci seront forcés de se dessaisir en sa faveur, de toute la production dont le chiffre leur a été fixé par le contrat constitutif de l'entente. Pour éviter des fraudes possibles et une concurrence déloyale au bureau de vente, qui doit rester vendeur unique, on est très sévère sur ce point. C'est ainsi que les mines faisant partie du Syndicat général d'Essen ne peuvent conserver que le charbon qu'elles consomment elles-mêmes pour les besoins de leur exploitation et celui qu'il est d'usage de remettre aux ouvriers pour leur consommation, encore ces quantités sont-elles soigneusement délimitées et vérifiées. C'est généralement le comité consultatif qui détermine les prix de base (Richtpreise), sur lesquels le comité de direction se basera pour fixer les prix de prise en charge, (Verrechnungspreise), c'est-à-dire ceux qui seront payés par le Comptoir à chaque adhérent pour les différentes catégories de ses produits, ainsi que les prix auxquels les marchandises seront livrées à la clientèle.

Tous les cartels ayant un bureau de vente retiennent un tant pour cent sur le montant des sommes qui passent dans leur caisse, pour le compte de leurs adhérents ; ce prélèvement est destiné à payer le fonctionnement de l'organe central, l'amortissement des différentes installations qu'il est obligé d'aménager, et enfin, dans le cas hélas trop fréquent où le cartel est obligé de vendre au dehors à perte les quantités que le marché national se refuse à absorber, à supporter la différence entre le prix

convenu, qui continue à être payé aux adhérents et celui que l'association obtient à l'étranger. Ceci explique que ce droit d' « umlage », comme on l'appelle, soit en cas de crise sévissant sur le marché national, assez élevé ; en 1901, par exemple, par suite de l'importance croissante prise par les exportations à bas prix, le Syndicat des houilles d'Essen qui l'avait abaissé à 3 % à partir du 1er avril, dut le relever à 6 %, à dater du 1er octobre, et perçut ainsi pour l'année une somme totale de 2 millions 842.230 marks.

Ainsi donc, suivant les ententes observées, parfois le bureau de vente n'aura aucune personnalité juridique, ce sera un simple organe central qui se bornera à répartir les commandes entre les adhérents du cartel avec la plus grande équité, parfois, et cette forme tend à s'imposer dans toutes les industries syndiquées, il constituera une véritable société commerciale, ayant une personnalité propre, mais dans tous les cas, son fonctionnement sera très précieux pour les producteurs coalisés et les cartels qui auront cette organisation jouiront d'une réelle supériorité sur ceux qui ne se la seront pas donnée. Aussi aujourd'hui, la presque unanimité des ententes qui se fondent prennent-elles cette forme nouvelle et les anciennes tâchent-elles d'acquérir ce perfectionnement.

La vente en commun de leur production assurera, en effet, aux coalisés, de nombreux avantages. En premier lieu, elle leur permettra d'économiser une grande partie des frais que ferait, pour s'assurer des débouchés, chacune des exploitations coalisées, si elles n'étaient réunies que par une convention limitant simplement la production de chaque adhérent ou les prix auxquels il doit la vendre ; au lieu d'aller chercher des clients dans la plupart des cas on les attendra, on supprimera ainsi en grande partie les intermédiaires et on se bornera à créer des bureaux régionaux.

Le cartel centralisant a son organe central qui recevra

toutes les commandes, tous les renseignements propres à l'éclairer sur l'état du marché, pourra déterminer avec plus de précision la proportion suivant laquelle, comme nous le verrons plus loin, ses adhérents devront augmenter ou diminuer leur production et les quantités qui devront être exportées pour décongestionner le marché intérieur ; il aura ainsi une organisation plus solide, une action plus efficace.

Grâce au bureau de vente, la surveillance des coalisés au sujet du respect du contrat qui les lie sera beaucoup plus facile et l'application, en cas de faute, des pénalités, beaucoup plus aisée.

Enfin, une dernière supériorité et peut-être la plus considérable qu'aura sur les groupements similaires le cartel qui s'est donné cette organisation, c'est qu'il placera la masse des acheteurs vis-à-vis d'un vendeur unique qui n'aura plus à compter, pour la fixation de ses prix, qu'avec la concurrence étrangère, modérée par les tarifs douaniers et avec son propre besoin d'écouler ses produits.

Pour toutes ces raisons, cette forme de cartel semble donc être la forme définitive de la coalition, celle qui donne aux adhérents le maximum de bénéfices.

***

Nous voici donc renseignés sur le fonctionnement intérieur des deux grandes catégories de cartels que nous avons distinguées ; examinons maintenant une question qui leur est commune : comment la coalition peut forcer ses adhérents au respect du contrat.

Pour tâcher de prévenir les violations de la convention, on fixe généralement dans le contrat constitutif, après chaque clause principale, les pénalités qui frapperont tout manquement à cette clause. Ces pénalités sont des amendes, dont la rigueur varie avec chaque cartel, et souvent dans un cartel, avec les circonstances, suivant

que les coalisés ont plus ou moins d'intérêt, selon les conditions économiques du moment, à éluder le contrat.

Le cartel minier conclu en 1882, à Dortmund, frappait d'un droit de 50 pfennigs (0 fr. 625), chaque tonne de houille produite, en sus de la quantité stipulée; en 1885, l'amende fut portée à 2 marks, mais, en 1887, on revint à l'ancien taux. En 1890, la nouvelle convention fixe à 50 marks par tonne la pénalité. Le règlement actuel du Syndicat général d'Essen est encore plus sévère car, outre l'amende prévue pour chaque tonne qui dépasse la production fixée, il impose une pénalité pour chaque tonne produite en moins.

Mais, il ne suffit pas d'édicter des pénalités, il faut en assurer l'application; or, le contrat de cartel est privé de toute sanction juridique. Les coalitions pourront donc s'engager formellement par convention à se soumettre, dans des cas déterminés, à telles ou telles peines que, dans la plupart des pays, on ne pourra les y obliger juridiquement, car la loi regarde comme nulles, pour des motifs d'ordre public, les clauses tendant à la limitation de la production.

Les cartels essaieront souvent d'obvier à cet inconvénient en constituant une juridiction intérieure, c'est ainsi que la convention constitutive du Syndicat des houilles de Westphalie contient la clause suivante : « Le règlement de toutes les difficultés relatives à la présente convention, et, notamment, celles qui concernent les amendes, aura lieu, à l'exclusion de tout droit commun, par un arbitrage de trois personnes. » Le plus souvent, il est vrai, ce seront les inspecteurs du syndicat qui fixeront les amendes.

Mais, quelle que soit l'autorité qui prononcera ces pénalités, il faudra, comme nous le disions précédemment, en assurer l'exécution; or, on ne peut espérer, comme pour l'application des autres contrats, obtenir l'aide des tribunaux.

Pour les syndicats ayant un bureau de vente, il n'y aura aucune difficulté. Le prix total de la production de

tout adhérent passant dans les caisses de ce bureau, il n'y aura qu'à retenir sur les sommes qui lui sont dues par le cartel le montant des amendes encourues.

Pour les cartels, qui n'ont pas cette organisation centrale, la solution sera plus difficile; on résout la difficulté, en faisant souscrire à chaque adhérent, lors de la constitution de l'entente, des traites acceptées par lui, qui sont placées entre les mains du chargé d'affaires et que celui-ci peut mettre en circulation si l'amende n'est pas payée. Les adhérents du Syndicat des mines de Dormund, conclu en 1890, avaient souscrit et déposé, entre les mains du chargé d'affaires du syndicat, autant de billets de 1.000 marks, payables à vue, qu'ils produisaient de fois 10.000 tonnes par an.

Mais, la violation du contrat constitutif de l'entente, si elle est la difficulté qui s'élève le plus fréquemment entre le cartel et ses membres, ne sera pas la seule. Souvent, ceux-ci pourront refuser d'exécuter une mesure résolue par le syndicat; on a même vu les membres d'un cartel attaquer celui-ci en justice, pour avoir diminuer ses prix de vente et réduit ainsi les bénéfices de ses adhérents. Le cas s'est produit récemment. En 1901, devant la crise dont souffrait toute l'industrie sidérurgique, le Comptoir de Longwy ayant abaissé le prix de la fonte malgré les contrats avantageux qui lui permettaient d'en exiger un prix supérieur, un de ses membres lui fit un procès pour avoir pris une mesure préjudiciable à ses intérêts et qu'il jugeait non justifiée. L'affaire vint devant les tribunaux au commencement de janvier 1902, M. Méline défendait les intérêts du syndicat, le demandeur fut débouté.

Les difficultés que soulèvera le fonctionnement de la coalition seront donc nombreuses, et cela se conçoit facilement si l'on songe à l'importance des intérêts qui sont en jeu, à la ténuité du contrat qui n'a aucune sanction juridique, à la grande tentation qu'auront les adhérents de le violer pour peu que le sacrifice qui leur est imposé soit très pénible ou qu'ils estiment que la direction du cartel ait pris des décisions contraires à leurs intérêts.

Il faut remarquer, en effet, que dans l'organisation en cartel, comme dans presque toutes les associations du reste, les intérêts des petits contractants sont entre les mains de leurs alliés plus puissants, et l'on comprend la situation dommageable qui peut en résulter pour eux, lorsque les uns et les autres ont des intérêts différents. Lors de la constitution de l'entente, les petits adhérents obtiennent souvent des conditions plus avantageuses parce qu'il est absolument nécessaire d'obtenir leur adhésion, faute de laquelle le cartel ne pourrait se former, mais dans la suite, comme chaque associé a à l'assemblée générale, un nombre de voix proportionnel à sa participation, comme dans certains cartels comme celui d'Essen on n'admet au comité consultatif que les adhérents qui disposent d'une voix par 1 million de tonnes de participation, on comprend aisément que les gros charbonnages cherchent à améliorer leur situation aux dépens de leurs alliés plus faibles. Ceux-ci, lorsque l'on décidera une mesure qu'ils jugeront préjudiciable à leurs intérêts, seront donc vivement tentés de ne pas l'observer, et leur seule ressource sera de ne souscrire à la convention que pour un temps assez court, de façon, à chaque renouvellement, de pouvoir mettre le marché à la main aux dirigeants de l'entente et sauvegarder ainsi leurs intérêts.

Mais ce sera, au moment où le cartel aura le plus sa raison d'être, au moment où l'entente semblera le plus nécessaire pour remédier aux circonstances, c'est-à-dire pendant les crises industrielles, que ces difficultés seront les plus nombreuses. Pendant les périodes de prospérité, en effet, les adhérents n'ont qu'à recueillir les avantages de la coalition, c'est-à-dire la cessation de la concurrence et les bénéfices du monopole, ils n'ont à supporter aucun inconvénient ; mais, pendant les périodes de crise, il faudra, pour tâcher de remédier aux maux de la situation, s'imposer de très lourds sacrifices qui se produiront sous forme de limitation de la production et des prix. C'est alors que le contrat semblera le plus dur à exé-

cuter et que les défaillances seront les plus nombreuses. Cependant, tout s'arrange d'ordinaire sans tapage et sans éclat, car les adhérents de la coalition se sentant simplement tolérés, répugnent à attirer l'attention des pouvoirs publics sur leurs différends.

* * *

Nous venons d'examiner les différents liens qui peuvent unir les coalisés, les organes divers que les cartels peuvent se donner, comment est assurée l'exécution du contrat, c'est-à-dire ce qui constitue le fonctionnement intérieur de l'entente, il nous faut maintenant étudier son action extérieure et voir comment s'y prennent ses dirigeants pour obtenir le monopole et s'assurer des prix rémunérateurs.

Les cartels, nous l'avons vu, doivent pour avoir des chances de réussite, grouper dès leur constitution, au moins 90 % des producteurs de l'industrie où ils se forment. Cette nécessité se comprend facilement, en cas d'entente les producteurs restés indépendants profitant de tous les sacrifices que font les coalisés sans avoir à les supporter, et obtenant ainsi la plupart des bénéfices de la coalition sans en avoir les désavantages. Il est inutile, du reste, de réduire sa production si des concurrents doivent forcer la leur, et de limiter ses prix si des rivaux peuvent les abaisser; si les cartels ne réunissent pas la proportion d'adhérents que nous venons d'indiquer, ils échoueront donc dans leur tâche, mais s'ils réussissent à grouper un nombre suffisant de coalisés, les exploitations indépendantes resteront toujours l'ennemi, l'obstacle à la réalisation du monopole. On s'efforcera donc de les faire disparaître.

Le moyen le plus simple et le plus employé est la guerre de prix. Le cartel, confiant dans la force que lui donne l'énorme concentration de capitaux qu'il réalise, pourra,

pour enlever la clientèle à une entreprise indépendante, faire des sacrifices que ne pourra supporter longtemps l'exploitation individuelle la plus puissante. Si le cartel n'a pas de bureau de vente, chaque fois donc qu'un de ses adhérents se trouvera en concurrence avec une entreprise restée en dehors de l'entente, il devra emporter la commande à quelque prix que ce soit, et il sera dédommagé par le groupement qui lui restituera l'écart entre le prix souscrit et le prix minimum fixé par lui. Il faut, toutefois, reconnaître que ces guerres de prix ne seront efficaces que lorsqu'on se trouvera en face d'exploitations dissidentes, petites ou moyennes. Une lutte avec une entreprise très puissante forcerait, en effet, le cartel à des sacrifices tellement lourds et prolongés, qu'il y renoncerait. Dans certaines industries, comme l'industrie minière, la guerre de prix est même de nul effet. Ces guerres, par les soubresauts qu'elles occasionnent dans les prix, par le trouble qu'elles produisent dans le fonctionnement des échanges, ne sont pas sans inconvénients pour la vie économique des pays où elles se produisent. Il faut cependant reconnaître qu'elles n'offrent rien d'illégal, ni même rien d'illégitime dans les conditions actuelles des luttes industrielles, la coalition ne faisant qu'employer des procédés qui sont communs à beaucoup d'exploitations individuelles.

Il n'en est pas de même d'un autre procédé qu'emploient certains cartels pour amener la disparition des exploitations indépendantes, nous voulons parler du boycottage.

Ce procédé vexatoire est, du reste, assez rarement employé dans toute sa rigueur, mais il arrive souvent que, sans boycotter dans toute l'action du mot leurs adversaires, les cartels imposent des pénalités sous la forme de relèvement de prix ou de diminution de livraisons aux consommateurs qui se sont adressés à des concurrents. Le boycottage, du reste, par les colères qu'il fait naître chez les industriels visés et même chez les tiers, par les vexations qu'il fait supporter à tout le monde, réussit

rarement aux efforts des coalitions qui l'emploient (1).

En dehors de l'élévation des prix et du boycottage pur et simple, les cartels peuvent, en désavantageant les consommateurs sur d'autres points, les punir de leur infidélité. En 1900, il y avait, en Allemagne, dans l'industrie métallurgique, une crise sérieuse provoquée par l'insuffisance de la production. Le syndicat de l'acier mi-ouvré (Halbzeug Verband), résolut de punir ses clients infidèles par une réduction de livraisons. « Lorsqu'elles ont fait leur commandes, écrit M. Pingaud (consul de France à Dusseldorf), les tréfileries ont dû, selon l'expression de l'une d'elles, se confesser et déclarer si elles avaient acheté

(1) L'exemple du Syndicat des brodeurs de Saint-Gall et du Vorarlberg en est une preuve ; voici le récit que M. Babled fait de l'action de cette entente à ce point de vue : « Elle interdit à tous ses membres, sous la menace d'amendes énormes (400 à 4.000 francs) de conserver aucune relation de vente, d'achat ou de travail avec les industriels qui resteraient en dehors du syndicat ou cesseraient d'en faire partie. En même temps des circulaires envoyées à tous les corps de métier auxiliaires de la broderie, blanchisseurs, apprêteurs, imprimeurs, teinturiers, mécaniciens, etc., leur dénonçaient les maisons mises à l'index et leur enjoignaient d'avoir à cesser tout travail pour elles et d'en prendre l'engagement par écrit, sous peine de se voir retirer la clientèle de la fédération. Un premier boycottage de ce genre eut lieu en 1887, à la fin de 1890 un second boycottage plus important réduisit à capituler, en moins de quinze jours, une trentaine d'établissements mis à l'index. Mais une année après, la fédération ayant voulu boycotter de la même façon quelques industriels du Vorarlberg autrichien qui, quoique syndiqués, avaient violé leurs engagements et abaissé leurs tarifs, tous leurs compatriotes prirent fait et cause pour eux et désertèrent la fédération. A la suite de cette défection la débâcle est survenue et la plupart des résultats conquis par sept années d'efforts sont ou compromis, ou même perdus. Entre les deux fractions dissidentes une lutte à outrance s'est engagée et la fédération a dû par suite renoncer à la limitation des prix qui était la loi fondamentale et la source originaire de sa prospérité ». — Babled. Les Syndicats de producteurs et de détenteurs de marchandises.

au dehors et dans quelle proportion. Dans l'affirmative, les quantités déclarées étaient prises en compte (au double), dans le contingent qui leur était assigné par le syndicat pour leur commande. » Pour apprécier cette mesure, il faut se rappeler qu'à cette époque, faute de matières premières, les usines étaient obligées de licencier des ouvriers, de manquer à leurs contrats et de perdre des débouchés; on voit combien la punition était sérieuse.

Mais, si ces moyens de combat sont quelquefois efficaces contre les exploitations indépendantes, leur emploi n'en est pas moins très coûteux ou dangereux pour le cartel. Aussi, s'il ne peut, comme il arrivera dans la plupart des cas, faire disparaître les exploitations dissidentes, il les accueillera dans son sein. Mais, ce faisant, les industriels coalisés devront partager, avec les nouveaux venus, les bénéfices de la coalition, d'autant plus que ceux-ci, se sentant nécessaires, ne consentiront souvent à entrer dans la combinaison, que si on leur consent un chiffre de participation élevé. Le défaut de l'organisation des industriels en cartels, le vice du système, ce sera donc de provoquer, par les forts bénéfices réalisés, la création d'entreprises nouvelles que, ne pouvant abattre, on devra admettre dans l'entente, ce qui diminuera chaque fois d'autant les avantages de celle-ci.

Les guerres de prix, les mesures de coercition contre les consommateurs infidèles, parfois le boycottage, telles seront donc les armes que les cartels emploieront pour amener la disparition des exploitations restées indépendantes et s'assurer le monopole, et quand ils n'y réussiront pas, pour conserver celui-ci et la direction de l'industrie concentrée, ils accueilleront dans leur sein les entreprises dissidentes.

Mais, l'obtention du monopole ne sera qu'un moyen, le but final de la coalition sera d'assurer un prix rémunérateur aux produits de ses membres. Or, il arrivera très fréquemment que ce but ne sera pas rempli par la possession même du monopole. Que l'on suppose une industrie,

où le cartel soit le maître tout-puissant, où il ne subsiste plus une exploitation indépendante, et qui soit protégée aux frontières, par des tarifs douaniers élevés, le monopole y sera absolu, mais il ne s'ensuivra pas forcément que les prix de vente soient rémunérateurs. Il pourra y avoir en effet, dans cette industrie, une surproduction qui forcera à écouler les marchandises à des prix inférieurs.

Quelle sera donc la mission du cartel, vis-à-vis de ses membres, lorsqu'il aura réussi à grouper une assez forte proportion des producteurs de l'industrie où il sera formé pour avoir un quasi-monopole ? Ce sera, de toujours maintenir la production exactement proportionnée à la consommation du pays où il fonctionne, de façon, qu'abrités derrière les tarifs douaniers, les membres de la coalition, s'ils sont dans les mêmes conditions de production que leurs concurrents étrangers, bénéficient de tout le montant de ces tarifs, augmentés des frais de transport et du bénéfice que peut leur assurer la concentration commerciale de leurs entreprises. Quels moyens le cartel va-t-il employer pour arriver à ce résultat ?

En premier lieu, il faudra que ses dirigeants se rendent un compte exact de l'état de la consommation, et ils seront mieux placés pour cela que quiconque, puisque le groupement étant pour ainsi dire l'unique vendeur du marché, il centralisera toutes les commandes. Ensuite, on fixera la proportion, suivant laquelle les adhérents devront augmenter ou diminuer leur production, de façon à ce que cette production s'adapte exactement à l'état actuel de la consommation; à cet effet, sur la proposition des dirigeants de l'entreprise, l'assemblée générale fixera, souvent, trimestre par trimestre, quelquefois mois par mois, la proportion selon laquelle les adhérents devront augmenter ou diminuer la quantité de production qui leur aura été fixée dans le contrat constitutif du cartel. Les coalisés ne seront pas tenus seulement à ne pas dépasser le chiffre qui leur aura été ainsi indiqué, mais ils ne devront pas non plus produire en quantités inférieures car,

pour accomplir sa tâche de régulateur de la production, le cartel doit pouvoir compter sur des quantités rigoureusement exactes. C'est ainsi que le Syndicat général des houilles d'Essen impose à ses adhérents une amende par tonne produite, en sus ou en moins, du contingent qui leur est assigné. Le cartel devra donc, suivant les cas, exciter ou modérer l'activité économique de ses membres, mais ce dernier cas sera évidemment de beaucoup le plus fréquent et, dans cette hypothèse, il procédera en réduisant d'un tant pour cent leur production.

Les exemples de ces réductions de production sont très fréquents.

Le Syndicat général des houilles d'Essen, dans son assemblée du 17 décembre 1900, a décidé de réduire de 10 % la production de ses membres pendant le premier trimestre de 1901. Les tisseurs, qui avaient réduit leur production de 13 % au commencement de l'année 1901, ont porté dans la suite cette proportion à 25 %.

Le Syndicat houiller des mines de Dortmund avait, en 1886, diminué de 5 % sa production totale. La même année, le Syndicat des cokes de Westphalie avait ralenti la sienne de 30 %. M. Babled cite même le cas du Comptoir métallurgique de Longwy qui, une année, réduisit de 63 % la production de ses adhérents. En 1901, la réduction de production pour la houille, atteignit 13 %; dans les derniers mois, la réduction de production du coke s'est élevée officiellement à 33 % et réellement à 30%. (*Mon. des Int. Mat.*, 2 janvier 1902.) Le procédé est, du reste, universellement employé par les ententes dans les moments de dépression économique.

Pour limiter la production de ses adhérents aux besoins du marché, le cartel aura deux moyens à sa disposition : il procédera directement ou indirectement. Lorsqu'il emploiera la méthode directe, qui est celle adoptée par presque tous les cartels allemands, le groupement fixera, lors de la constitution de l'entente, un chiffre de production pour chaque établissement coalisé, chiffre qui sera aug-

menté ou diminué, de tant pour cent, selon les besoins, mais l'industriel adhérent n'aura pas le droit de produire une tonne en plus de la quantité qui lui est ainsi désignée. On veillera, par des inspections, à l'observation de cette règle et on réprimera, par des amendes, toute infraction commise. Dans la méthode indirecte, qui est employée par le Comptoir de Longwy en France, chaque coalisé produit autant qu'il lui convient mais il s'engage à ne pas vendre une seule tonne sur le marché intérieur, toutes les marchandises destinées au consommateur national devront passer par les bureaux du Comptoir, qui fera ses achats suivant les besoins, et qui limitera ainsi indirectement la production. Les adhérents retrouvent toute leur liberté sur le marché extérieur. Ce système a, sur la limitation directe, l'avantage d'être beaucoup moins autoritaire, beaucoup moins vexatoire, de ne pas nécessiter des inspections et des amendes, mais, par contre, il est certain que la branche de la production ainsi contrôlée ne l'est pas aussi fortement, que le cartel n'a pas une action aussi puissante, que lorsque ses dirigeants fixent, d'une façon absolue, le chiffre de la production totale des membres de l'entente et exportent eux-mêmes l'excédent de celle-ci en faisant, s'il y a lieu, supporter par tous les associés les sacrifices qui résultent de cette mesure nécessaire.

Ces réductions de production seront toujours des sacrifices très pénibles pour les industriels membres de l'entente, les frais généraux restant pour eux les mêmes et devant être supportés par une production raréfiée. Les petites exploitations en souffriront, comme nous l'avons dit précédemment, beaucoup plus que les grandes. Parfois, ces mesures ont même semblé tellement pénibles qu'elles ont amené la dissolution des cartels qui les avaient prescrites. La limitation de la production sera donc la première mesure que prendra le cartel pour assurer des prix rémunérateurs à ses produits.

Mais il arrivera fréquemment, soit parce que l'estimation ne pourra être faite absolument exactement, soit

parce que le contrat aura été violé, qu'il y aura un excédent de production qui ne pourra être absorbé par la consommation intérieure. Pour éviter qu'un stock ne se forme qui engorgerait le marché et forcerait les coalisés, soit à diminuer leur production, soit à baisser leurs prix, il faudra alors enlever à tout prix cet excédent du territoire sur lequel la coalition a son monopole et l'écouler sur les marchés étrangers.

Mais il ne faut pas espérer vendre ce supplément de production aux mêmes prix que ceux obtenus sur le marché national, l'on n'aura plus en effet, en la circonstance, la protection des tarifs douaniers, quelquefois même l'on devra payer des droits d'entrée; les pays dans lesquels on offrira ces produits seront peut-être eux-mêmes encombrés par la surproduction; ce sera donc un sacrifice auquel il faudra se résigner. « C'est ainsi, dit M. Villain, que l'on a vu un maître de forges de France exporter en Belgique, dans le courant de l'année 1898, une masse de 100.000 tonnes de fonte, à 5 ou 6 fr. au-dessous des cours habituels, et que les forges françaises ont exporté, en 1897 et en 1898, par la voie d'Anvers, des milliers de tonnes de poutrelles d'acier qui n'avaient pas pu, pour des raisons diverses, prendre place dans la consommation française. Le port d'Anvers a vu ainsi, dans ces deux années, passer 42.000 tonnes de poutrelles alors qu'en 1896 on n'avait expédié que 8.700 tonnes. Cela prouve qu'il faut parfois, coûte que coûte, se débarrasser du « disponible » pour décongestionner le marché intérieur et tenir les prix. Il semble d'ailleurs que ce soit là une habitude, puisque, en Belgique, on cote généralement les produits sidérurgiques exportés à 1 ou 2 fr. au-dessous des cours de consommation intérieure (1). »

L'utilité de ce sacrifice démontrée, qui, parmi les coalisés, va l'accomplir ? Si le cartel a un bureau de vente, cela n'offrira pas de difficultés, le bureau de vente vendra

(1) Villain déjà cité.

au dehors la quantité produite en trop et répartira l'étendue du sacrifice sur tous les adhérents du cartel.

Mais, si le cartel n'a pas cette organisation centrale, chacun évidemment préférera écouler sa production aux prix rémunérateurs du marché national, plutôt que de la vendre à l'étranger sans bénéfices ou à perte. Le cartel accordera alors des primes à ses adhérents pour les encourager à exporter.

C'est, paraît-il, en 1891 que, pour la première fois, le procédé des bonifications à l'exportation consenties par les syndicats à leurs adhérents a été employé, lorsque les laminoirs, qui étaient concentrés en cartels, se sont trouvés dans une situation difficile. Pour avoir droit à la prime, il fallait prouver l'exportation à l'étranger par des documents authentiques, et le bénéficiaire devait permettre d'examiner ses livres. La prime était de 15 marks par tonne, mais, en fait, elle était un peu moindre, car on la limitait à une partie de la matière première employée. Déjà, à cette époque, par suite du système aujourd'hui en vigueur dans presque toutes les industries où fonctionnent des ententes de producteurs, le cartel auquel appartenait l'intéressé ne consentait pas seul ce sacrifice, mais les cartels des matières premières entrant dans la fabrication du produit exporté, associations qui avaient l'intérêt le plus immédiat au bon fonctionnement d'une industrie qui était leur cliente, y concouraient avec lui. Aujourd'hui, ces primes de cartel à cartel sont d'un usage absolument courant, ainsi le Syndicat des cokes donne, sur la présentation des lettres de voiture, une bonification de 1 m. 50 par tonne pour l'exportation du fer. Les fabricants de fil de fer et d'acier reçoivent 15 marks par tonne sur la moitié de la matière première achetée des trois syndicats intéressés (coke, fonte, métal mi-ouvré, etc (1). Et il en est de même dans presque toutes les branches de la production. Le plus souvent, afin d'éviter des abus, les

(1) Raffalovich.— Trusts, cartels, syndicats. Guillaumin 1903.

primes se paient de cartel à cartel, parfois en argent, mais, le plus souvent, en réductions de prix sur les marchandises fournies.

La limitation de la production, l'exportation de l'excédent de celle-ci, telles seront les deux mesures principales que prendront les cartels pour maintenir le prix des produits à un taux rémunérateur. En écoulant le surplus des quantités nécessaires aux consommateurs nationaux, le cartel, maître de son monopole, aura établi un équilibre parfait sur le marché intérieur entre la production et la consommation, mais cet équilibre serait rompu et son monopole menacé s'il ne tenait compte d'un autre élément qui est la concurrence étrangère.

Le cartel pourra bien, il est vrai, comme nous l'avons vu, compter, dans la presque totalité des cas, sur des tarifs douaniers plus ou moins élevés pour défendre sa situation, les frais de transport viendront encore rendre la lutte plus difficile aux produits étrangers. Mais il peut arriver que des industriels étrangers se trouvent dans une situation beaucoup plus favorable pour la production d'une marchandise, que les industriels réunis en cartels, par exemple que des maîtres de forges soient dans une situation exceptionnelle par suite de la richesse de leurs mines de fer et de houille et de la facilité d'extraction de celles-ci, on peut encore supposer qu'un cartel étranger ait besoin de se débarrasser, même à perte, comme nous venons de le voir, de son excédent de production.

Dans ces deux cas, les tarifs douaniers seront d'une faible efficacité pour protéger le monopole du cartel et celui-ci devra combattre, par ses propres moyens, la concurrence étrangère. Il luttera contre elle en offrant, partout où il se trouvera en sa présence, des prix inférieurs aux siens, soit par l'office de son bureau de vente, soit, s'il n'en a pas, par l'intermédiaire de ses membres qui seront dédommagés par des primes de leurs sacrifices. Mais, beaucoup de cartels n'auront pas une solidité suffisante pour résister à ces guerres, et c'est alors que, dans les

pays qui comptent de nombreux cartels, on verra, comme pour l'exportation de l'excédent de production, se manifester la solidarité qui existe entre ces ententes, solidarité qui, en fin de compte, ne fait que démontrer celle qui, dans tous les pays, existe entre les différentes industries.

Les cartels de matières premières auront, en effet, un intérêt très vif à ce que les marchandises étrangères ne viennent pas détrôner les produits nationaux, car cela viendrait diminuer d'autant la consommation des leurs. Si les cartels des industries qu'ils fournissent sont trop faibles, ils les aideront donc dans leur lutte en leur faisant des réductions sur le prix de leurs produits ou même en leur accordant des primes en argent.

En Allemagne, où presque toutes les industries sont sous la domination de cartels, nous trouvons de nombreux exemples de cette solidarité. En 1878, le Syndicat de la fonte recevait du Syndicat des cokes, pour lui permettre de lutter contre l'importation des fontes anglaises de moulage, un cadeau de 686.815 tonnes (1). M. Liefmann cite encore les exemples suivants : en 1882, les hauts fourneaux syndiqués de la province Rhin-Westphalie et de la Tieg, s'entendirent avec différents laminoirs pour leur accorder une réduction de prix sur les matières premières ; des contrats analogues furent passés en 1888, entre les laminoirs et les tréfileries ; en 1892 et 1893, entre le Syndicat des cokes, les Forges de la Tieg, les Fonderies rhénanes-westphaliennes, contrats conclus tous dans le but de permettre à un cartel, client allemand, de refouler l'importation des produits étrangers.

Mais, toutes les mesures que nous venons d'énumérer, que prennent les cartels pour obtenir le monopole et s'assurer des prix rémunérateurs, ne seraient peut-être pas suffisantes, si en sus de la force que leur donnaient une très grande agglomération de capitaux, la pratique de

(1) De Rousiers. — *Revue de Paris*, 1er janvier 1901.

l'association et la solidarité avec les autres groupements économiques nationaux, ils n'obtenaient la protection du groupement politique supérieur : l'Etat.

***

L'Etat, nous avons essayé de le démontrer plus haut, favorise d'ordinaire grandement la formation des ententes de producteurs par l'établissement aux frontières de tarifs douaniers, qui ont pour but de placer sur le marché national, les industriels qui en bénéficient, dans une situation privilégiée vis-à-vis de leurs rivaux étrangers. Il leur donne ainsi, dans une certaine mesure, un monopole collectif limité, monopole dont les luttes ordinaires de la concurrence les empêchent de profiter, mais dont en s'associant ils peuvent retirer tout le bénéfice.

Mais dans certains pays, notamment en Allemagne et en Russie, l'Etat interviendra encore directement dans le fonctionnement des cartels, en les favorisant par différentes mesures. Il semblera, comme dit M. de Rousiers, voir dans leur action « comme un prolongement de la politique protectionniste, une ligue formée par l'industrie nationale pour diminuer autant que possible la concurrence intérieure et la mieux garantir contre la concurrence extérieure ».

L'Etat, en Allemagne, protégera les cartels soit en les défendant contre l'opinion publique, soit en leur affiliant ses usines, soit en leur consentant des commandes à des prix de faveur.

En 1893, s'était fondé à Essen, par la fusion de 4 cartels, le Syndicat général des houilles de Westphalie, qui, dès sa naissance, contrôlait la production de 33 millions de tonnes de houille. Comme sa création avait amené des critiques très acerbes qui se renouvelèrent chaque année au Reichstag, ce fut M. de Thielen, ministre des Travaux publics, qui chaque fois, prit la parole pour défendre le

Syndicat et louer les avantages que donnait au pays son fonctionnement (1). Le Syndicat, affirmait-il, a été conçu dans « une pensée de modération », il a eu pour but de combattre les hausses excessives de prix comme leur avilissement fâcheux et enfin, concluait-il, « le plus grand consommateur et le plus grand producteur ont à tenir compte l'un de l'autre » (2). Déjà précédemment, pour répondre aux détracteurs du cartel connu sous le nom de Gemeinschaft de Dortmund, M. de Berlepsch, ministre du Commerce et de l'Industrie, avait déclaré au Landtag, au cours d'une discussion sur le budget des mines, que « l'existence du Syndicat général était légale et que la constitution de cet organisme était indispensable pour l'industrie des mines, à ce moment assez précaire ».

Après la crise résultant de l'insuffisance de la production qui eut lieu en Allemagne, à la fin de l'année 1899, et pendant l'année 1900, un grand débat eut lieu au Reichstag, les 3, 6, 7, décembre 1900, sur les causes de cette crise. Les syndicats y furent vivement attaqués par les radicaux et les agrariens, mais M. de Bufeld, ministre du Commerce, les défendit et après avoir affirmé leur légalité, proposa simplement d'exercer, au nom de l'Etat, un contrôle et une surveillance sur leur fonctionnement, disant toutefois qu'il fallait opérer sur ce domaine avec une grande prudence (3).

L'Etat, qui en Prusse est grand propriétaire, a affilié ses usines ou les mines de la couronne, à des cartels. C'est ainsi, qu'au commencement de 1901, les mines de Silésie, qui appartiennent à la couronne et qui produisent 5 millions de tonnes, sont entrées dans le cartel qui s'est formé entre tous les charbonnages de la Silésie.

(1) De Rousiers. — *Revue de Paris.*

(2) Grüner et Fuster. — Aperçu historique sur les syndicats de vente des combustibles dans le bassin Rhéno-Westphalien.

(3) Villain.

L'Etat fait également partie du Syndicat de la potasse. L'inspecteur royal des usines de Prusse assiste comme tous les autres adhérents à l'assemblée générale, il y dispose d'un nombre de voix proportionnel à l'extraction des mines de la couronne qu'il représente, et y défend les intérêts de ces exploitations. Quelquefois, sans être affilié à un cartel, l'Etat intervient cependant directement dans son fonctionnement ; ainsi depuis l'arrivée de M. Thielen au ministère des Travaux publics, dont dépendent les chemins de fer, la répartition des commandes entre les adhérents du cartel des fabricants de locomotives du Nord se fait au ministère même et d'une façon régulière.

L'Etat consentira enfin à payer aux cartels leurs produits plus cher qu'ils ne les vendent à leur clients étrangers. On connaît l'exemple classique des commandes faites en 1884, par l'Etat allemand. Le 15 mars 1884 avait lieu, en Italie, une adjudication de 18.000 tonnes d'acier Bessemer, deux usines allemandes soumissionnèrent à raison de 143 fr. 30 et 143 fr. 50 la tonne, rendue franco à Gênes. Le 21 du même mois, des rails de la même qualité furent adjugés au chemin de fer de l'Etat à Berlin au prix de 179 fr. 35 la tonne, livrables à l'usine. Le même fait s'est reproduit depuis (1).

Mais, tous ces encouragements donnés aux membres des cartels n'ont pas paru encore suffisants à certains partisans de ces ententes. Dans plusieurs pays, ils ont demandé à l'Etat de les aider à triompher d'une des principales difficultés qui surgissent lors de la formation du groupement, la difficulté de réunir la presque totalité des producteurs de la même industrie, en rendant dans certains cas l'entente obligatoire.

En mars 1887, un membre du Reichstag a demandé que les corporations industrielles qui assuraient les ouvriers contre les accidents soient investies par la loi du pouvoir de limiter la production dans les ateliers et les

(1) Claudio Jannet. — *Correspondant*, 25 septembre 1887.

prix dans les comptoirs de vente (1). On avait fait déjà des tentatives similaires en Suisse ; en 1890, la Fédération des brodeurs de St-Gall avait demandé au conseil fédéral de déclarer l'adhésion à son cartel obligatoire, désespérant de pouvoir grouper tous les producteurs de la profession, sous le régime économique actuel « ce régime dissolvant, dit M. R. Jay, qu'on appelle encore le régime de la liberté de l'industrie » (2). En juillet 1892, nouvelle pétition. Le cartel des horlogers de Bienne, qui ne peut triompher des industriels restés indépendants, appuie cette pétition par une campagne en faveur des cartels obligatoires. Enfin, plusieurs projets de loi, tendant au même but, furent déposés devant les chambres fédérales. Ils sont venus jusqu'à présent se briser contre l'art. 31 de la constitution, qui proclame et garantit la liberté de l'industrie. Aussi en 1892, un projet fut-il déposé par M. Favon, député de Genève, demandant la revision de cet article.

Dans certains pays, on a mis, dans une certaine mesure, ces théories en pratique, le gouvernement allemand par exemple, sans déclarer expressément le cartel obligatoire, a changé, par une subtilité juridique, un syndicat professionnel en cartel. En 1886, le cartel conclu entre les principales mines du bassin de la Rhur, soulevait chez certains adhérents des protestations tellement vives, qu'il était vraisemblable qu'on ne pourrait renouveler la convention qui unissait ses membres. Les directeurs de la coalition imaginèrent alors de former un autre cartel, en transformant un groupement, qui avait pour but de poursuivre les progrès techniques dans l'industrie houillère, la Bergwerkschafts-Kasse de Dortmund, association qui groupait obligatoirement tous les exploitants du district minier. On modifia les statuts de cette association avec l'assentiment de l'autorité supé-

(1) Babled.
(2) Babled.

rieure et on ajouta à ses attributions, qu'elle avait le soin des intérêts économiques de l'industrie houillère de la région. Armée de cette nouvelle disposition, la majorité imposa d'une taxe montant à 15 % de leur valeur les quantités de houille extraites par chaque mine au-dessus d'un maximum de production fixé par elle, et ce, dans le but de limiter la production. Pour faire adopter plus facilement cette mesure, on affecta le produit de cette taxe à la création d'hôpitaux pour les ouvriers. Par sa complaisance, le gouvernement avait ainsi aidé à transformer en cartel obligatoire un simple groupement corporatif et forcé une minorité, qui voulait rester indépendante, à se plier à la volonté de la majorité.

En Autriche-Hongrie, à la suite de la convention internationale du 5 mars 1902, mettant fin aux primes directes ou indirectes sur le sucre, l'Etat a abaissé la taxe douanière qui était de 27 fr. 50 par 100 kilogr. à 6 fr., forçant ainsi les producteurs coalisés à diminuer de 15 à 20 fr. les prix qu'ils exigeaient des consommateurs nationaux, mais en compensation, le Parlement a voté une loi réglementant l'industrie sucrière et limitant la concurrence que ses membres peuvent se faire entre eux, comme l'aurait fait un contrat constitutif de cartel. Deux lois distinctes fixent en effet le contingent, c'est-à-dire la quantité de sucre que les producteurs austro-hongrois sont autorisés à livrer à la consommation intérieure, contre acquittement des droits. La première réglemente le contingent général annuel et assigne leurs parts aux pays : Autriche-Hongrie, Bosnie et Herzégovine. La seconde réglemente la répartition du contingent général de chaque pays, entre les fabriques de ce pays. Le contingent d'une usine est transmissible en partie ou en totalité et peut être acquis par une exploitation concurrente, à condition que le cumul ne dépasse pas 80.000 quintaux. En Autriche, la création de fabriques nouvelles, quoique difficile, est encore possible, mais en Hongrie, elle est presque impossible. Dans chacun de ces deux pays, c'est

le Ministre des Finances qui détermine périodiquement les proportions de sucre de contingent qu'on pourra et devra mettre dans la circulation intérieure. La réglementation de l'industrie sucrière est donc extrêmement minutieuse et rigoureuse et, cependant, ce sont les membres mêmes de cette industrie qui ont insisté auprès du gouvernement pour qu'il prenne ces différentes mesures. Ils craignaient, en effet, que le cartel pût difficilement continuer à exister à l'abri d'un tarif de douane réduit à 6 francs, or, avec la loi du contingent, le cartel est assuré de continuer à réunir un nombre suffisant d'adhésions, car personne n'aura d'intérêt à rester dehors ; aucun producteur, en effet, n'aura d'intérêt à vendre à bas prix, puisqu'il ne pourra vendre plus que la part qui lui est assignée et que, d'autre part, il est assuré de vendre ces quantités au cours normal. L'Etat austro-hongrois, en la circonstance, a donc assumé le rôle de régulateur de la production aux besoins de la consommation et en plus il a, comme le gouvernement allemand, extrêmement favorisé le fonctionnement du cartel.

Il faut espérer que ces exemples ne seront pas suivis ; déclarer les cartels obligatoires serait, en effet, reconstituer les anciennes corporations, les cartels au lieu de se sentir tolérés comme cela est actuellement et de s'appliquer à faire supporter leur existence, tireraient de la protection de l'Etat une force et une morgue, qui les rendraient aussi insupportables que ces organisations de l'ancien régime. D'autre part, au point de vue des principes de droit, il paraît intolérable de forcer des industriels à abdiquer toute liberté et de les livrer « perinde ac cadaver » aux décisions d'une majorité toute puissante qui réglera de force leurs intérêts les plus précieux, comme cela s'est fait en Allemagne. Enfin, au point de vue économique, quelle que soit l'opinion personnelle que l'on ait sur les effets des cartels, il est indiscutable que leur action n'est pas encore assez connue, leurs résultats assez sûrs pour pouvoir, sans imprudence, forcer une in-

dustrie ou toutes les industries d'un pays à accepter leur contrôle et changer ainsi, par une mesure d'autorité, aussi radicalement les conditions de la vie économique.

***

Mais, à côté de ces associations qui réclament l'aide et la protection de l'Etat et qui s'abritent frileusement sous son aile, il en est d'autres qui ne sollicitent de lui aucun concours et qui souvent s'efforcent même de ne pas attirer son attention ; ce sont les cartels internationaux.

On désigne de ce nom deux genres de groupements différents. Le premier, celui qui constitue le véritable cartel international réunira, tout comme le cartel national, environ 90 %, des producteurs de la même industrie, mais il recrutera ses adhérents dans tous les pays où est exercée cette industrie. Il s'assurera ainsi sur le marché universel le quasi-monopole qu'a le cartel ordinaire sur le marché national et aura un contrôle absolu sur l'industrie dans laquelle il se sera formé. Sa situation sera même beaucoup plus favorable que celle du cartel ordinaire, car son action ne sera pas limitée comme la sienne par la plus ou moins grande élévation des tarifs douaniers et que contrôlant la plus grande partie de la production du globe, il n'aura à tenir compte, pour fixer ses prix, que des répugnances de la consommation et de la concurrence des produits similaires. Mais ce genre de cartel sera peu fréquent ; il ne pourra, en effet, se former que dans des industries exploitant un produit rare, où les entreprises sont peu nombreuses, autrement il ne pourra jamais réunir une proportion assez considérable d'adhérents et les nombreuses entreprises restées indépendantes rendront vaines toutes tentatives de limiter la production ou de fixer les prix. Comme exemple de ce genre de cartel, on peut citer le syndicat des producteurs de zinc brut qui a fonctionné pendant 9 ans, de 1885 à 1894.

Il groupait la presque totalité des producteurs européens et sur une production mondiale de 325.000 tonnes en fournissait 265.000. Dix mille tonnes seulement de la production européenne échappaient à son contrôle et la production américaine qui, à cette époque, n'était que de 50.000 tonnes étant tout entière consommée par le marché national, il avait un contrôle absolu sur le marché européen. Il en a usé du reste avec modération et n'a fait qu'enrayer la baisse en améliorant lentement les cours. Plusieurs tentatives analogues faites sur les mines de cuivre ont échouées, citons : le cartel international des glaces qui, formé le 16 mars 1900, entre fabricants français, belges et allemands, pour se partager les marchés du monde entier, a été forcé par la fondation de fabriques dissidentes de se dissoudre en mars 1901, et le cartel international de la porcelaine émaillée fondé en 1899, qui n'a pas eu un sort plus heureux ; mais on a vu réussir celui des mines de mercure et celui des fabricants d'iode.

Le second genre de cartel international est beaucoup plus fréquent ; il consiste en une alliance entre plusieurs cartels nationaux, alliance par laquelle chacun de ces cartels se réserve d'ordinaire son propre marché et partage avec les autres groupements contractants les marchés neutres. Mais la fixation dans la répartition totale de la part de chaque pays est la partie délicate de la combinaison et fait souvent échouer la tentative d'accord, ou cause sa dissolution.

En 1887, le cartel allemand des usines qui laminent le fer avait conclu un arrangement avec le syndicat austro-hongrois « Oester-ungar Eisen-castel » le contrat réservait à chacun des deux groupements l'usage de son marché intérieur, réglementait l'approvisionnement de la Serbie et de la Bulgarie et délimitait la sphère d'influence de chacun d'eux sur les autres marchés (1). En 1900,

(1) Raffalovich. — Les coalitions de Producteurs et le Protectionnisme.

les tréfileurs allemands et autrichiens conclurent un accord du même genre, des ententes semblables existent, du reste, entre les cartels qui contrôlent la production du coke en Allemagne et ceux de Belgique, entre les syndicats de poutrelles allemands et étrangers (1).

Les cartels internationaux de ce genre seront donc très nombreux et cela se conçoit ; ce sont en effet des accords entre adversaires qui s'estiment d'égale force et qui préfèrent, plutôt que de se livrer aux aléas d'une lutte incertaine, se partager les débouchés que leur assure la concentration de leurs forces, contre des concurrents moins bien armés. On peut cependant voir dans cette pratique, si elle se généralise, un grave danger pour l'avenir. Actuellement, si un cartel ayant obtenu le monopole dans son pays d'origine se montre trop exigeant, a une conduite nuisible pour les intérêts économiques de la collectivité, les pouvoirs publics, en abaissant ou en supprimant les barrières douanières, qui, nous l'avons vu, ont une si grande influence sur son fonctionnement, pourront espérer amener la fin de ses effets fâcheux, mais il n'en serait pas de même si le produit contrôlé par le cartel avait également donné lieu, dans toutes les nations voisines, à des ententes entre ses producteurs et si ces divers groupements étaient liés par des conventions réservant à chacun d'eux leur marché national. Le jeu de la concurrence, que l'on se flatterait de rétablir par la suppression des barrières douanières, serait ainsi toujours supprimé et les consommateurs des différents pays où fonctionneraient les cartels syndiqués, seraient livrés pieds et poings liés à leurs adversaires.

III. — EFFETS DES CARTELS.

Les partisans des cartels, nous l'avons vu, affirment que ces groupements remplissent une double mission

(1) Rapport du Consul de France, M. Pingaud, cité par Villain.

également bienfaisante, vis-à-vis de leurs membres et vis-à-vis de la collectivité. Cette double tâche peut s'énoncer ainsi : le cartel supprime la concurrence entre ses adhérents et assure un prix rémunérateur à leurs produits ; vis-à-vis de la collectivité, en proportionnant toujours rigoureusement la production à la consommation, il amène une régularité de prix inconnue sous le régime de la libre concurrence et s'il ne prévient pas les crises industrielles, adoucit ainsi leurs effets, ce qui est un résultat également heureux et pour le consommateur qu'il fournit, et pour l'ouvrier qu'il emploie.

Il nous faut examiner jusqu'à quel point ces affirmations sont justifiées et si les avantages ainsi proclamés ne sont pas contrebalancés par des inconvénients équivalents ou supérieurs. Nous devrons pour cela diviser notre sujet en trois parties et étudier successivement quels résultats présente l'action des cartels, pour leurs adhérents, pour les consommateurs et pour leurs ouvriers.

Effets pour les membres de l'entente

Pour les membres de l'entente il semble que si celle-ci peut réussir à se former et à fonctionner, elle ne présente guère que des avantages.

En premier lieu, elle fera cesser la concurrence excessive qui était une cause de ruine pour les industriels rivaux et qui a été souvent le principal facteur de sa conclusion ; elle permettra de subsister aux petites entreprises qui, sans elle, auraient peut-être été fatalement dévorées par les grandes. L'entente placera, quel que soit le procédé qu'elle emploie, tous ses adhérents dans une situation, sinon égale, du moins proportionnelle aux forces qu'ils auront apportées à la coalition. S'il y a une différence de faite, s'il y a une faveur d'accordée, ce sera généralement au profit des plus faibles.

La suppression de la concurrence et sa conséquence naturelle, la possibilité pour les entreprises moins vigou-

reuses de subsister, tel sera donc le premier avantage que le cartel assurera à ses adhérents.

Un second sera généralement de leur faire obtenir de plus hauts prix de leurs produits et de leur faire réaliser des économies sur les frais de vente de ceux-ci. Le cartel, en effet, s'il n'a pas de bureau de vente, limitera la quantité de produits que ses adhérents pourront présenter sur le marché, ou les prix qu'ils pourront les vendre et amènera ainsi la hausse des prix ; s'il a un bureau de vente, étant vis-à-vis de la masse des acheteurs vendeur unique, il sera dans une situation très favorable. Les cartels, dans la grande majorité des cas, ne relèveront cependant les prix que d'une façon modérée, cela est dans leur politique, ils compteront davantage pour s'assurer des bénéfices sur les économies que leur fera faire leur bonne organisation commerciale.

Tous les cartels, nous l'avons vu, réalisent une certaine concentration commerciale, celle-ci est complète pour les cartels qui ont un bureau de vente. Les avantages de cette organisation sont nombreux. On réalise, en premier lieu, une grande économie sur les frais généraux. Comme les entreprises jadis concurrentes sont maintenant unies, on économisera la plus grande partie des frais que faisait chacune d'elles pour s'assurer des clients, les frais de réclame que faisaient les quarante ou cinquante exploitations, maintenant syndiquées, seront par exemple remplacés par la publicité unique faite par le bureau de vente ; il en sera de même des frais de représentation ; c'est ainsi que le Comptoir de Longwy a remplacé les 48 représentants (1) qui parcouraient jadis la France pour le compte des 16 maisons, aujourd'hui ses adhérentes, par 3 voyageurs, et les 16 comptabilités de vente par une seule ; dans la plupart des cas même, au lieu d'aller au devant du consommateur, comme l'on est pour ainsi dire vendeur unique et qu'il ne peut s'

(1) Plaidoirie de M. Méline pour le Comptoir de Longwy.

procurer autre part la marchandise qu'il convoite, on l'attendra et on se bornera à créer, pour sa commodité, des bureaux de vente régionaux. Désormais, n'ayant plus à lutter contre des rivaux, débarrassé le plus souvent par l'organisation syndicale du souci de la partie commerciale de son entreprise, l'adhérent du cartel pourra se consacrer entièrement à la partie industrielle et chercher à accroître la différence entre le prix de revient et le prix de vente, qui sera généralement commun à tous les membres de la coalition, différence qui représentera pour lui le bénéfice de son exploitation. Enfin, en faisant desservir chaque acheteur par l'exploitation géographiquement la plus rapprochée de lui, on économisera encore des frais de transport importants. Suppression de la concurrence, augmentation ordinaire des prix, diminution des frais de vente et de livraison, tels sont donc les avantages que les membres du cartel retireront de son fonctionnement, mais ces avantages ne vont pas sans un inconvénient qui est quelquefois assez grave pour les annihiler et amener la dissolution de la coalition.

Le cartel veut, nous l'avons vu, toujours proportionner exactement la production à la consommation et, pour arriver à ce résultat, la consommation n'étant pas toujours égale, il doit fréquemment limiter la production de ses adhérents. Or, cette limitation est toujours extrêmement pénible à supporter.

Si, en effet, la réduction de production diminue les frais de main-d'œuvre, d'achat de matières premières et de fabrication, elle laisse subsister les mêmes frais généraux, les mêmes frais d'entretien, le même amortissement du capital fixe, qui devront être supportés par une production diminuée. Comme nous l'avons vu précédemment, les petites entreprises souffriront encore plus que les grandes de cet inconvénient. Celui-ci peut devenir si grave que les entreprises coalisées préfèrent payer les amendes fixées par la convention, plutôt que de continuer à produire à perte. Le fait s'est produit en 1888, pour les

houillères de Westphalie. Déjà en 1886, l'assemblée générale du même syndicat avait décidé une réduction de production de 5 % ; or, les infractions avaient été tellement nombreuses, qu'au bout de l'année, au lieu d'une diminution, on constata un excédent de 2 %.

M. Babled nous cite encore l'exemple suivant où la réduction de production imposée amena des inconvénients très sérieux : « Le syndicat des hauts fourneaux de Longwy avait décidé ses membres à diminuer de 63 %, leur production qui dépassait de beaucoup les demandes du marché. Il réunissait toutes les chances de réussite : usines en petit nombre rapprochées les unes des autres, englobées pour la totalité dans l'opération, mais la réduction de la production accrut les frais généraux dans la proportion de 5 fr. par tonne : le prix des fontes s'en accrut d'autant. Les lamineurs fournis par le syndicat ayant refusé de subir cette augmentation et réduit leur consommation au minimum, les maîtres de forge se trouvèrent bientôt à la tête d'un stock de 110.000 tonnes, qui empêcha toute espèce de hausse par la perspective de la baisse effroyable qui surviendrait le jour de la dissolution de leur syndicat. L'opération bonne à ses débuts était devenue désastreuse pour l'industrie qui l'avait tentée (1). »

La limitation de la production, procédé ordinaire du cartel, est donc toujours un sacrifice pour ses adhérents et il arrive parfois que ce sacrifice leur semble tellement pénible que les membres de la coalition préfèrent voir celle-ci se dissoudre plutôt que de l'accepter.

Ils devraient pourtant comprendre que si le cartel impose cette mesure à ses adhérents, c'est qu'il y est forcé par les circonstances économiques, que lorsqu'ils auront recouvré leur liberté, les mêmes circonstances subsisteront et qu'il y a tout lieu de croire que leurs efforts individuels seront moins puissants pour y remédier que l'action de la coalition.

(1) Babled déjà cité.

Lorsqu'une entente se dissoudra par suite de la rigueur des mesures imposées à ses membres, cela prouvera donc simplement que les faits économiques sont plus puissants que l'accord des hommes pour en corriger le cours, mais il n'y aura pas lieu d'en conclure que, sans l'existence du cartel, la situation eût été meilleure, ni qu'elle sera préférable après sa dissolution.

On peut même dire, sans être accusé de parti pris, qu'il est certain qu'une industrie organisée en cartel, grâce à sa concentration commerciale, et aux sacrifices réfléchis consentis par ses membres, aura plus de chance de traverser sans ruine une crise industrielle, qu'une industrie sous le régime de la libre concurrence.

Une industrie placée sous ce régime ne sombrera pas évidemment en la circonstance, mais il y aura de très nombreuses ruines individuelles.

Quel sera donc au juste le rôle du cartel vis-à-vis de ses adhérents ? Ce sera, d'une part, si les circonstances sont favorables, d'assurer un gain moyen à tous ses membres par la concentration commerciale qu'il réalisera, et l'usage du monopole qu'il détiendra et, d'autre part, en cas de crise, d'éviter dans une très grande mesure les ruines individuelles en répartissant sur l'ensemble des coalisés les sacrifices que nécessitera la situation. Il partagera donc tour à tour, entre ses membres, avec équité, le gain ou la perte et les conséquences de cette action apparaissent clairement ; si, d'une part, en adhérant à la coalition on s'assure contre une perte exagérée, résultant de guerres de prix ou de concurrence excessive, d'autre part, on limite également son gain éventuel, les bénéfices de la coalition devant être répartis entre tous ses membres. D'un côté, le cartel proscrira donc les fortunes énormes qui, dans toutes les industries, ne peuvent être réalisées que par quelques entreprises, aux dépens de toutes les autres, et il offrira à chacun de ses adhérents la chance de réaliser un gain moyen ; de l'autre, il garantira ses membres contre la ruine complète qui ne pourra

survenir que si les circonstances économiques, étant plus fortes que la coalition, l'amènent à se dissoudre. Le cartel, empêchant la lutte entre les producteurs rivaux, les grandes entreprises, qui, par la puissance de leur outillage et la force de leurs capitaux, ont toutes les chances de triompher dans la bataille, qui, de plus, réalisent déjà à un haut degré la concentration commerciale, auront un intérêt moindre à en faire partie — les usines Krupp, en Allemagne, ont toujours refusé d'entrer dans les cartels sidérurgiques — mais par contre son usage sera très précieux pour les entreprises secondaires, qui, sans lui, seraient peut-être fatalement condamnées à succomber.

Dans la majorité des cas, le cartel, en diminuant les frais généraux, en faisant bénéficier ses adhérents de tous les avantages d'une concentration commerciale très avancée, et en leur permettant de s'approprier une grande partie des bénéfices que les spéculateurs et les intermédiaires réalisent d'ordinaire à leurs dépens, aura donc pour eux des effets très avantageux. Il nous faut maintenant examiner si les intérêts de l'industrie monopolisée, considérée dans son ensemble, ne sont pas opposés à ceux du producteur pris individuellement.

***

Le cartel a, nous l'avons vu, pour effet de faire cesser la lutte entre les industriels coalisés ; il permet aux entreprises secondaires de subsister ; ce résultat est très heureux pour les producteurs pris individuellement, mais l'est-il à un degré égal pour les intérêts supérieurs de l'industrie monopolisée ?

Le régime de la non-concurrence ne diminuera-t-il pas la vitalité des exploitations qui lui sont soumises, les industriels coalisés, assurés par leur organisation syndicale d'un gain moyen, ne seront-ils pas tentés de se laisser aller à jouir sans efforts de cet heureux résultat et pour-

ront-ils, au cas où la coalition sera amenée à se dissoudre, soit par suite d'événements relatifs à son fonctionnement, soit parce que les barrières douanières seraient insuffisantes pour protéger son monopole, lutter contre des concurrents étrangers vigoureux, élevés dans la pratique de la lutte et qui seraient en quelque sorte une sélection des entreprises de leur pays. Le régime des ententes ne peut-il pas être assimilé à un climat de serre chaude, où s'étiolent les industries qui y sont soumises ?

On a comparé la lutte économique internationale à un vaste tournoi où chaque nation déléguerait les champions qui ont, au préalable, triomphé dans les luttes nationales ; or, le but des cartels n'est-il pas d'abolir ces luttes nationales ?

Voilà pour le marché extérieur ; mais le marché intérieur lui-même, serait, paraît-il, menacé. Combien de temps, dit-on, les droits de douane seront-ils suffisants pour protéger les industries coalisées, anémiées par le défaut de concurrence, contre les efforts d'entreprises étrangères vigoureuses, aguerries par la lutte et qui seront grossies des dépouilles des exploitations qu'elles auront supplantées ? C'est la possibilité de la concurrence américaine qui est ici visée. « Le flot, dit M. de Rousiers, vient d'Amérique ; en 1897, les Etats-Unis exportaient pour 62.737.250 dollars d'articles de fer et d'acier ; en 1898, ce chiffre montait à 82.771.550 dollars ; en 1899, à 105.689.645 dollars, soit plus de 525 millions de francs (en 1900, 121.858.000 dollars)... Déjà la situation n'est plus ce qu'elle était au printemps dernier ; les yeux se tournent avec inquiétude vers l'Amérique, toujours féconde en surprises...» Les exportations d'Amérique, qui étaient de 824 millions de dollars en 1895, se sont élevées à 1.465 millions de dollars en 1901, augmentant ainsi de près de 50 % en 6 ans.

Il semble que ces différentes objections puissent se résumer ainsi : le régime des ententes, en supprimant la

concurrence, ne fera-t-il pas disparaître la principale source de progrès et ne donnera-t-il pas ainsi, aux industries qui lui sont soumises, une infériorité sur les industries étrangères libres ? Il est difficile de répondre catégoriquement à cette question, car pour le faire on ne peut s'appuyer sur aucun fait précis, il faut toutefois convenir que les industriels réunis en cartels ne seront peut-être pas engagés au même degré à poursuivre des perfectionnements dans leurs procédés de fabrication, à chercher des économies dans le fonctionnement de leur entreprise, que les industriels libres qui seront souvent placés devant ce dilemne : ou triompher, ou disparaître ; mais il ne s'ensuit pas que le cartel, l'entente, soit l'ennemie de tout progrès industriel.

Que le cartel, en effet, agisse sur les prix, soit en limitant la production de chaque associé, soit en fixant le tarif auquel il devra la livrer, chaque adhérent aura l'intérêt le plus immédiat à essayer d'obtenir un prix de revient le plus bas possible, de façon à accroître son bénéfice, et pour abaisser ce prix de revient il fera tous ses efforts pour améliorer les conditions de son exploitation.

D'autre part, on veut nous représenter le cartel comme une institution de tout repos, qui permettra à chaque chef d'exploitation de se laisser aller à goûter les douceurs d'une prospérité assurée, mais très fréquemment il n'en est pas ainsi, souvent nous l'avons vu, les cartels doivent imposer à leurs membres des réductions de production qui leur paraîtront quelquefois tellement rudes que certains d'entre eux préfèreront payer les amendes fixées, plutôt que de s'y soumettre. Ces réductions de production seront même parfois assez pénibles pour amener la dissolution de l'entente. Dans ces différents cas, les industriels coalisés n'auront-ils pas un souci aussi grand de perfectionner leurs procédés, d'améliorer le fonctionnement de leurs entreprises, que s'ils étaient soumis aux luttes du régime de la libre concurrence ?

Enfin, en admettant que les adhérents du cartel aient à ce point de vue un léger désavantage, celui-ci ne sera-

t-il pas compensé, et au delà, par la force que leur donnera, contre les exploitations étrangères libres, la concentration commerciale des différentes entreprises coalisées qu'ils réalisent, l'énorme puissance des capitaux qu'ils réunissent et les prix élevés qu'ils touchent sur le marché intérieur, prime qui leur permet de livrer à l'étranger leurs marchandises avec un rabais considérable. Ces avantages sont d'un effet général, et tous les cartels peuvent espérer les obtenir, mais le cas où le groupement des producteurs d'une même industrie produira les effets les plus avantageux pour les intérêts supérieurs de la branche de la production où il sera formé, ce sera lorsqu'il fonctionnera dans une industrie jeune qu'il s'agira de lancer et d'imposer à l'esprit du public, ou encore, lorsqu'il y aura lieu de combattre certaines préventions qui se seront formées contre un produit.

La première entente qui fut créée entre les compagnies houillères de l'Allemagne avait un double but : chercher des débouchés extérieurs à la production minérale allemande et obtenir que la marine impériale achetât de préférence ses charbons aux houillères allemandes, plutôt qu'aux mines anglaises (1). Le Comptoir métallurgique de Longwy, en France, se forma pour propager la fonte lorraine contre laquelle il y avait alors une violente prévention : « Un seul kilogramme de fonte lorraine dans un wagon de fonte anglaise, disaient les fondeurs, gâte toute la fusion » et il a réussi dans sa tâche puisque aujourd'hui la fonte lorraine constitue les deux tiers de la production nationale et que la presque totalité de la fonte française destinée à la vente est vendue par son office (2).

Nous trouvons encore une preuve de la force et de l'efficacité des cartels en cette matière, dans l'action du cartel allemand de l'alcool industriel. Il ne s'agissait pas, en effet, ici, de combattre une prévention, ou d'obtenir

(1) Gruner cité par Villain.

(2) Villain déjà cité.

une faveur gouvernementale, mais bien de répandre un produit nouveau et de créer des débouchés à une industrie qui naissait et cela malgré tous les efforts d'une industrie rivale, très forte, dont le produit était déjà enraciné dans les habitudes du public, l'industrie du pétrole raffiné. A cet effet, on créa un cartel qui, au lieu d'avoir un bureau de vente, ne faisant qu'un avec lui, fut formé de deux syndicats accouplés, ne pouvant se passer l'un de l'autre, mais cependant distincts. Le premier, syndicat de production, formé de 4.000 distillateurs, vend par contrat tous ses produits au second, syndicat vendeur, qui a son siège à Berlin et porte le nom de « Centrale » pour la mise en valeur de l'alcool (Centrale für Spiritus Verwertung). Le syndicat des vendeurs cherche à écouler ces produits de la façon la plus avantageuse et partage la recette totale avec le syndicat des producteurs, dans la proportion suivante : 9/10e allant au syndicat de producteurs et 1/10e au syndicat de vendeurs. Le cartel, qui a sous son contrôle 75 % de la production totale de l'Allemagne, est devenue le maître tout-puissant du marché. Voici les efforts qu'il a faits, pour lancer l'industrie dont il a pour ainsi dire le monopole : « La Centrale a une section technique qui est l'âme de toute l'entreprise et qui ne néglige aucun moyen pour développer les emplois de l'alcool industriel. Elle s'est attachée à l'introduire dans les mœurs pour l'éclairage, le chauffage et la force motrice, en mettant l'alcool dénaturé à la disposition du public au plus bas prix possible et en répandant les appareils propres à son emploi. Pour cela, elle a créé 26.000 dépôts d'alcool dénaturé. Elle a exigé de ses dépositaires l'engagement écrit de ne pas prélever plus de 6 à 7 centimes et demi de bénéfices, par litre d'alcool, en le vendant de 0 fr. 35 à 0 fr. 40. Elle a organisé des magasins de vente d'appareils à Berlin, et dans les principales villes ; elle fait dans les journaux une publicité continue et consacre à sa propagande plus de 600.000 fr. par an. Elle a enfin organisé en 1902, du 8 au 16 février,

une exposition à Berlin qui a été ouverte par l'empereur d'Allemagne ».

C'est dans le même but, pour répandre l'usage de trois sous-produits du coke, d'un usage restreint, que se sont fondés en Westphalie 3 syndicats : l'Association allemande, pour la vente de l'ammoniaque qui, en 6 ans, a développé la consommation de zéro à 50.000 tonnes ; l'Association allemande, pour la vente des goudrons, et l'Association de l'Allemagne occidentale, pour la vente du benzol. Ces trois ententes se sont constituées sous la forme de sociétés anonymes. Or, dans l'enquête que les métallurgiques anglais ont fait faire en Allemagne, sur le développement dans ce pays de l'industrie sidérurgique, le rapporteur a placé en première ligne, parmi les causes de la prospérité constatée, l'utilisation des sous-produits.

On pourra objecter, il est vrai, qu'il n'est pas nécessaire de se coaliser, de créer un bureau de vente et d'écouler en commun sa production pour arriver à un résultat, qu'il serait peut-être possible d'obtenir en formant simplement un syndicat professionnel. Cette forme d'association serait peut-être en effet suffisante pour remplir le but que se proposaient les Houillères de Westphalie ou le Comptoir de Longwy, mais son action n'aurait-elle pas été très inférieure à celle du cartel de l'alcool industriel? Un simple syndicat professionnel aurait-il pu créer 26.000 dépôts et, c'était là un des points les plus importants de l'entreprise, mettre le public à même de s'approvisionner facilement, aurait-il fondé des magasins de vente d'appareils dans toutes les principales villes d'Allemagne, pourrait-il, comme le fait encore actuellement le cartel, dépenser 600.000 francs par an en frais de publicité ? Evidemment non, ses adhérents ne se résoudraient pas à payer des cotisations assez fortes, le cartel seul, dans les caisses duquel passe la recette totale des coalisés, peut avoir l'adresse de diminuer, avant de les répartir, d'une somme relativement considérable, les bénéfices de la coalition, pour augmenter ses débouchés dans l'avenir.

En outre, si les divers avantages que nous venons d'énumérer : concentration financière, concentration commerciale, puissance d'organisation, n'étaient pas suffisants pour assurer le triomphe de l'industrie coalisée sur les industries étrangères encore sous le régime de la libre concurrence, comme nous l'avons vu plus haut, par suite de la solidarité qui existe entre les différentes ententes de producteurs d'un même pays, qui ont un intérêt très vif à ce que le marché intérieur ne soit pas engorgé, ce qui ralentirait la consommation de leurs propres produits, les industries coalisées de ce pays se prêtent un mutuel appui contre l'étranger; c'est ainsi que les cartels de matières premières consentent à ceux de produits fabriqués des conditions particulières pour leur permettre de prendre l'avantage sur leurs concurrents étrangers. Ces pratiques, rappelons-le, sont assez générales pour qu'en Belgique, où le marché est soumis à la fois à l'influence des cartels sidérurgiques allemands et à celle du Comptoir de Longwy français, on cote les différents produits sidérurgiques quelques francs au-dessous des cours pratiqués dans ces deux pays. Il semble, pour toutes ces raisons, que l'on puisse avancer que les industries concentrées en cartel peuvent soutenir hardiment la lutte contre les industries sous le régime de la libre concurrence. Ne peut-on pas, du reste, en trouver une preuve dans les dispositions qu'ont manifestées, ces dernières années, divers gouvernements, de protéger leurs nationaux par des mesures spéciales contre la concurrence des pays où fonctionnent des cartels.

Concluons donc que, pour les adhérents du cartel considérés individuellement, l'entente semble présenter de nombreux avantages et que s'il est difficile de se prononcer catégoriquement sur l'influence qu'elle a pour les industries monopolisées, les désavantages qu'elle doit amener provenant d'un état économique futur, la concurrence universelle, on peut toutefois dire que jusqu'ici, rien, dans l'état des nombreuses branches de la production qui sont

sous le régime des ententes, n'a démontré la vérité de cette assertion et, qu'au contraire, l'augmentation considérable des exportations, l'essor merveilleux pris ces dernières années par l'industrie allemande, qui, nous l'avons vu, est presque tout entière sous leur domination, semblent lui donner un démenti.

Et après avoir fait ces constatations, on serait disposé à s'étonner que le développement des ententes ne soit pas plus considérable, et à se demander pourquoi, si réellement elles présentent les avantages que nous venons de leur reconnaître, tous les industriels de tous les pays ne les ont pas adoptées si l'on ne se rappelait les difficultés que soulève leur formation, la nécessité de réunir 90 % des producteurs de l'industrie contrôlée, l'obligation que le produit que l'on veut monopoliser se prête à la conclusion d'une convention, le besoin de tarifs douaniers à l'abri desquels on opérera, la nécessité enfin que les mœurs et les lois du pays où se formera la coalition ne soient pas contraires à son existence. Lorsqu'il aura triomphé de ces difficultés, dans la majorité des cas, le cartel présentera donc, pour le plus grand nombre de ses adhérents, des avantages ; il nous faut maintenant examiner si les intérêts de la collectivité ne seront pas en opposition avec ceux des industriels coalisés.

Effets pour les consommateurs.

Le premier danger qui apparaîtra sera celui qui résulte de la trop grande disproportion de force existant entre le cartel, coalition formidable de capitaux, qui est quelquefois, comme le Syndicat des cokes, vendeur unique sur le marché, et le consommateur qui, dans la très grande majorité des cas, est isolé. Cette agglomération considérable ne sera-t-elle pas tentée d'user d'arbitraire dans ses rapports avec cette faible individualité et, en cas de force majeure ou de crise, de lui faire supporter exclu-

sivement tous les maux de la situation ? Cela s'est produit fréquemment.

En temps ordinaire, le cartel sera en effet souvent obligé de résister aux désirs de ses clients. Si, par exemple, ses adhérents produisent des variétés différentes du même produit et que, pour une raison ou pour une autre, l'une d'elles soit favorisée par un très fort courant de commandes alors que les autres seront délaissées, pour rétablir l'équilibre entre ses adhérents, le cartel sera forcé, de deux choses l'une, soit de refuser nettement ces commandes multipliées, soit d'élever suffisamment le prix de l'article convoité, de façon à ce que les consommateurs se rejettent sur les produits similaires. D'une façon comme de l'autre, les besoins du consommateur seront contrariés (1).

D'autre part, le bureau de vente du cartel pourra avantager certains industriels avec lesquels il sera en des termes particulièrement cordiaux, au détriment de leurs concurrents, en les faisant servir par les exploitations situées le plus près possible du lieu de consommation. Ils économiseront ainsi des frais de transport, ce qui, pour certains produits comme le charbon, représente un avantage considérable.

Enfin, certains clients auxquels le cartel reprochera des infidélités ou qui auront essayé de résister à ses exigences, seront punis par des livraisons de marchandises

(1) Le nouveau comptoir de Cologne pour les briquettes de lignite du bassin de Bruhl-Unkel a inséré dans ses statuts la disposition suivante : « Pour rendre aussi égal que possible le placement de la production de chacun et diminuer les frais de transport la direction emploiera tous les procédés qui lui sembleront bons. On vise ainsi spécialement la fabrication de briquettes portant la marque du syndicat (Rhein-Brikets) ; celles-ci feront l'objet principal de l'activité de l'association. Les clients qui désireront une marque en particulier devront payer un supplément de 3 à 6 marks ou 5 à 10 selon la production, le supplément sera acquis par le producteur. »

de qualité médiocre, et s'ils protestent, le cartel, fort de sa situation de vendeur unique, ne sera pas disposé à écouter leurs réclamations comme un industriel ordinaire qui craindra de perdre sa clientèle.

Ces dangers sont très réels, mais il faut convenir que, jusqu'ici, peu de reproches de ce genre ont été adressés aux syndicats de producteurs; c'est au contraire, en temps de crise résultant de l'insuffisance de la production, alors que leurs membres débordés ne peuvent satisfaire aux demandes, que leur autoritarisme a soulevé le plus de colères. Pendant la crise de ce genre qui s'est produite de 1898 à 1900, les exemples de l'arbitraire des cartels abondent en Allemagne : c'est le Comptoir de vente des hauts fourneaux producteurs de la fonte, matière première nécessaire à toute la sidérurgie, qui impose la clause suivante à ses clients : « Arrêts d'activité, réduction dans la production, manque de charbons, ainsi que tous les autres cas de force majeure, dégagent les usines qui doivent livrer la marchandise de l'obligation de livrer, même après les délais fixés, les quantités défaillantes, par des hauts fourneaux appartenant à d'autres adhérents (1). » En conséquence de cette mesure, son client, le Comptoir des fonderies introduit lui-même, dans ses contrats, le paragraphe suivant : « Chômage forcé, grève, manque de matières premières et de wagons, mobilisation, guerre, tout cas de force majeure, nous délient de l'engagement de livrer les marchandises en temps fixé *sans éteindre le contrat*. » De son côté, le Syndicat des poutrelles formule : « Pour toutes commandes en cours, les usines se réservent de fixer le terme de livraison d'après les nécessités de la fabrication. L'engagement de livrer, dans un certain délai, ne lie que dans la mesure où la fabrication le permet. Toute convention antérieure est de nulle valeur. » En exécution de stipulations similaires, le Syndicat de l'acier mi-ouvré n'a livré, pendant un certain temps,

(1) Sayous. Op. cit.

qu'une partie très restreinte des demandes : 34 % pour les blocs laminés, 37 % pour les rondins, 50 % pour les aciers plats (1). Mais le Syndicat d'Essen a eu une conduite encore plus fâcheuse que ses différents congénères; non seulement en effet, il ne garantissait pas la livraison des quantités fixées, mais il défendait, sous peine d'amendes, à ses clients, de s'approvisionner ailleurs. Nous citons : « Les clients s'engagent à ne pas acheter ni à trafiquer de la houille, du coke ou des briquettes des charbonnages de la Rhür qui n'appartiennent pas au Comptoir; au cas contraire, les prix, pour toutes les sortes de charbons, seront élevés de 50 pf. par tonne (2). »

Il est à peine nécessaire de faire remarquer combien ces manques de parole, ces défauts de livraison pour une matière comme la houille, qui est indispensable à la plupart des exploitations, ou, comme la fonte, qui est nécessaire à toute la sidérurgie, ont été nuisibles pour un grand nombre d'industries; quelles appréhensions et quelle gêne ils ont apportées pour toute la production du pays; il faut, toutefois, remarquer que les cartels ne peuvent pas être rendus responsables des circonstances qui les ont forcés à prendre ces mesures et qui étaient, en l'espèce, l'énorme supériorité des demandes sur les facultés de production, mais, ce qui est à leur charge et ce qui justifie le reproche d'arbitraire que nous leur adressons, c'est, en premier lieu, le fait d'avantager certains industriels aux dépens des autres et, secondement, d'avoir, grâce à la force que leur donnait leur cohésion, fait supporter uniquement par leurs clients les maux d'une situation dont, nous le reconnaissons volontiers, ils ne sont pas responsables. Si l'on ne peut donc leur faire de reproches au point de vue économique, on peut leur en adresser au point de vue équité.

En France, le Comptoir métallurgique de Longwy, malgré la modération générale de sa conduite, a pris des

(1) Villain. Op. cit.
(2) Villain. Op. cit.

mesures analogues : en 1900, profitant de son omnipotence, il réduit brusquement les délais de paiement de 120 jours à un mois, et il supprime l'escompte, ce qui causa une grande perturbation chez les industriels intéressés. A la même époque, comme ses congénères allemands et pour les mêmes raisons qu'eux, le Comptoir n'a plus voulu garantir à sa clientèle, même l'ancienne, la livraison des quantités demandées (1).

Il arrivera même, parfois, que les cartels n'arguent pas de la nécessité pour justifier ces réductions de livraisons, ils les imposent comme punition aux clients infidèles, ainsi que nous l'avons vu lorsque nous avons étudié les mesures de combat employées contre les exploitations restées indépendantes.

Voici pour les mesures directes, mais, par les prescriptions qu'ils édicteront en refusant d'accepter les commandes au-dessous d'un certain chiffre, les cartels pourront avantager une partie des consommateurs aux dépens des autres et causer un large préjudice aux petites exploitations qu'ils livreront aux caprices des intermédiaires, alors que leurs concurrents, plus favorisés, pourront compter sur les prix plus modérés et plus fixes du syndicat.

Cet inconvénient est apparu dans toute son importance pendant la crise causée en 1900 dans l'industrie du charbon, par l'insuffisance de la production. Le Syndicat des cokes, qui ne vendait alors qu'aux grands consommateurs, leur livrait le coke de fonderie, en 1899, à 16 marks et, en 1900, entre 18 m. 50 et 20 marks; or, les marchands exigeaient cette dernière année, de leurs clients, pour le même produit, 42 marks. Depuis, il est vrai, le syndicat a décidé d'entrer en relations avec les consommateurs de moindres quantités, mais pas avec tous, avec ceux seulement qui prendront au moins 500 tonnes par an et par livraisons régulières. Le Syndicat général des houilles

(1) Sayous. Op. cit.

d'Essen a fixé, lui, au chiffre de 600, le nombre de tonnes que l'on devrait consommer annuellement, pour pouvoir s'adresser directement à lui et, pour faciliter ses relations avec ses clients de moindre envergure, il a créé des bureaux de vente régionaux. Mais il a encore entrepris de protéger les consommateurs qui, par suite de nécessités commerciales, ne pouvaient s'adresser directement à lui; à cet effet, dit M. Villain, « il a décidé qu'il stipulerait, à partir du 1er janvier, dans les contrats conclus avec les marchands, que les intermédiaires s'engageraient à fixer leurs prix de vente, de telle sorte que les bénéfices restent en rapport raisonnable avec les risques de l'entreprise et les frais généraux. Les marchands s'engagent à imposer les mêmes réserves aux sous-traitants. En cas d'infraction à cette clause, le marchand devra payer au syndicat une amende de 10 marks par tonne vendue à un prix excessif et, en outre, le syndicat se réserve la faculté de rompre, sans aucune autre formalité, le contrat ainsi vicié dans son exécution. » Deux marchands ont vu ainsi, paraît-il, le Syndicat d'Essen cesser toute relation avec eux.

Le syndicat forcera donc les intermédiaires à être raisonnables, à ne pas exploiter le consommateur mais, comme le fait remarquer M. Villain, qui pourra le contraindre lui-même, qui est tout-puissant sur le marché, à être raisonnable ? Qui sera juge de sa raison ?

L'arbitraire par lequel les cartels pourront léser les consommateurs ou avantager certains d'entre eux au détriment des autres, tel sera donc le premier danger que leur existence fera courir aux intérêts de la collectivité; il nous faut, maintenant, examiner si leur fonctionnement n'amène pas un inconvénient plus considérable encore en forçant les consommateurs à payer, pour les produits dont ils ont le monopole, des prix supérieurs à ceux qui seraient résultés du régime de la libre concurrence, c'est-à-dire quelle est leur influence sur les prix ?

*
* *

Il semble que l'on puisse avancer que l'effet ordinaire des cartels est de faire monter le prix des produits de l'industrie qu'ils contrôlent, en amenant la cessation de la concurrence entre les producteurs et, quelquefois, en provoquant la limitation de la production. On constate en effet, très généralement, après la formation d'un cartel dans une industrie, un relèvement des prix, et ceci apparaît d'autant plus fréquemment que, comme nous l'avons vu, ces ententes de producteurs sont, d'ordinaire, conclues à des moments de dépression, alors que les cours en vigueur sont au plus bas et rendent la situation très pénible aux industriels intéressés; le premier soin des coalisés sera donc d'essayer de les relever. Mais les cartels auront d'ordinaire, à ce sujet, une action modérée, car leurs promoteurs sentant contre eux, dans tous les pays, une certaine prévention, s'efforceront de ne pas exciter l'opinion publique, par une exploitation déraisonnable des consommateurs.

Si nous examinons, par exemple, l'influence qu'a eue, sur les prix de la houille, le Syndicat d'Essen, qui, comme nous l'avons vu, a une situation prépondérante dans cette industrie, nous voyons que cette influence n'a pas été oppressive pour les industriels allemands. Cette modération, les adversaires même des cartels lui rendent hommage.

« Les charbons flambants, dit M. Villain, vendus en moyenne 12 m. 36 et 11 m. 02 en 1890-91, qui étaient tombés à 9 m. 75 et 8 m. 08 pendant les deux années suivantes, n'ont été livrés qu'à 9 marks en 1894, c'est-à-dire dans l'année qui a suivi la constitution du Syndicat général de vente. Quatre ans après, ils ne cotaient encore que 9 m. 66. De 1894 à 1898, les charbons gras sont montés de 8 marks à 9 m. 08; les maigres ont progressé de 7 m. 50 à 8 m. 59; les charbons à gaz se sont avancés de 10 m. 50 à 11 m. 46, alors qu'en 1890, quand on commen-

çait à être sous le régime des petites ententes, ces combustibles valaient 10 m. 72, 11 marks et 13 m. 47 (1).

De son côté, M. Laur dit que, de 1893, année de la constitution du syndicat, à 1898, les prix ont augmenté dans les proportions suivantes, qui sont vraiment très minimes:

Charbons flambants, 0 m. 99.
Charbons gras, 1 m. 56.
Charbons à gaz, 1 m. 38 (2).

Or, il faut se rappeler que, de 1892 à 1897, les besoins de la consommation allemande de houille augmentaient de 42 millions de tonnes, ce qui était une occasion très favorable pour le syndicat d'élever ses prix. Il faut donc le féliciter doublement d'avoir résisté à cette tentation. A l'enquête qui a eu lieu en 1903, tous les industriels appelés à déposer se sont déclarés satisfaits de sa conduite à cette époque et, s'il y a eu quelques réserves de faites, elles concernaient la période 1900-02.

Le Syndicat des cokes n'a élevé également que d'une façon très modérée le prix de ses produits.

Le Syndicat des briquettes de Dortmund aurait même légèrement abaissé les siens. Le prix moyen de la tonne qui fut de 12 m. 67 en 1891, année de la fondation du syndicat, tomba en effet à 10 m. 47 en 1892, à 9 m. 08 en 1893; à 8 m. 32 en 1894; il est vrai que les demandes de la consommation, s'accroissant d'années en années d'une façon considérable, permettaient à la coalition de faire de beaux bénéfices sans élever ses prix, mais, enfin, elle aurait pu ne pas avoir cette modération et profiter de l'accroissement des demandes pour augmenter ses exigences. Dans la filature de coton, le prix de la façon, qui était de 21 pf. en 1900, s'est relevé à 27 7/8 dès la constitution du cartel.

Si les grands syndicats, comme ceux du charbon qui,

(1) Villain. Eod. loc.

(2) Laur. De l'Accaparement, tome I.

par leur importance considérable, par l'intérêt que présente, pour toutes les branches de la production, l'industrie qu'ils contrôlent, attirent l'attention générale, n'ont élevé les prix que légèrement; il faut, toutefois, remarquer que beaucoup de petites ententes en Allemagne, qui ne se sentaient peut-être pas aussi surveillées, ont eu une conduite moins modérée. D'autre part, en Autriche, le cartel du sucre a élevé l'écart entre le prix du sucre brut et celui du raffiné qui était de 4 fl. 75 par 100 k. en 1891, année de sa formation, à 8 fl. 75 en 1892; 9 fl. 30 en 1893; 10 fl. 5 en 1894. Le cartel du pétrole a également augmenté les prix. Le pétrole raffiné qui cotait 15 florins en 1892 année de sa fondation, est en effet monté à 16 fl. 50 en 1893, à 19 fl. 25 en 1895 et à 18 fl. 50 en 1896. Le cartel s'étant dissous en 1897, les prix tombent à 14 fl. 50 en 1897 et 15 fl. 75 en 1898; mais après une reconstitution cette même année, ils remontent de 18 fl. 40 à 19 fl. 75 en 1899, et jusqu'à 20 fl. 25 en 1900.

Il faut reconnaître qu'en Autriche les syndicats de producteurs ont eu une conduite beaucoup moins modérée qu'en Allemagne, en France et, en général, dans tous les pays où fonctionnent ces groupements. Mais, quoi qu'il en soit, il semble que l'on puisse conclure que l'effet général des cartels est d'amener, dans la période qui suit leur formation, une certaine hausse dans les prix des objets dont ils contrôlent la production. Ils ne sont, en effet, créés que pour cela. Leurs plus chauds partisans le reconnaissent du reste, mais ils plaident que cet inconvénient est bien racheté par les avantages que les consommateurs retirent du fonctionnement de ces ententes.

En premier lieu, disent-ils, elles assurent pour les industries tributaires une grande régularité dans les prix, une grande fixité dans les conditions de la production, en les renseignant d'avance pour une période souvent assez longue, sur les prix auxquels elles leur livreront leurs marchandises. C'est ainsi, qu'au mois de décembre 1902, le Syndicat d'Essen a fixé à ses innombrables clients, pour

toutes les spécialités de charbon, les prix qu'il demande rait du 1er avril 1903 au 31 mars 1904. Le Syndicat des cokes agit à peu près de même; or, le prix du charbon étant, pour certaines industries, un élément de première importance, ces renseignements ont permis aux industriels intéressés de passer des marchés avec leurs propres clients, en toute sécurité. « Par les marchés conclus avec nous dans des conditions déterminées, disent à M. Villain les directeurs du Comptoir de Longwy, nous permettons à nos contractants de préparer avec leur clientèle et en tout repos, des opérations où il y a le moins possible d'aléa. Nous concluons des contrats six mois ou un an à l'avance. De la sorte, nos acheteurs savent dans quelles conditions ils peuvent s'engager avec leurs propres acheteurs. N'est-ce pas un grand avantage que nous offrons ? »

Cet avantage des marchés à long terme et des conditions fixes établies pour tous les industriels, pour un laps de temps d'une certaine durée, M. Stumpff, représentant du Syndicat de la fonte, l'a exposé en ces termes devant la Commission d'enquête allemande sur les cartels, qui l'interrogeait sur l'action du Syndicat d'Essen pour son industrie : « Supposez, disait-il, une entreprise comme la mienne qui consomme 90 à 100 doubles wagons de houille par jour; elle aura un intérêt immense à prévoir quel sera exactement le prix de la matière première dans l'avenir; à cet effet, elle passe des marchés à long terme. Or, qu'adviendrait-il si, ayant conclu un marché de charbon pour un an et alors que vous n'avez encore écoulé que la moitié de votre production annuelle en fonte, le Syndicat des charbons baissait ses prix et concédait à d'autres fondeurs, vos concurrents; des prix inférieurs à ceux que vous payez. Comment pourrez-vous lutter ? »

Or, les syndicats, s'ils n'ont pas créé les marchés à long terme, ont beaucoup fait pour leur développement; de plus, c'est à eux que l'on doit ces fixations de prix à l'avance pour une longue période qui permettent aux industriels de fixer leurs conditions de production d'une fa-

çon certaine ; en France, le Comptoir de Longwy a beaucoup contribué à répandre l'usage d'un contrat spécial, le marché à échelles, par lequel le prix de la fonte est toujours proportionnel au coût de la matière première nécessaire à la produire : le coke. Le Comptoir et son client conviennent, par exemple, qu'une fourniture de 18.000 tonnes de fonte d'affinage sera faite en trois ans par livraisons mensuelles de 500 tonnes. Le prix de cette fonte sera fixé à 50 fr. 50 la tonne, quand le coke rendu dans les usines du Comptoir reviendra à 20 fr. Si le prix du coke subit une augmentation de 1 fr. par tonne, le prix de la fonte livrée augmentera de 1 fr. 25; par contre, si le coke diminue de 1 fr., le prix de la fonte sera réduit de 1 fr. 25. Les clients du Comptoir se sont, il est vrai, plaints qu'en 1897 le Comptoir ait forcé brusquement ceux dont les marchés arrivaient à expiration à accepter un changement de proportion en augmentant de 5 fr. le montant de sa rémunération. Ainsi, les marchés antérieurs disaient : fonte blanche, 46 fr. 50 quand le coke est à 21 fr.; les nouveaux furent ainsi libellés : fonte à 51 fr. 20, le coke étant à 21 fr. Il y a là, évidemment, une action arbitraire qui ne peut que confirmer le premier grief que, nous l'avons vu, les consommateurs ont contre les cartels; mais il faut reconnaître que cette augmentation se justifiait, au point de vue économique, par la situation florissante de l'industrie métallurgique, situation qui, dans les pays où cette industrie est sous le régime de la libre concurrence, causait une hausse beaucoup plus forte de cette matière. La fixation des prix à l'avance, pour une période assez longue, la vulgarisation des marchés à échelle et des marchés à long terme assureront donc, aux clients des cartels, une grande régularité dans les prix et, pour ceux d'entre eux qui transformeront les marchandises ainsi acquises, une grande régularité dans les conditions de la production, ce qui sera un avantage très précieux. Cet avantage du cartel pour les consommateurs paraît réel.

Mais, un autre effet heureux des groupements de producteurs, disent les promoteurs de ces ententes, c'est

d'empêcher les fortes fluctuations des prix dans le sens de la hausse ou dans celui de la baisse, en substituant l'action réfléchie du Conseil d'administration d'un syndicat qui prendra ses décisions après une étude minutieuse des conditions du marché, aux facteurs multiples du régime de la libre concurrence. Dans les périodes de grande activité industrielle, alors que l'affluence des demandes permettrait d'exiger des prix très élevés, leur influence modératrice se fera vivement sentir et l'on constatera, dans les industries monopolisées, une hausse de prix beaucoup moins forte que dans celles sous le régime de la libre concurrence. D'autre part, dans les moments de dépression, l'action syndicale les empêchera de baisser, comme ils le font sous le régime de la liberté. Le cartel sera donc un régulateur des prix, il empêchera les oscillations trop fortes dans un sens ou dans l'autre; M. Steinmann-Bücher, directeur de la *Deutsche Industrielle Zeitung*, déclare, à ce sujet, à M. de Rousiers : « Leur effet sur les prix est très positivement de leur donner plus de régularité. Les statistiques sur les variations des prix sont très instructives à ce sujet, ajoute-t-il. Dans les industries où il y a cartels, les courbes s'allongent, tendent vers la ligne droite, les dépressions sont plus adoucies, les à-coups moins brusques que dans celles où la concurrence reste sans limite. »

Si ces deux avantages : régularité et stabilité des prix, étaient réels, il est certain qu'ils compenseraient largement la légère hausse qu'amènent d'ordinaire la formation de ces ententes, mais, avant de conclure dans ce sens, il nous faut examiner si les affirmations des partisans des cartels sont entièrement justifiées par les faits. Pour cela, nous étudierons leur conduite pendant la crise qui a sévi en Allemagne, de 1898 à 1902, les enseignements que nous retirerons de cet examen nous seront précieux; dans aucun pays, en effet, la concentration des industries en cartels n'est aussi avancée et, d'autre part, en aucun endroit, la crise ne se fit aussi cruellement sentir.

De 1897 à 1900, il y eut en Allemagne, comme dans la plupart des pays d'Europe du reste, mais à un degré plus violent, un meilleur essor économique ; dans les différentes branches de la production, les industriels surchargés de commandes n'arrivaient plus à satisfaire les besoins de la consommation et comme nous l'avons vu plus haut, ils ne voulaient plus garantir la livraison des quantités demandées. C'était là une occasion très favorable de s'assurer de hauts prix. Or, les cartels ont-ils eu la sagesse de résister à la tentation, où se sont-ils laissés entraîner à abuser de la situation ? Ont-ils eu une conduite plus modérée que les industriels restés indépendants ; les consommateurs enfin peuvent-ils se louer de leur action pendant cette période ?

Il semble que les cartels de producteurs de matières premières comme le charbon, ententes dont il est plus aisé d'examiner la conduite, puisqu'elles n'ont pas subi la répercussion des hausses qui se produisaient à cette époque dans les autres industries, aient eu une action heureuse, en empêchant la trop grande élévation des cours pendant la période de prospérité, leur brusque abaissement au moment du resserrement de la consommation et aient ainsi amené pour un produit comme le charbon, nécessaire à toutes les industries, une stabilité de prix relative, satisfaisante, si on la compare aux variations souvent très considérables qui se sont produites dans la valeur des autres marchandises. Voici le tableau des variations de prix des principaux combustibles pendant une période de cinq ans.

Tableau indiquant en marks les prix cotés à la Bourse d'Essen

SYNDICAT D'ESSEN.

Qualités	1897	1898	1899	1900	1901	1902
Charbon à longue flamme...	8.57	8.84	9.13	10.00	10.00	9.50
Charbon gras...	8.85	9.08	9.37	10.25	10.25	9.50
Charbon maigre....	8.32	8.55	8.88	9.50	9.50	8.50
Charbon à gaz..... ..	11.17	11.46	11.75	12.75	12.75	11.75

Syndicat du coke.

Qualités	1897	1898	1899	1900	1901	1902
Coke de hauts-fournaux.....	13.87	14.00	14.37	21.29	22.00	11.00
Coke de fonderie.....	15.96	16.25	16.69	23.33	23.50	

Syndicat des briquettes.

Briquettes (1)	10.92	11.21	12 08	13.50	13.50	12.50

Ces chiffres font ressortir quelle a été la modération de la conduite du Syndicat d'Essen et de celle du Syndicat des briquettes qui, devant une augmentation des demandes qui ne permettait pas de satisfaire tous les acheteurs et qui par conséquent autorisait toutes les exigences, n'ont élevé que faiblement leurs prix. La comparaison des conditions faites ainsi aux acheteurs allemands, avec celles qu'imposaient dans les pays étrangers les exploitations minières non syndiquées, va nous permettre de nous rendre mieux compte de l'influence heureuse de ces deux cartels. Voici, d'après M. Sayous, les prix que les chemins de fer ont payé leur charbon de 1898 à 1900, pendant la période de grande hausse, en Belgique et en Allemagne.

Belgique : Charleroi demi-gras.		Prusse : 50 0/0 de pièces grasses.			
Dates.	Prix.	Dates.			Prix.
Mars 1898.....	11 45 fr.	1er	semestre	1898...	9 marks
Août 1898.....	11 55 »	2e	—	1898...	9 m. 60
Avril 1899	14 30 »	1er	—	1899...	9 m. 60
Octobre 189 ...	17 50 »	2e	—	1899...	9 m. 60
Février 1900...	22 50 »	1er		1900...	9 m. 60
Juin 1900.....	22 50 »	2e	—	1900...	11 m. 10(35)

Ainsi, tandis que les chemins de fer belges payaient, en 1900, leur charbon presque 100 % plus cher qu'en 1898, les chemins de fer allemands n'avaient à supporter qu'une hausse de 25 %.

C'est, du reste, ce chiffre de 25 %, que le ministre du Commerce, M. Bréfeld, au grand débat qui eut

(1) Sayous.

lieu au Reichstag sur la crise économique, indiqua comme hausse moyenne du charbon en Allemagne, alors que dans les pays voisins comme la Belgique, l'Angleterre ou la France, l'augmentation, affirmait-il, avait été de 50 à 100 %.

En France, en effet, le charbon du Nord tout venant qui avait valu en moyenne 10 fr. 69 en 1897, était monté à 23 fr. 30 en 1900, tandis qu'en Angleterre le charbon de Cardiff passait de 12 fr. 19 à 28 fr. 50.

Les cartels de producteurs de charbon, sauf peut-être celui du coke qui a eu des exigences plus accentuées, ont donc eu en Allemagne une conduite modérée et une influence heureuse pendant la dernière crise, mais peut-on décerner les mêmes éloges aux ententes de producteurs fonctionnant dans les autres branches de la production ?

D'après M. Sayous, qui a fait une étude très sérieuse et très documentée de la situation des industries du charbon, du fer et de l'acier, pendant cette période de 1897 à 1902, les principaux cartels formés dans la sidérurgie ont eu également, au point de vue de la hausse des prix, une conduite modérée, bien qu'ils aient eu eux-mêmes à subir les exigences du Comptoir de la fonte qui augmentait ses prix dans la même proportion que le Comptoir des cokes, son fournisseur, et M. Sayous, cite a l'appui de ce dire les chiffres suivants, qui, en effet, semblent établir en l'occurrence, la supériorité des industries syndiquées sur les industries libres.

	Fin 1897	Fin 1898	Fin 1899	Hausse 0/0	
Poutrelles....	121-128	121-128	140-150	16-17	syndiquées.
Fers en barre..	132-135	132-135	190-220	43-63	non-syndiqués.
Rails en acier.	116-120	120-122	145-150	25	syndiqués.
Tôles fines....	135-160	140-160	210-230	44-37	non syndiqués (1).

D'autre part, en France, les fers marchands qui étaient cotés 16 fr. 50 le 1er octobre 1898, valaient 28 fr. le 1er octobre 1899, soit une plus-value de 70 % ; les rails

(1) Sayous, déjà cité.

d'acier dont le cours moyen pour 1898 avait été 15 fr.92, montaient à 24 fr. en 1900, soit une augmentation de 50 %. En Amérique, à la même époque, les cours augmentaient de 80 % (1). Il semble donc que pour ces produits de large consommation, l'influence des cartels ait été heureuse et qu'elle ait atténué dans une certaine mesure, pour les consommateurs allemands, les effets du mouvement économique qui faisait monter tous les prix d'une façon considérable.

Mais si nous examinons les autres spécialités avec M. Sayous, qui a fait porter son observation sur une centaine d'articles en fer et en acier de beaucoup moindre importance, dont les uns voient leur production contrôlée par un cartel et dont les autres sont sous le régime de la libre concurrence, l'impression est beaucoup moins concluante. Alors que les essieux montés, en effet, dont la fabrication fait l'objet d'une entente, voient leur valeur s'élever de 1894 à 1900, de 64 %, les enclumes qui sont sous le régime ordinaire de l'industrie n'augmentent que de 36 %, alors que les pointes qui sont débitées par un comptoir de vente valent en 1900 95 % plus cher qu'en 1897, les clous de chaussures qui ne sont contrôlés par aucun syndicat n'augmentent que de 26 % ; d'autre part, les vis de machines, dont les producteurs ne font pas partie d'un cartel, augmentent de 157 %, les pas de vis, de 150 %, les vis de charrue, de 97 %, quand les petites vis qui sont sous le régime syndical ne s'élèvent que de 39 % (2).

En France, d'autre part, pendant la seconde période de la crise, aux moments de dépression où tous les prix baissaient avec autant de rapidité qu'ils s'étaient élevés, le Comptoir de Longwy a offert un grand exemple de modération et de sens commercial. Ce cartel s'était lié avec ses clients en 1900, pendant la période de pros-

(1) Réforme économique, 15 déc. 1901.

(2) Sayous, déjà cité.

périté, par des contrats passés à des prix très avantageux, pour une durée de trois ans. Peu de temps après la conclusion de ces engagements une crise très aiguë éclata ; les fondeurs clients du Comptoir se déclarèrent alors incapables d'exécuter les contrats auxquels ils venaient de souscrire et refusèrent de prendre livraison des quantités de fonte qu'ils avaient commandées. Le Comptoir aurait pu résister, son droit était incontestable, il préféra pourtant ne pas acculer ses clients à la ruine ; il reporta d'une année l'exécution de ces marchés et les remplaça provisoirement par des contrats moins onéreux que l'on appela marchés intercalaires. Au commencement de 1901, ces nouveaux engagements étant encore trouvés trop durs, le Comptoir les remplaça au mois de mai par des marchés contenant de nouvelles concessions. Un jugement d'ensemble sur les effets des cartels, au point de vue de la stabilité des prix, pendant la crise qui vient de se terminer, est donc difficile à formuler ainsi qu'un pronostic d'avenir ; il semble cependant que l'on puisse conclure que les grandes ententes qui contrôlent la production d'un objet comme le charbon, qui est nécessaire à toutes les industries, ou bien encore un produit de grande consommation dont les variations importent à une foule d'acheteurs et sont l'objet d'une grande publicité, seront généralement portées à ménager l'opinion et à ne pas mécontenter leurs clients et auront, en assurant une stabilité de prix relative, une influence très heureuse pour les intérêts de la collectivité, mais que les cartels formés dans les branches de la production qui ont des débouchés plus étroits, dont les agissements par conséquent n'attireront pas autant l'attention publique, seront disposés à profiter, comme des industriels indépendants, de l'affluence des demandes pour augmenter leurs prix, et que leur action ne présentera donc aucune supériorité, en temps de crise, sur les industries soumises au régime de la libre concurrence. L'affirmation des défenseurs des cartels qui

prétendent que la hausse légère que ces syndicats amènent dans leurs prix, en temps ordinaire, est compensée par les avantages qu'ils assurent en temps de crise, en modérant les fluctuations des cours, n'est donc pas toujours justifiée par les faits, et il semble qu'au premier reproche d'autoritarisme et d'arbitraire que nous avons adressé aux cartels, l'on doive en ajouter un second : celui de faire payer aux consommateurs, légèrement plus cher, les objets qu'ils monopolisent, et cela, sans que l'on puisse avancer que cet inconvénient soit toujours compensé par une stabilité équivalente des prix.

Mais peut-être les consommateurs pourraient-ils se résigner à payer des prix un peu supérieurs les objets dont ils ont besoin, en songeant que cette élévation de prix est nécessaire pour permettre aux industries nationales de subsister, si, comme nous l'avons dit plus haut, les cartels n'étaient forcés, pour décongestionner le marché, d'écouler au dehors, à des prix très différents de ceux qu'ils font sur le marché intérieur, l'excédent de leur production. Quelquefois, ces pratiques nécessaires à l'équilibre de la production et des demandes sur le marché national seront de peu d'importance, mais il arrivera, dans certains cas, que ces exportations seront faites en quantités assez considérables et avec un écart de prix assez grand pour donner aux industriels des pays qui en profiteront une supériorité sur les industriels nationaux et empêcher l'exportation des produits fabriqués. Que des métallurgistes belges ou hollandais soient fournis, en effet, de coke et de minerai de fer par les cartels allemands qui contrôlent ces produits à des prix beaucoup plus avantageux que les métallurgistes nationaux, et il sera impossible à ceux-ci de vendre leurs produits en Belgique ou en Hollande, ou bien il leur faudra à leur tour faire sur les consommateurs allemands des bénéfices assez considérables pour pouvoir livrer leurs marchandises sur ces marchés au-dessous du coût de revient ; une industrie entraînera l'autre dans cette voie, ce sera tout un sys-

tème économique qui sera basé sur l'exploitation du consommateur indigène, pour pouvoir fournir meilleur marché aux acheteurs étrangers. Le tableau est certainement poussé au noir, il arrivera fréquemment que les quantités exportées seront minimes, que l'écart entre le prix du marché intérieur et le prix d'exportation ne sera pas considérable, mais quoi qu'il en soit, on comprend combien de pareilles pratiques paraissent nuisibles et vexatoires aux consommateurs qui en souffrent. Et cet inconvénient est général, il tient, en effet, à la nécessité de débarrasser le marché national de façon à ne pas laisser de stocks se constituer. Comme nous l'avons vu en étudiant le fonctionnement des cartels, un maître de forges français a exporté en Belgique pendant l'année 1898, 100.000 tonnes de fonte à un prix de 5 ou 6 fr., inférieur à ceux qu'il obtenait en France, et cette opération est d'un usage tellement répandu parmi les industriels français et allemands, que l'on cote généralement en Belgique les produits sidérurgiques à 1 ou 2 francs au-dessous des cours de consommation intérieure. En Allemagne, presque tous les cartels se sont rendus coupables de faits de ce genre et les reproches qu'ils se sont attirés à cette occasion ont plus excité contre eux l'opinion publique que la légère augmentation de prix qu'ils font supporter aux consommateurs nationaux. La *Gazette de Francfort*, organe libre-échangiste, a été particulièrement violente à cet égard et a cité à l'appui de ses dires les faits suivants : « L'Association des fers à demi travaillés paye une prime d'exportation de 15 marks par tonne, augmentée encore de 5 marks payés par le Syndicat de la houille. Le Syndicat du fer brut paye une prime d'exportation de 10 marks par tonne et le Syndicat de la tôle une prime de 20 marks. Nous voyons donc les organisations privées reprendre la politique des primes au moment où celle-ci est abandonnée par l'Etat. M. Vogelschin, dans une brochure sur l'industrie dans les provinces rhénanes a calculé que le Syndicat de la houille a

sacrifié, en 1897, aux dépens de ses autres acheteurs, une somme d'environ 17 millions de marks, pour forcer ses débouchés. Mais ce chiffre, il faut l'avouer, paraît tout à fait exagéré. Le tribunal de Gollesberg a démontré que le Syndicat du coke de la Westphalie vendait jusqu'en 1892 ses produits en Autriche à raison de 8.20 marks par tonne, tandis qu'il se les faisait payer 17 marks en Allemagne. Nous avons déjà parlé du véritable pillage organisé chez nous par le Syndicat des fils de fer, pour pouvoir vendre à meilleur marché à l'étranger. Les preuves les plus évidentes de cette tactique ont été données par le Syndicat du fer ; celui-ci néglige complètement l'exportation pendant la période des bonnes affaires et lorsque la crise commence, il domine ce marché du jour au lendemain, et, décuplant l'exportation, il arrête net l'importation. De tels résultats n'étaient possibles qu'en utilisant les hauts prix payés chez nous à faire des cadeaux à l'étranger. Ainsi, le fer en barres était vendu 125 marks chez nous, et 100 à l'étranger ; les poutres en fer, 110 et 80 marks ; les plaques 90 et 72 marks, etc... »

Tout en faisant la part de la passion dans ce réquisitoire d'un journal qui, *a priori*, est hostile à toute organisation en cartel, il faut reconnaître que les exemples qu'il cite sont exacts. M. Sayous, auprès duquel nous avons déjà puisé de nombreux renseignements, relate, de son côté, que le Syndicat des fils laminés expédia en avril 1902 ses produits à Anvers, à 82 marks la tonne, alors que les nationaux la payaient 130 marks. Et que l'on ne croie pas qu'il s'agisse de quantités négligeables, les exportations de semi-ouvré ont atteint, en effet, durant le 1er semestre de 1902, 262.494 tonnes, contre 48.264, en 1901, et 10.463, en 1900 ; or, les produits sont vendus 95 francs en Allemagne et 74 francs à Anvers. De son côté, le Syndicat d'Essen, également en 1902, pour se débarrasser du charbon à coke, en a vendu 60.000 tonnes, au prix de 2 marks, tandis que son prix de base était de 10 marks. Le Syndicat du coke agit de même et fournit les usines

de Bohême au prix de 11 marks, alors que les industriels allemands le payent 16. En France, lors de la grève d'octobre 1902, des envois considérables furent faits au prix de revient et ces sacrifices devinrent tellement pesants, que le bureau de vente dut élever les retenues sur les factures à 4 %, pour couvrir les pertes sur les exportations (1).

Il faut reconnaître que les faits cités se sont passés depuis deux ans, pendant la période de grande dépression qui a succédé à la période si brillante de 1897 à 1900, et qu'en temps ordinaire, alors que le resserrement complet de la consommation intérieure ne force pas les industriels à se débarrasser à toute force de l'excès de leur production, les exportations ne sont pas si considérables et ne sont pas faites à des prix si avantageux pour les consommateurs étrangers ; mais quoi qu'il en soit, il semble que le système de primes d'exportation est appelé à se généraliser, non seulement entre les différents syndicats et leurs adhérents, mais d'un cartel à l'autre. On a vu, en effet, au début de l'année 1902, une entente se conclure entre les différents syndicats des mines et de la métallurgie, en vue de développer l'exportation en Allemagne et d'organiser d'une façon méthodique l'aide qu'ils se donneront les uns aux autres dans ce but ; le Syndicat des houilles, le Syndicat des cokes, le Syndicat des fontes rhénan-westphalien, le Syndicat des fontes lorrain-luxembourgeois, le Syndicat des fontes de Siegen, le Syndicat des demi-produits, le Syndicat des tréfileries, le Syndicat des poutrelles, le Syndicat des tôles fortes, et tous les autres comptoirs analogues, ont donné leur adhésion. Un bureau de règlement pour l'exportation (Abrechnungsstelle für die Ausfuhr) fut constitué, dont le siège est à Cologne ; le conseil d'administration se compose des délégués des différents syndicats faisant partie de l'entente, il a surtout pour fonction de trancher

(1) Sayous. Déjà cité.

les contestations qui s'élèveraient au sujet de l'allocation de primes et de préparer les propositions relatives à leur montant et à leur durée. « Ces primes, dit le *Moniteur des Intérêts Matériels*, doivent être accordées de trimestre en trimestre, sur la base des ventes effectuées dans le trimestre écoulé, et cela alors même que les livraisons n'auraient lieu qu'au cours du trimestre suivant. Le point de départ a été reporté au 1er janvier 1902, pour faire bénéficier de la mesure les ventes préparées par les métallurgistes alors que les négociations qui viennent d'aboutir étaient encore en cours. Mais il convient d'observer que les fondateurs du bureau d'exportation tiennent à prévoir les spéculations et tous les abus des marchés à terme, en les excluant du bénéfice de la prime ; il est, en effet, expressément entendu que les primes seront accordées seulement sur les tonnages vendus pendant le trimestre écoulé, à la condition expresse que l'exportateur aura réellement pris livraison lui-même de ces produits pendant le dit trimestre et qu'ils seront exportés au plus tard dans le trimestre suivant. La base du calcul des primes est la consommation des matières premières (1) ».

L'aide que les groupements de producteurs se donnent entre eux pour pouvoir vendre à l'étranger à bas prix, les primes à l'exportation qui étaient jadis un fait exceptionnel vont donc devenir pour quelques industries d'un usage courant et réglementé ; mais si la contagion gagnait les autres branches de la production, si ces pratiques devaient se répandre, on serait en présence d'un véritable danger économique, car si les consommateurs aux dépens desquels sont faits ces cadeaux en souffrent, d'autre part, les producteurs des pays où l'on importe ainsi à vil prix des quantités de marchandises considérables ont à supporter une concurrence déloyale et voient se transformer les conditions ordinaires du commerce et de l'industrie.

(1) *Moniteur des Intérêts Matériels*

Au premier reproche d'autoritarisme et d'arbitraire dans leurs rapports avec leurs clients que nous avons adressé aux cartels, il faut donc en ajouter un second : celui de faire payer en temps ordinaire, aux consommateurs, des prix légèrement supérieurs à ceux qui résulteraient du régime de la libre concurrence, et avec les bénéfices ainsi réalisés, d'écouler l'excédent de leur production à des prix quelquefois très inférieurs, sur les marchés étrangers. Reconnaissons toutefois qu'en temps ordinaire ces exportations ne sont ni bien considérables ni faites à des prix assez avantageux pour constituer un danger et que ce n'est qu'en temps de crise, devant le resserrement absolu de la consommation nationale, que les groupements de producteurs exportent en quantité suffisante et à des prix assez bas, pour désavantager les consommateurs nationaux et donner une supériorité momentanée aux industries étrangères.

C'est ainsi que les exportations totales allemandes, qui étaient, en chiffres ronds, de 32 millions de tonnes en 1900 et 1901, ont sauté brusquement, en 1902, à 35 millions ; mais, peut-être, ne faut-il pas exagérer le danger ; si l'on examine par exemple, pendant la crise actuelle, la conduite du plus puissant cartel allemand, celui dont les décisions ont le plus d'importance pour la production nationale, le Syndicat des houilles d'Essen, on voit que ses exportations, pour 1901, ne montent qu'à 16,36 % de sa production, soit environ 8 millions de tonnes et que, d'autre part, les frais généraux, sur lesquels sont prélevées les primes d'exportation, ne se sont montés, pour cette même année, qu'à 1.918.865 marks. Or, si l'on tient compte que les bonifications d'exportation ne constituent pas la seule dépense de ce chapitre, on voit que celles-ci ne doivent pas excéder 1.500.000 à 1.600.000 marks et que cette somme, répartie sur les 8 millions de tonnes débitées aux industriels, ne doit pas, étant donné les frais de transport supplémentaires qu'ils ont à supporter, leur donner une grande supériorité sur les pro-

ducteurs allemands. Le Syndicat des briquettes, également en 1901, année de crise, n'exporte que 119.400 tonnes sur une production de 1.485.130.

Quel jugement d'ensemble peut-on donc porter sur les effets des cartels pour les consommateurs? Il semble que l'on puisse conclure que, formé dans le dessein de fortifier la situation des producteurs, en concentrant leurs forces et y réussissant, le cartel, quelle que soit la modération de la conduite de ses dirigeants, aura, de par son but même, toujours pour effet d'améliorer cette situation aux dépens des consommateurs. Le producteur ayant intérêt à vendre le plus cher possible, le consommateur à acheter au plus bas prix qu'il pourra, toute organisation, toute concentration des forces de l'un des deux antagonistes ne pourra s'effectuer qu'aux dépens de son adversaire en agissant, soit sur le prix de la vente, soit sur les conditions auxquelles elle sera faite. Mais ceci admis, les producteurs concentrés en cartels ont-ils abusé de la force que leur donnait leur organisation perfectionnée? Il semble, comme nous l'avons vu, que, malgré la modération ordinaire de leur conduite; l'on puisse leur reprocher leur autoritarisme et leur arbitraire dans leurs rapports avec leurs clients, une certaine hausse des prix et, enfin, d'utiliser les bénéfices ainsi réalisés sur les consommateurs nationaux, pour fournir les pays étrangers à des prix parfois très inférieurs, et ceci, dans certains cas, d'une façon assez prononcée pour désavantager les industries nationales qui dépendent d'eux. D'autre part, il ne semble pas que leurs avantages ordinaires, la suppression des intermédiaires, la régularité et la stabilité des prix, puissent entièrement pallier ces inconvénients. Le cartel, groupement qui a pour but de concentrer les forces des producteurs, sera donc, dans le plus grand nombre des cas, formé au détriment de leurs antagonistes, les consommateurs. Jusqu'à présent, dans presque tous les pays, ces groupements ont eu, dans la plupart des cas, une conduite modérée, mais ils ont évidemment une situation toute-

puissante et tout dépend de la volonté des hommes qui sont à leur tête.

Effets des cartels pour leurs employés.

Quels seront, maintenant, les effets de la nouvelle organisation industrielle pour la classe ouvrière ? Les cartels peuvent influer sur le sort des travailleurs, soit en modifiant la quantité du travail qui leur sera offerte, soit en agissant sur le prix que ce travail leur sera payé.

Leur action sur les salaires est très difficile à déterminer. Sans doute, les industriels placés, par le fait du cartel, dans une situation prospère, seront plus disposés à mieux payer leurs ouvriers; on trouve la trace de nombreux relèvements de salaires dans les différentes industries monopolisées; le Syndicat d'Essen se vante ainsi d'avoir payé, en 1901, 1.224 marks en moyenne à son personnel contre 1.042 dans les mines fiscales de la Sarre, et 872 en Haute-Silésie (mines non syndiquées), mais il est difficile de conclure que les relèvements constatés sont dus à l'action des cartels plutôt qu'au mouvement qui, dans toutes les branches de la production, a poussé à accroître la rétribution du travail manuel, mouvement qui a été rendu particulièrement énergique en Allemagne par le grand développement économique qu'a pris ce pays dans les dix dernières années.

Il semble, au contraire, que le cartel, entente d'entrepreneurs, conclue, il est vrai, dans le but bien défini de régler en commun les questions relatives à la production, et qui ne doit pas intervenir dans les rapports de ses adhérents avec leurs employés, mais, enfin, entente d'entrepreneurs, doive donner à ses adhérents une force plus grande pour résister aux revendications de leur personnel, que s'ils étaient demeurés isolés. Ne serait-ce que par la possibilité, en cas de grève, de faire exécuter les commandes par les établissements coalisés en activité, de façon à éviter les retards et les pénalités y attachées. Pour

avoir plus de chance de voir aboutir leurs demandes et pour pouvoir partager une partie des bénéfices de la coalition, si elle en fait, il faudra donc que les ouvriers opposent à l'organisation patronale une organisation ouvrière similaire et fondent, en face du cartel des entrepreneurs, une sorte de cartels d'ouvriers. Ceci a, paraît-il, reçu un commencement d'exécution en Allemagne où 300.000 mineurs syndiqués se dressent devant les 92 exploitations minières que comprend le cartel de la houille.

Mais si l'action du cartel sur les prix du travail est d'ordinaire à peu près nulle, n'influera-t-il pas sur la quantité de travail offerte aux ouvriers, ne donnera-t-il pas plus de stabilité, plus de régularité à la demande de main-d'œuvre ? Il semble que l'on puisse répondre affirmativement. Un des résultats du cartel pour ses adhérents est, nous l'avons vu, de permettre aux entreprises secondaires qui auraient probablement succombé de subsister. En agissant ainsi, en diminuant, en temps de crise, le nombre des ruines individuelles, il conservera un emploi à de nombreux ouvriers. Sans doute, cet avantage n'ira pas sans un inconvénient; le cartel sera obligé de limiter la production de ses adhérents, ce qui entraînera une limitation proportionnelle de travail pour leurs employés, mais pour les ouvriers, comme pour les patrons, ce sera un sacrifice nécessaire; en l'imposant, le cartel répartit simplement sur l'ensemble des intéressés l'effet des maux de la situation, maux qui, sous le régime de la libre concurrence, auraient causé une privation complète de travail pour quelques-uns d'entre eux, en ruinant les exploitations auxquelles ils étaient attachés.

Le cartel aura donc pour effet, pour les ouvriers comme pour les patrons, en diminuant le travail de tous, de permettre à tous de travailler et il adoucira ainsi pour eux, dans une large mesure, l'effet ordinaire des crises industrielles. C'est ce qui explique pourquoi l'entente de producteurs a trouvé, en Allemagne et en Autriche, parmi les ouvriers et leurs défenseurs habituels, de si chauds

partisans, et que des polémistes qui combattent tous les monopoles aient fait une exception pour le cartel.

Le cartel, si l'on ne peut mettre à son compte des relèvements de salaires bien caractérisés, par la stabilité, la régularité qu'il amène dans le fonctionnement de l'industrie qu'il contrôle, a donc des effets généralement favorables pour les ouvriers que cette industrie emploie.

S'il nous faut maintenant porter un jugement définitif sur les résultats généraux de cette entente, il semble que l'on puisse dire, qu'ordinairement favorable à ses membres, à qui dans les moments difficiles il permet de subsister, entre qui il répartit, suivant les cas, les gains obtenus ou les sacrifices qu'impose la situation, ainsi qu'aux ouvriers qui, grâce à la stabilité qu'il amène dans la marche des établissements qui les emploient, voient s'améliorer leurs conditions de travail, le cartel, quelle que soit la sagesse et la modération de ses dirigeants, sera toujours une menace pour le consommateur contre qui, en somme, il sera formé. Si les producteurs doivent donc être autorisés à se donner cette organisation perfectionnée, question que nous examinerons dans une autre partie de cette étude, il paraît à souhaiter que les consommateurs concentrent également leurs forces pour pouvoir résister à leurs exigences, si elles se produisent, et, d'autre part, que l'arbitre suprême, l'Etat, ne favorise pas dans cette lutte l'un des deux adversaires aux dépens de l'autre.

*
* *

Nous avons étudié jusqu'ici comment le cartel se forme, comment il fonctionne, quels sont ses effets pour ses membres, pour les consommateurs, pour ses employés; il nous faut maintenant examiner le développement que cette nouvelle organisation industrielle a pris dans différents pays. Nous commencerons cette étude par l'Allemagne qui est la terre de prédilection de ces groupements de producteurs.

Allemagne. — Quoique les premières ententes entre industriels soient nées dans d'autres pays et à des époques bien antérieures, on cite en effet, en Angleterre, des coalitions entre producteurs de la Tyre et de la Weard, conclues en 1770, c'est en Allemagne et depuis 1873 que se sont formées les ententes connues sous le nom de cartel. C'est également en Allemagne qu'elles ont pris tout leur développement et ont envahi toutes les branches de la production, ce sont enfin les mœurs allemandes qui leur ont donné ce caractère modéré, ce souci peut-être apparent, mais du moins proclamé des intérêts publics qui les distingue des autres coalitions de producteurs comme les pools ou les trusts.

L'Allemagne a donc été un terrain extrêmement favorable à la naissance des cartels. On peut distinguer plusieurs causes.

En premier lieu, l'esprit d'association qui est très développé chez les Allemands et qui a inspiré la parole célèbre : « Abandonnez trois Allemands quelque part, ils commenceront par former quelque association. » Avant la conclusion des cartels, cette tendance s'était manifestée par la création de nombreuses sociétés d'exportation ou de vente qui avaient pour but de faire réaliser à leurs membres des économies de frais de publicité ou de représentation. D'autre part, dans aucun pays, les syndicats professionnels qui ont simplement pour objet de défendre les intérêts de leurs adhérents, sans pour cela les engager à fixer en commun les conditions de leur production, ne sont aussi nombreux ni aussi puissants qu'en Allemagne. La ligue des agriculteurs compte 232.000 adhérents.

La seconde cause est l'essor prodigieux qu'a pris, depuis 25 ans, l'industrie allemande, l'élan qui, dans ce pays, a porté de très nombreux capitaux dans l'industrie et suscité la création, dans toutes les branches, d'une foule d'entreprises. On peut avoir une idée de cet essor si l'on se rappelle que, de 1892 à 1897, c'est-à-dire en 5 ans, la consommation de houille de l'Allemagne s'est accrue

de 42 millions de tonnes ce qui, comme le fait remarquer M. Villain, est exactement la consommation de la France dans cette même année 1897. Ainsi, en 5 ans, la consommation allemande s'était accrue de ce que représente en un an la consommation d'un pays comme la France.

En même temps, les débouchés n'étaient pas toujours en rapport avec la production de ces entreprises multipliées, il y avait fréquemment une surproduction et des crises industrielles qui poussaient les industriels à se coaliser pour relever les prix. Notons, enfin, parmi les faits qui ont pu amener la création de cartels, le fonctionnement de tarifs douaniers élevés.

Mais, ces deux dernières causes ne sont pas particulières à l'Allemagne et ne peuvent expliquer le développement; il en est une autre qui lui est tout à fait spéciale, c'est la protection que, dans ce pays, l'Etat a donné aux ententes.

Comme nous l'avons vu, il reconnaît la légalité des cartels, il les défend contre leurs détracteurs, il leur affilie ses usines et consent enfin à leur payer des prix supérieurs à ceux qu'ils demandent aux consommateurs étrangers. Cette protection de l'Etat, surtout dans un pays aussi fortement hiérarchisé, a eu vraisemblablement une très grande influence sur la multiplication de ces coalitions ; elle en a eu une non moins puissante sur leur action.

C'est vers le milieu du siècle que l'on trouve en Allemagne les premières ententes présentant les caractères que nous avons reconnus aux cartels; mais elles étaient conclues entre des compagnies de chemins de fer ou d'assurance, pour la fixation de tarifs communs. C'est seulement en 1860 qu'est apparu le premier cartel de producteurs ayant un caractère sérieux, celui des salines du Neckar; nous trouvons ensuite, en 1862, le cartel de la tôle; en 1864, celui des rails; en 1868, celui du bismuth qui existe encore après une interruption de fonctionne-

ment en 1883; enfin, en 1869, le cartel des salines saxonnes et thuringiennes (1).

Mais, c'est après 1873, sous l'influence de la crise économique qui éclata alors très vivement, que les cartels se multiplièrent et se formèrent simultanément dans toutes les branches de la production. Leur création fut grandement facilitée par l'adoption, en 1879, d'un tarif douanier très protecteur.

Ces ententes se répandirent dans toutes les industries, mais principalement dans les industries ayant un gros capital fixe, comme les industries chimiques; ce furent ces ententes qui furent le plus fortement organisées, qui groupèrent les capitaux les plus imposants et qui, par leur puissance, exercèrent le plus d'action sur la vie économique du pays. Nous allons examiner successivement comment se sont formées les coalitions dans les industries de la houille, du coke et du fer.

Suivant M. Grüner (2), c'est en 1876 qu'une première entente commença à s'organiser parmi les compagnies houillères de l'Allemagne; un premier consortium fut constitué le 1er mai 1877 par 20 mines du district de Westphalie; cette entente dura jusqu'en 1894, elle avait deux buts : chercher des débouchés extérieurs à la production minérale allemande, arriver à obtenir du gouvernement allemand que la marine impériale achetât ses charbons aux mines allemandes, au lieu de constituer ses approvisionnements avec des charbons anglais.

En 1894, le contrat ne fut pas renouvelé, car un groupement beaucoup plus important était né. En octobre 1879, certaines houillères du bassin rhénanwesphalien s'étaient en effet coalisés non plus pour faciliter l'exportation ou pour obtenir de l'Etat allemand certains avantages, mais pour déterminer le prix de vente par

(1) Liefmann. *Revue d'Economie politique*, juillet 1899.

(2) Gruner. Rapport au Comité des Houillères de France, cité par Villain.

une limitation conventionnelle de la production ; cette entente réussit à grouper près de 90 % de la production de la région. Les débuts furent heureux, la réduction de production convenue pour l'année 1880, fit relever les prix et il en fut de même pendant les années 1881-1882 qui furent des années de grande activité économique. Aussi, en 1882, le cartel put-il relever de 5 % le quantum de production fixé pour l'année précédente et ramena-t-il de 1 mark à 50 pfennigs par tonne ,la pénalité imposée à ses membres en cas de surproduction. En 1883, la crise périodique commença et beaucoup de contractants ne pouvant supporter de la même manière le ralentissement des affaires, éludèrent leur contrat. Il fut impossible, en 1884, de conclure une convention, 85 % seulement des industriels intéressés étant consentants. Cependant, la crise s'accentuait toujours; pour l'enrayer, on proposa de fixer le quantum de production de 1885 à un chiffre inférieur de 5 % à celui qui avait été imposé pour 1884 et qui avait empêché la coalition de se former. Il fut très difficile d'aboutir, la réduction de production étant, comme nous l'avons vu, beaucoup plus pénible à supporter pour les petites entreprises que pour les grandes; cependant, en avril 1885, on put signer un nouveau consortium; sur 107 exploitations, 38 des moins importantes recevaient des avantages. La pénalité dut être élevée à 2 marks par tonne et, malgré cette augmentation, les mines affiliées ne respectèrent par leurs engagements; au lieu d'une réduction de production de 5 %, c'est une augmentation de 2 % qu'on dut constater à la fin de 1886.

Une tentative pour conclure un engagement de 5 ans, avec une amende de 50 pfennigs par tonne de surproduction et une bonification égale par tonne de réduction, ne put réussir, et le Comité des Houillères de Westphalie préconisa la création d'un bureau central de vente fonctionnant entre le producteur et le consommateur; création qui se recommandait du succès qui avait acueilli le fonctionnement du bureau de vente du Syndicat des cokes.

Le 9 août 1890, les Charbonnages de la région de Dortmund formèrent une société anonyme au capital restreint de 80.000 marks (100.000 fr.); ils groupaient une production annuelle de 3 millions de tonnes. Ce syndicat de vente avait pour objet : « l'achat et la vente des charbons, cokes et briquettes », mais il limita son action à la houille. Le cartel se lia aux 15 charbonnages principaux par un traité qui portait : « Ces conventions sont faites pour une période de 5 ans (1890-95), dans le but de mettre fin, dans l'avenir, à toute concurrence entre les intéressés, sur le marché des charbons et conclure des accords avec les autres propriétaires ou associations analogues, en vue de la répartition des livraisons, de la fixation des prix et des conditions de fournitures. »

Ce cartel eut un très vif succès, aussi son exemple provoqua-t-il de nombreuses imitations; le 15 décembre 1890, 15 sociétés houillères de la région de Bochum, produisant 4 millions de tonnes, formaient un syndicat analogue; le 10 décembre 1890, se constituait le Syndicat d'Essen qui groupait 8 mines produisant 3 millions de tonnes, et, le 21 février 1891, neuf autres usines du bassin westphalien, d'une extraction de un million de tonnes, adhéraient au Syndicat de Stiele-Mülheim.

Ces quatre cartels westphaliens réussirent très bien, car, malgré la crise générale qui sévissait à cette époque sur l'Allemagne comme sur les autres nations, la consommation de la houille allait en augmentant grâce au développement de l'industrie sidérurgique. C'est ainsi que la production qui ne s'accroissait, avant la constitution des cartels, que de 975.000 tonnes par an, s'augmenta ensuite annuellement de 1.350.000 tonnes passant, de 1889 à 1893, de 35 millions 951.000 tonnes, à 40 millions 613.000 (1).

Cependant, malgré ces circonstances favorables, la coexistence sur un territoire restreint de quatre puissan-

(1) Villain déjà cité.

les coalitions n'était pas sans dangers pour leur développement, car elles étaient forcément amenées à entrer en lutte ; ainsi, pour éviter cette fâcheuse éventualité, dès le mois de janvier 1892, ces 4 syndicats se réunirent-ils pour former une fédération de cartels appelée Gemeinschaft de Dortmund. Cette fédération contrôlait alors 31 millions de tonnes sur les 37 millions produits par le bassin westphalien.

On avait ainsi supprimé la concurrence entre les ententes rivales, mais le lien qui réunissait l'ensemble des coalisés était encore trop lâche; de plus, on pouvait, en se concentrant, espérer économiser des frais généraux et donner au groupement une plus grand force. On résolut donc de fondre en un seul syndicat les 4 syndicats fédérés. Par une convention signée le 20 février 1893, on fonda à Essen un syndicat général, société anonyme au capital modique de 900.000 marks, divisé en 3.000 actions nominatives de 300 marks, réservées aux associés. Dès sa constitution, le cartel produisait 33 millions 1/2 de tonnes de houille sur les 38 millions 1/2 produite par toute la Westphalie (1). Le syndicat se forma à un moment très favorable, sauf, en 1893 et 1894, où il dut empêcher ses adhérents d'augmenter leur production; il eut toujours à satisfaire les demandes croissantes de l'industrie allemande qui, comme nous l'avons vu, prenait un essor merveilleux; jamais il n'eut à employer le procédé si pénible de la limitation de production qui avait causé la dissolution de plusieurs syndicats westphaliens; au contraire, dans les dernières années, sa production s'accrut de près de 4 millions de tonnes par an, augmentant en total, de 1894 à 1900, de 20 milions de tonnes, sans pouvoir, en 1900, suffire aux demandes de la consommation.

Jusqu'en 1900, son chiffre d'affaires avait toujours été croissant, si bien que cette année, ses adhérents extrayaient 52.081.000 tonnes. Le tableau ci-dessous don-

(1) Villain déjà cité.

nera une idée de la puissance de l'action de ce cartel et des progrès qu'elle a faits depuis sa création.

Production totale allemande.	Production westphalienne.	Production du Syndicat.
	1893	
73.852.000 T.	38.616.000 T.	33.539.000 T.
	1900	
110.000.000 T.	59.620.000 T.	52.081.000 T.

Ce fut seulement au commencement de 1901, devant le rétrécissement complet des affaires, que le syndicat dut, pour la première fois, imposer à ses membres une limitation de la production qui fut fixée, pour le premier trimestre, à 10 % et qui fut augmentée par la suite. Aujourd'hui le syndicat, comme il arrive toujours pour ces associations en temps de crise — et la crise actuelle est très aiguë — traverse une situation pénible. Il s'est formé en effet, parmi ses adhérents, un parti qui déclare ne vouloir continuer à marcher dans les conditions actuelles, que si les charbonnages indépendants comme le Deutsches Kaiser, le Rheinpreussen et le Charbonnage de Neumühl, qui ont actuellement une production de 3 millions de tonnes et qui profitent de toutes les réductions que le syndicat impose à ses adhérents, entrent dans l'entente. L'accord a été renouvelé par les membres du cartel en 1900, pour une période de 5 ans, mais l'on se demande si les 3 /4 des membres de l'association étaient d'accord pour demander la dissolution de la société, si cette dissolution ne devrait pas être prononcée comme celle de toute société anonyme (1). Le point faible du syndicat est évidemment de ne pas contrôler une proportion assez forte de la production nationale (seulement 52 %), il ne paraît toutefois pas probable de le voir succomber à cette première alerte.

Dans les premiers mois de 1901, les Charbonnages silésiens ont décidé de renouveler leur entente qui date de

(1) *Moniteur des Intérêts Matériels*, 2 octobre 1902.

1890. C'est une organisation beaucoup plus lâche et beaucoup moins concentrée que le Syndicat rhénan-westphalien; il n'y a pas de bureau de vente, chaque adhérent conserve sa clientèle et l'association se contente de lui fixer les prix minima qu'il devra vendre, et les quantités maxima qu'il devra produire Cette coalition contrôlera la production de 18 millions de tonnes; si l'on ajoute ce chiffre aux 52 millions du Syndicat westphalien, l'on trouve que, sur 110 millions de tonnes de houille ou de lignite, produites en Allemagne dans l'année 1900, 70 millions sont entre les mains de deux cartels. Si l'on met de plus en ligne de compte que, sur les 40 millions de tonnes qui échappent à leur action, un grand nombre sont employées par leurs producteurs, beaucoup d'établissements sidérurgiques étant possesseurs de mines, on voit le rôle tout-puissant que jouent les cartels dans le commerce de la houille.

La production du coke est peut-être encore plus concentrée. Une première association avait été formée en juillet 1885 par les houillères grasses et les fabricants de coke du district de Dortmund. Cette entente dut se dissoudre en octobre 1886, car elle n'avait pu réussir à grouper que 70 % des exploitations concurrentes (1). En 1888, on réussit à constituer un nouveau cartel qui, cette fois, réunissait 97 % des charbonnages à coke. Cette association laissait à ses membres une assez grande liberté d'action sur le marché intérieur, tout en les assujettissant à un contrôle très sévère et très rigoureux, mais elle réalisait sur le marché extérieur une concentration commerciale complète, tous les produits des coalisés devant être vendus par les agences du syndicat. Comme le fait remarquer M. Villain, c'était un acheminement vers le bureau de vente.

En septembre 1890, on réorganisa le cartel et on le constitua sous la forme d'une société anonyme au capital

(1) Villain.

de 400.000 marks, dotée d'un bureau central par lequel devaient passer tous les produits des adhérents. La concentration commerciale était désormais aussi complète sur le marché intérieur que sur le marché extérieur; sous cette nouvelle forme, le syndicat groupait 92 % des charbonnages à coke de la région. Les chiffres suivants, que nous empruntons au très intéressant livre de M. Villain, montrent et l'accroissement considérable pris par l'industrie du coke en Allemagne et l'action toute-puissante du syndicat sur cette industrie.

	1892	1899	1900
Production totale allemande... T.	6.843.000	11.430.000	
Production du bassin westphalien...	4.501.000	8.201.600	9.644.100
Production du Syndicat.....	4.025.000	7.045.9000	7.786.000

On voit quel contrôle puissant le syndicat exerce sur la production et la vente du coke, puisqu'en 1899, sur 11.430.000 tonnes produites par l'Allemagne, 7.045.900 l'avaient été par lui, soit les 61 centièmes. Or, on peut faire ici la même remarque que pour la houille, nombre de mines dont la production entre dans le tonnage général du pays voient leur production utilisée par leurs propriétaires; 1.465.000 tonnes sont utilisées ainsi par les usines métallurgiques westphaliennes; l'action du syndicat sur la vente est donc encore plus considérable que les chiffres que nous venons de donner ne la font ressortir. Mais ce n'est pas tout, le syndicat, nous apprend M. Villain, vend encore pour le compte d'autres producteurs que ses adhérents. C'est ainsi qu'en 1900 il a livré 491.000 tonnes pour le syndicat belge, 140.000 tonnes pour les mines du district d'Aix-la-Chapelle et 130.700 pour les usines métallurgiques westphaliennes; si l'on ajoute ces chiffres aux 7.786.000 tonnes produites dans cette même année par ses adhérents, l'on arrive à un total de 8 millions et demi de tonnes passées par les bureaux de vente du Syndicat westphalien des cokes.

Sur 110 millions de tonnes de houille produites annuellement, 75 millions sont entre les mains de deux cartels;

sur 11 millions de tonnes de coke, 8 millions et demi sont contrôlées par un seul syndicat; telle est la situation actuelle de l'industrie du charbon en Allemagne.

Mais, cependant, il semble aujourd'hui à ses dirigeants que la concentration n'y soit pas encore assez avancée, que la cohésion n'y soit pas assez forte et voici que l'on parle d'un fusionnement entre le Syndicat d'Essen et le Syndicat des cokes, entre lesquels il existe une grande solidarité d'intérêts. Certains indices, comme le transfert du Comptoir central du coke, de Bochum à Essen où se trouve déjà la houille, semblent prouver que la fusion des deux organismes est dans les contingences probables de l'avenir. Elle serait rendue actuellement plus facile par la mort du président du Syndicat des cokes qui a laissé sa place vide, ce qui écarterait les questions de suprématie de direction entre les deux groupements (1). Il faut donc s'attendre à voir, dans un avenir prochain, les deux industries du coke et de la houille dirigées par un seul organisme d'une puissance colossale. Outre ces deux cartels et le Syndicat général de Silésie, 5 autres syndicats régissent, en Allemagne, la vente des combustibles ou de leurs sous-produits. Ce sont : le Syndicat des briquettes de Dortmund contrôlant la vente d'environ 1.500.000 tonnes de briquettes de houille, la Compagnie générale allemande pour la vente de l'ammoniaque, le Syndicat des briquettes de Bonn créé en 1899, la Compagnie générale allemande pour la vente du goudron, fondée en décembre 1897, par les bureaux de laquelle passent annuellement 125.000 tonnes de goudron provenant de la distillerie de la houille pour la fabrication du coke, enfin la Compagnie allemande occidentale pour la vente du benzol, formée en 1894, qui régit la vente de 12.000 à 15.000 tonnes de benzine et de benzol. Tous ces syndicats ont été prorogés et sont en vigueur au moins jusqu'en 1903, dans la plupart des cas, jusqu'en 1905.

(1) *Moniteur des Intérêts Matériels*, 12 octobre 1902.

Si l'industrie métallurgique est moins concentrée, si les coalitions y sont moins fortes, toutes ses branches sont également contrôlées par des cartels. Ils sont au nombre de six : le Syndicat des fontes, le Syndicat des aciers mi-ouvrés, le Syndicat des poutrelles, celui des fils laminés, celui des tôles et le Syndicat des tréfileries (1).

Le Syndicat des fontes (Roheisen Syndikat) a son siège à Dusseldorf. Il remonte sous sa forme actuelle à 1897 et a remplacé des ententes très lâches. Il groupe 3 syndicats secondaires : le Syndicat rhénan-westphalien de Dusseldorf, l'Association pour la vente des fontes des pays de la Sieg, dont le siège est à Siegen, et le Comptoir de Lorraine et du Luxembourg (2).

Le Syndicat des aciers demi-ouvrés a pris, en 1898, son organisation actuelle, son action se bornait auparavant à limiter les prix de vente. Il a actuellement son siège à Dusseldorf et groupe la production des usines de la Moselle, de la Sarre, du Luxembourg, du Rhin et de la Westphalie. Ce cartel a à lutter contre la concurrence d'un autre cartel, qui a son siège à Coblentz et réunit les usines de Lorraine, de Luxembourg, de Rombach, de Differdingen et d'Aumetz. Ces deux syndicats, le Syndicat de l'acier mi-ouvré et le Syndicat des poutrelles dont nous allons parler, ont résolu, au mois d'octobre 1900, de se constituer à Wiesbaden en Syndicat général de l'acier.

Le Syndicat allemand des poutrelles n'avait été constitué à Dusseldorf qu'en 1899, il réunissait trois syndicats secondaires : le Comptoir des poutrelles du sud de l'Allemagne, le Comptoir des poutrelles du Bas-Rhin et de Westphalie, les usines de Peim dans le Hanovre (3).

Le Syndicat des fils laminés, créé en 1896, a son siège à Hagen en Westphalie (4).

(1) Tous ces détails sont empruntés au très intéressant livre de M. Villain : Le fer, la houille et la métallurgie à la fin du XIX^e^ siècle.
(2) Villain.
(3) id.
4) id.

Le Syndicat des tôles a été fondé en 1897, à Essen-sur-Rhur; il a été transformé, en 1898, en société à responsabilité limitée (1).

L'Association des tréfileurs s'est formée en 1899 à Hamm, elle a réparti son action commerciale en 4 zones : l'Allemagne du Nord et du Nord-Ouest dont le comptoir régional est à Berlin, la Saxe, la Silésie, l'Allemagne du Sud dont le comptoir est établi à Mannheim (2). Citons encore, parmi les cartels se rapportant à la sidérurgie, les deux cartels de fabricants de locomotives et celui qui vient de se former au commencement de 1902, entre 14 fabricants de fil de fer, produisant 500.000 tonnes. Tous ces cartels ont un ou plusieurs bureaux de vente, et sont très fortement organisés et pour le groupement de leurs membres et pour une action commune, mais ils ne peuvent toutefois contrôler les cours comme le font les syndicats formés sur la houille et le coke. Comme ces ententes, les cartels sidérurgiques ont, jusqu'en 1900, traversé une période très favorable et comme elles, ils n'ont eu à imposer aucune limitation de production à leurs membres; comme nous l'avons vu d'autre part, pendant cette dernière année, ils n'ont même pas pu toujours suffire aux commandes et ont ainsi soulevé de nombreuses plaintes parmi les consommateurs.

Mais si c'est surtout dans les industries qui emploient de gros capitaux fixes que l'on trouve des coalitions monstres, comme le Syndicat général d'Essen, on rencontre également des ententes entre producteurs, dans les industries les plus diverses.

Le mouvement commencé sous l'influence de la crise de 1873 ne cesse de prendre, de jour en jour, plus d'importance ; dans les dix dernières années, on a vu, en effet, se former plus de 160 ententes de producteurs. Aujourd'hui, l'industrie chimique, à elle seule, compte plus de 82 de ces

(1) Villain.
(2) id.

syndicats; les industries carrières et minières, près de 60; l'industrie textile 38 ; celle du papier 19 ; celle du bois 18 ; celle des produits alimentaires 12. Les marchandises qui, par leur nature, semblaient les plus réfractaires à la concentration industrielle et commerciale, ont vu leur fabrication donner lieu à un groupement ; c'est ainsi qu'il existe à Munich un cartel des biscuits et des gâteaux, qu'un Syndicat de brosses fonctionne à Nuremberg, que les bandages médicaux et les munitions de chasse sont également sous la domination de deux ententes (1).

M. Liefmann estime le nombre des cartels qui se sont ainsi créés dans toutes les branches de la production, à 398, et il ne compte, dans ce nombre, que les cartels industriels, en en retranchant même les cartels purement locaux, comme les brasseries. Il estimait, en 1899, qu'il devait en subsister 260. On s'accorde généralement à dire que leur nombre dépasse aujourd'hui 300. On a même déclaré à la Commission d'enquête sur les cartels en 1902, que le nombre de ces ententes devait s'élever à 450, mais peut-être tous les groupements compris dans ce chiffre ne présentent-ils pas tous les caractères que nous avons reconnus aux véritables cartels, et quelques-uns sont-ils simplement des accords de commerçants.

Les groupements de producteurs sont donc extrêmement nombreux en Allemagne, les principales industries sont sous leur direction; ils ont un organe central, le journal l'*Industrie*. Beaucoup d'entre eux sont unis par des liens très étroits, ils s'accordent des primes, des secours de toutes sortes pour lutter avec plus d'avantages contre la concurrence étrangère, mais ceci n'a pas encore paru suffisant à leurs dirigeants; malgré la force que leur donnait la masse des capitaux qu'ils concentraient, ils

(1) Au mois d'octobre 1903 on annonce qu'à l'instar des cartels du charbon qui ont fusionné, les différents cartels sidérurgiques vont se réunir pour poursuivre une action commune et placer toute l'industrie du fer et de l'acier sous une même direction.

se sentaient isolés contre les attaques qui se sont produites contre eux depuis le début de la crise industrielle actuelle; d'autre part, en se groupant, ils pouvaient espérer régler pour le mieux des intérêts communs; ils viennent donc de décider de former une fédération de cartels. C'est l'Association générale des industriels allemands qui a pris l'initiative de cette mesure (1).

Il semble donc que l'on puisse avancer, sans être taxé d'exagération, que c'est toute une transformation de la vie économique qui s'est acomplie en Allemagne depuis

(1) Elle a fait publier à ce sujet dans les journaux la note suivante :

« Dans l'espace de quelques années plus de 300 syndicats, cartels et associations se sont constitués en Allemagne dont 80 sont commerciaux et 220 industriels. Les gens qui sont à leur tête sont arrivés depuis longtemps à l'idée que bien que chacune des organisations défende ses intérêts particuliers, elles ont cependant tellement d'intérêts communs qu'il est nécessaire de les réunir dans une seule organisation. Les 80 syndicats de l'industrie métallurgique, les 40 de la verrerie et de la poterie, les 30 de la chimie, les 20 de l'industrie textile, les 10 de la houille, les 10 des produits alimentaires, les 10 de la fabrication du papier, sans parler de quelques groupements moins importants, sont une preuve vivante que l'Associetion syndicale est une nécessité économique générale partout où les branches industrielles ne se divisent pas trop en diverses spécialités comme c'est le cas pour le travail des laines ou des soies. Personne aujourd'hu ne peut attaquer les syndicats sans porter un coup à toute notre industrie nationale : cela a été reconnu depuis longtemps dans les milieux compétents. Ce n'est pas un simple hasard qui fait de l'Association générale des industriels allemands le centre du nouveau mouvement de fédération des cartels. Le comité directeur de cette association s'est occupé longtemps de cette question et a invité par une circulaire en date du 17 février 1902, tous les cartels de quelqu'importance à venir prendre part à une conférence à ce sujet. »

La conférence a eu lieu le 10 avril 1902, elle a abouti à la nomination d'une commission de 6 membres chargés d'organiser définitivement l'institution.

25 ans; mais sans essayer de porter ici un jugement sur les effets de la nouvelle organisation industrielle, il faut reconnaître que ces groupements de producteurs ont eu, jusqu'à présent, une conduite modérée. Dans aucun pays où fonctionnent des coalitions similaires, elles ne se sont appliquées davantage à faire pardonner leur existence, elles n'ont proclamé plus hautement leur désir de diriger selon les intérêts de la collectivité l'industrie dont elles ont le contrôle, elles ne se sont montrées plus soumises à l'Etat; aussi l'entente de producteurs n'est-elle pas impopulaire en Allemagne comme elle l'est en Amérique.

Cependant, depuis deux ans, sous l'influence de la crise industrielle qui a sévi très cruellement et dont on est disposé à leur attribuer peut-être injustement les effets, les cartels ont été assez violemment attaqués en Allemagne. Le principal reproche qu'on leur a adressé, celui qui a ému le plus vivement le public, c'est de faire une différence notable entre les prix de vente qu'ils exigent sur le marché national et ceux qu'ils demandent à l'étranger, différences qui, dit-on, défavorisent les producteurs nationaux. La *Gazette de Francfort*, journal libre-échangiste, et la *Gazette de Cologne* se sont distinguées par la violence de leurs attaques. Un débat qui a nécessité trois séances a eu lieu au Reichstag sur les effets des cartels; le gouvernement allemand y a pris très vigoureusement la défense de ces associations. Il n'y a pas eu de sanction. Cependant depuis, sans qu'on en ait indiqué de motifs spéciaux, le pouvoir central a ouvert une enquête administrative qui n'est pas encore terminée à l'heure actuelle, sur le fonctionnement et les effets de ces groupements de producteurs et sur l'initiative de la Chambre de commerce de Stuttgard, le Handelstag allemand (association des Chambres de commerce), a décidé, le 10 avril 1902, de procéder de son côté à une enquête indépendante sur le même objet. Les deux seuls groupements qui aient comparu, au printemps 1901, devant la Commission d'enquête officielle,

sont les Syndicats de la houille et du coke. L'épreuve s'est terminée à leur avantage.

*
* *

France. — Les ententes ont pris en France un développement beaucoup moindre qu'en Allemagne. On peut en trouver plusieurs raisons. En premier lieu, l'esprit d'association y est peut-être moins développé que dans ce dernier pays; d'autre part, l'opinion publique est beaucoup moins bien disposée à leur égard et considère assez défavorablement les accords entre producteurs de la même industrie; enfin, certaines branches dans lesquelles se sont formées en Allemagne les coalitions les plus puissantes, comme la production de la houille et du coke, n'ont pas, en France, les mêmes motifs pour se former en cartels, car il n'y a jamais lieu pour elles de remédier à la surproduction, puisqu'elles ne peuvent pas suffire à la consommation nationale. Auraient-elles du reste le désir de se coaliser, qu'elles n'en auraient pas la possibilité, la législation actuelle des mines ne le leur permettant pas. Enfin, le texte menaçant de l'art. 419 du C. P. impose une certaine prudence aux promoteurs des ententes sur les autres marchandises.

Cependant, c'est en France que paraissent s'être formées pour la première fois des groupements présentant les caractères de véritables cartels ; c'est également dans ce pays qu'elles ont pris en premier ce que nous avons reconnu la forme définitive du cartel, c'est-à-dire l'organisation d'un comptoir vendant la production de tous les adhérents.

En 1860, on vit se former une association à Saint-Etienne qui groupait plusieurs mines de charbon; elle obtint, en diminuant la concurrence, un relèvement des prix dont elle profita pour améliorer les conditions de son exploitation et les salaires de ses ouvriers. Plus tard, ce cartel, encouragé par ces résultats heureux, essaya

d'englober les compagnies minières de la Grand'Combe, mais cette tentative souleva de violentes polémiques qui devinrent bientôt sans objet, le décret du 24 octobre 1852 interdisant aux propriétaires de mines de s'entendre pour limiter la production sous peine de déchéance.

En 1864, les salines de l'État se formaient en syndicat qui avait pour objet de remédier à la surproduction et de relever les prix, il a réussi depuis à créer un bureau de vente, et devant les résultats heureux obtenus, il s'est prorogé pour une nouvelle période.

En 1876, plusieurs maîtres de forges du département de Meurthe-et-Moselle fondèrent à Longwy une entente pour répandre l'usage de leur fonte qui était alors dépréciée. « Un seul kilogramme de fonte lorraine dans un wagon de fonte anglaise, disaient les fondeurs, gâte la fusion (1). » Le Comptoir métallurgique de Longwy se constitua en société en nom collectif, c'était le premier essai de grande concentration commerciale par la vente en commun de la production de tous les coalisés; c'est donc le Comptoir de Longwy qui a ouvert la voie que devaient suivre les grandes ententes allemandes dont quelques-unes le dépassèrent depuis de beaucoup en importance. Conclue en 1877, la convention qui lie ses membres a été renouvelée plusieurs fois, en dernier lieu le 1er août 1899. Dès le début, il fut sur le marché intérieur l'intermédiaire obligatoire entre ses adhérents et les consommateurs, les membres de la coalition recouvrant leur liberté sur le marché extérieur. Il ne réunissait, tout d'abord, que 4 établissements métallurgiques comprenant 7 hauts fourneaux produisant de la fonte d'affinage et 6 hauts fourneaux donnant de la fonte de moulage. La vente du Comptoir ne s'éleva, pour le premier exercice, qu'à 72.000 tonnes; mais, petit à petit, la fonte lorraine triomphait des préventions qui existaient contre elle,

(1) M. Villain: Le fer, la houille et la métallurgie à la fin du XIXe siècle.

la production du département de Meurthe-et-Moselle prenait, d'année en année, plus d'importance et le fonctionnement du Comptoir, malgré quelques anicroches, semblait assez satisfaisant pour amener l'adhésion d'industriels restés indépendants. En 1877, le Comptoir groupait 18 établissements métallurgiques susceptibles de vendre de la fonte, c'est-à-dire la presque totalité des producteurs de Meurthe-et-Moselle; ces usines avaient produit, en 1896, 1.251.000 tonnes de fonte; elles en avaient vendu 466.000 en France et exporté 205.000 à l'étranger. En 1899, la production totale de la fonte en France s'éleva à 2.567.000 tonnes ; 1.565.000 étaient produites par le département de Meurthe-et-Moselle, et 1.002.000 tonnes par le reste de la France. Or, dit M. Villain, la presque totalité de la fonte produite hors de Meurthe-et-Moselle est dénaturée par ses producteurs et ne vient pas sur le marché. De plus, sur les 1.565.000 tonnes que livre ce département, 650.000 sont également dénaturées par les établissements métallurgiques qui les produisent, et, enfin, plus de 900.000 sont la propriété des membres du cartel et sont livrées à la consommation par l'intermédiaire du Comptoir. On peut donc dire qu'il a une action toute-puissante sur le marché de la fonte; elle est facilitée par un droit de 15 francs par tonne au tarif minimum et de 20 francs au tarif général sur la fonte étrangère. Grâce à cette protection, les importations sont tombées à 87.000 tonnes en 1892; à 59.000 en 1894 et à 22.000 en 1896; elles sont, il est vrai, remontées à 63.000 tonnes en 1897; 66.000 en 1898 et 101.000 en 1899; mais ce mouvement doit être attribué à l'engorgement de l'industrie française qui n'arrivait pas à suffire aux commandes.

Vis-à-vis ses adhérents, le Comptoir est lié par des statuts très étroits qui semblent avoir été conçus dans le but de sauvegarder à la fois les intérêts des producteurs associés, ceux des consommateurs et ceux des ouvriers. La production mensuelle de tous les sociétaires est fixée par le Comptoir; chacun d'eux prélève sur sa production les quantités nécessaires à l'alimentation de ses usines, le

surplus est mis par lui à la disposition du Comptoir, à moins que le Conseil d'administration ne fixe au quantum livrable un taux inférieur à ce surplus disponible sur la capacité productrice. L'excédent de la production peut être vendu par les sociétaires à l'étranger. Aux termes de l'art. 26 des statuts, il est interdit à tout membre de l'entente de posséder un stock supérieur à sa consommation de 2 mois, ceci afin d'empêcher, en cas de hausse, la vente en sous-main d'une partie du quantum dû au Comptoir. De plus, chaque semestre l'adhérent doit faire la déclaration des quantités utilisées dans ses usines, déclaration qui peut être contrôlée par la vérification des livres faite par un agent du syndicat. Les prix de vente que reçoivent les associés sont arrêtés à la fin de chaque semestre en prenant pour base : 1° les quantités de fonte de chaque numéro livrées au public pendant ledit semestre; 2° le produit total des livraisons. Ce produit est réparti entre tous les numéros et sortes de fontes au prorata des quantités; et les prix moyens de vente ainsi calculés constituent les prix de facture applicables à toute la production du semestre. Les majorations de prix de vente dues à une amélioration appréciée de la clientèle, majorations réclamées par elle, appartiennent en entier à l'inventeur, ceci afin de ne pas faire disparaître l'aiguillon de l'intérêt personnel. Enfin, l'art. 27 permet aux membres de la minorité de ne pas se soumettre à une décision prise par la majorité et de se refuser à exécuter les marchés conclus par elle.

Les intérêts des consommateurs et ceux des ouvriers sont sauvegardés par les stipulations de l'art. 28 qui prescrit que le Comptoir devra toujours posséder un stock important. On a fixé un minimum à cette provision, de façon à ce que le Comptoir ne soit pas surpris et puisse faire face à une demande inopinée de la consommation et un maximum dans le but de régulariser la production, de sorte qu'aux périodes de stagnation, la production passée ne vienne faire concurrence à la production actuelle et ne réduise ainsi les ouvriers à un demi-chômage .

Le Comptoir n'a jamais profité de sa situation pour augmenter les prix d'une façon abusive et il a répandu l'usage des marchés à terme qui leur assure une grande régularité ; vis-à-vis de ses membres enfin, il a rempli sa mission de la façon la plus heureuse, et est en partie l'auteur de l'essor merveilleux qu'a pris la production de la fonte dans la région. Le seul reproche que ses clients lui aient adressé, c'est d'avoir mis à profit la force que lui donnait le groupement de ses adhérents et le monopole qu'il détenait, pour prendre des mesures d'autorité comme la suppression de l'escompte et l'augmentation des délais de livraison.

Presque à la même époque que le Comptoir de Longwy, se fonda à Paris le Syndicat des sucres qui comprenait les gros raffineurs parisiens (Say, Lebaudy, Sommier, Raffinerie parisienne). Protégé contre la concurrence étrangère par un droit de 25 francs, ce syndicat parisien entra en lutte avec les syndicats provinciaux, notamment avec celui de Marseille, et les réduisit par des guerres de prix. Il accueillit cependant dans la suite quelques raffineurs provinciaux, mais en faisant la part du lion aux grosses maisons parisiennes qui avaient pris l'initiative de l'entreprise, celles-ci devant, en effet, seules profiter de l'augmentation de production pouvant se produire et la quote-part de production des autres raffineries syndiquées ne devant pas s'accroître. Ces différences de traitement et les jalousies qu'elles firent naître ont compromis, à plusieurs reprises, la solidité du syndicat qui, en 1892, fut obligé de se dissoudre. Le syndicat paraît avoir eu une action fâcheuse sur les prix du produit qu'il monopolise, en faisant subir aux consommateurs français une majoration de prix que certains auteurs estiment à 4 fr. par 100 kilos. En outre, il a fait quelquefois de telles différences entre ses prix de vente sur le marché intérieur et ceux qu'il demandait sur le marché extérieur, que les commerçants des villes situées près de la frontière, comme Besançon et Lyon, eurent parfois avantage à

acheter leur sucre en Suisse et à le réimporter en payant les droits de douane (1). A la suite des mesures prises en 1902, par la conférence de Bruxelles, le cartel se serait, paraît-il, dissous. Il ne subsisterait plus aujourd'hui qu'un syndicat professionnel.

Un groupement qui a de grands points de ressemblance avec le Syndicat des sucres, est le Syndicat des raffineurs de pétrole, formé en 1885, par les trois plus gros industriels de la partie : MM. Deutsch, Desmarais, Fenaille et Despeaux. Ce cartel formé, non entre les producteurs de pétrole mais entre raffineurs, est protégé contre la concurrence extérieure par un droit de douane qui est de 3 fr. 50 plus élevé sur le pétrole raffiné que sur le pétrole brut que le syndicat achète aux Américains ou aux Russes. Ces 3 fr. 50 de différence entre les deux droits représentent donc la protection douanière accordée aux raffineurs français, mais en plus, les membres du syndicat importent, sous le nom de pétrole brut, des pétroles raffinés additionnés de goudron pour les ramener au poids réglementaire et enfin, le rendement réel du pétrole brut est supérieur à celui admis par le ministère des Finances, ce qui leur permet, suivant M. Berthelot, de réaliser un boni supplémentaire de 6 % sur le pétrole russe et de 3 % sur le pétrole américain (2). Vis-à-vis ses concurrents intérieurs, le syndicat a partagé la France en quatre régions, avec prix variables et par les sacrifices qu'il consent sur ses prix de vente chaque fois que son monopole est en jeu, il a empêché jusqu'à présent, soit l'établissement de raffineries non syndiquées, soit l'importation de pétrole raffiné. La protection douanière qui a d'abord été de 20 francs, puis de 7, avant de tomber à 3 fr. 50, a permis au syndicat de réaliser de gros bénéfices aux dépens des consommateurs français qui, suivant l'estimation de M. Berthelot, payent

(1) Claudio Jannet. *Correspondant*, 1887.
(2) Dolléans. De l'Accaparement.

encore actellement le pétrole un sou par litre plus cher qu'il ne coûterait si on le faisait venir directement d'Amérique ou d'Anvers. Sur la demande du ministre des Finances M. Caillaux, la Chambre, dans sa séance du 9 mars 1902, a frappé l'industrie du pétrole d'une taxe de raffinage de 1 fr. par 100 kilos ; enfin, l'emploi encore nouveau de l'alcool industriel va faire diminuer les bénéfices du syndicat.

A côté de ces groupements importants, il s'est créé des cartels plus modestes pour « contrôler » les produits chimiques, la soude, le chlorure de chaux.

Le succès du Comptoir de Longwy et aussi la nécessité de répondre à un groupement de matières premières par un groupement de produits fabriqués, a déterminé la création d'ententes similaires dans les autres branches de la métallurgie.

On cite le Comptoir des aciers, formé de cinq grands établissements sidérurgiques producteurs d'acier, qui ne transforment pas en rails ou en poutrelles la totalité des produits sortant de leurs forges (1). Ces établissements faisaient autrefois partie du Comptoir de Longwy mais ils s'en sont séparés, car, consommant toute la fonte produite par leurs hauts fourneaux, son fonctionnement ne leur était d'aucune utilité.

Le Comptoir des poutrelles, dit l'*Annuaire du Ministère des Travaux publics*, est une société anonyme qui s'est formée à l'effet d'être « le vendeur unique en France et à l'étranger, des poutrelles à ailes ordinaires et à larges ailes, ainsi que des fers en U et en T, de toutes les formes et dimensions », provenant des 22 principaux laminoirs de France. Il s'est réorganisé, dit M. Villain, en juillet 1900 (2).

Le Comptoir des tôles et larges plats a pris la forme d'une société anonyme ordinaire ; elle groupe, dit l'*An-*

(1) Villain. Déjà cité.
(2) id.

nuaire du Ministère des Travaux publics, 8 usines métallurgiques (1).

Le Comptoir des ressorts de carrosserie a pris, lui, la forme des sociétés anonymes à capital variable ; il a été formé également par 8 établissements (2).

Tous ces cartels ont, à peu de chose près, le même fonctionnement que les syndicats allemands.

M. Martin Saint-Léon cite encore un cartel des tuileries, la Société des Tuileries de Marseille, société anonyme qui achète la production de ses membres et la revend au mieux et le Syndicat des fabricants d'ocre, industrie localisée dans le département de l'Yonne et de la Vaucluse, dont la production atteint 22 millions de kilogrammes.

La crise industrielle qui sévit depuis le milieu de l'année 1900 a amené la formation d'une entente dans l'industrie cotonnière. Les fabricants de la Normandie, qui furent bientôt imités par ceux des Vosges, ont essayé de limiter leur production. Ils se réunirent au Lloyd Rouennais et prirent les résolutions suivantes :

1° Restreindre la production des filateurs et s'entendre à cet égard avec les régions de Basse-Normandie, du Nord, de l'Aisne et des Vosges ;

2° Proposer dans ce but un arrêt général des entreprises syndiquées, le lundi de chaque semaine ;

3° Appliquer l'arrêt aux industriels possédant filature et tissage, aussi bien qu'aux filateurs seuls (3).

Ce programme reçut une exécution. On décida tout d'abord dans l'Est de ne plus travailler le samedi, puis les régions du Nord et de l'Ouest entrèrent dans l'entente qui se constitua à Roubaix en mars 1899, sous le nom de Comité Français de la filature de coton ; il fut convenu que tous les filateurs adhérents qui ne respecteraient pas

(1) Villain. Déjà cité.

(2) id.

(3) Dagan. *Revue Blanche* : Les grèves patronales.

le jour de chômage hebdomadaire imposé, verseraient au syndicat un centime par broche et par mois et que le syndicat avec le produit de cette contribution paierait des primes d'exportation.

Au commencement de 1902, le rétrécissement des affaires amena également la création à Douai d'un office pour la vente des charbons ; sa mission est non seulement de débattre les prix, mais aussi de refouler la concurrence étrangère et d'augmenter, par tous les moyens, le chiffre de vente actuel.

Le cartel, malgré les difficultés que lui opposaient la législation et les mœurs a donc pu s'implanter en France ; si l'on considère, cependant, l'ensemble des industries de notre pays, à l'heure actuelle, on voit que les ententes de producteurs y sont très peu nombreuses. La principale raison paraît en être, outre la timidité des mœurs commerciales et l'aversion qu'ont les industriels français pour les innovations, la très grande variété des produits fabriqués et enfin la grande part qu'ont le goût et la fantaisie dans l'ensemble de la production française, éléments qui, nous l'avons vu, empêchent la conclusion de toute entente précise et partant loyale. Un grand nombre des branches de l'industrie métallurgique sont, il est vrai, placées sous le régime des ententes, mais c'est la seule industrie où le fait s'est produit. Généralement, le cartel en France est un phénomène isolé qui affecte une grande modestie d'allures et, sauf le cartel des raffineurs de sucre, aucun de ces groupements n'a guère soulevé de récriminations par l'augmentation qu'il aurait amenée dans les prix. On évaluait, en 1900, le nombre des ententes de ce genre seulement au chiffre modeste de 20, alors que, comme nous l'avons vu plus haut, on en comptait 300 en Allemagne à la même époque.

Autriche-Hongrie. — Les groupements de producteurs sont tellement nombreux en Autriche, que ce pays peut presque disputer à l'Allemagne la suprématie en matière

d'ententes industrielles. Les premiers cartels ne s'y formèrent cependant que postérieurement aux cartels français. Comme en Allemagne, c'est la crise qui commença en 1873 qui fut, dans ce pays, le grand propulseur du mouvement syndical. Le premier cartel qui se constitua fut, en effet, celui des fabricants de rails laminés, qui fut conclu à cette époque, à l'occasion d'une adjudication du chemin de fer Kaiser Franz-Joseph, adjudication pendant laquelle les producteurs avaient fait, pour obtenir les commandes, les rabais les plus considérables. Aujourd'hui, comme nous venons de le dire, le nombre de ces ententes est considérable ; cependant, aucun des auteurs allemands qui les ont étudiées ne se hasarde à en donner un chiffre global. M. Menzel cite toutefois, parmi les objets dont la production a donné naissance à un syndicat, les articles suivants : les fils de coton, la bière, la ficelle, le sucre de plomb, le ciment, le chocolat et la confiserie, le carton pour toiture et l'asphalte, la dextrine, les fils de fer, le fer, la tôle, les tuyaux et tubes, les ustensiles en fer émaillé, les fez, le feutre, les bouteilles, les articles en verre de Gablenz (boutons, perles), le verre, les articles en caoutchouc, la pâte de bois, les chaussures en feutre, les chapeaux, les ouvrages en jute, les succédanés du café, le kaolin, les impressions sur cotonnades, les bougies et savons, la houille, l'acide carbonique, les engrais artificiels, la colle, la margarine, la farine, les meubles en bois courbé, le papier d'emballage, le papier, le pétrole, la porcelaine, les betteraves, les rubans de soie, les faux et faucilles, la soude, la glace, l'alcool, l'amidon, la glucose et les sirops, les boutons en bois, les fils de laine, le verre de table, les châles, les fils de vigogne, la toile cirée, les wagons, les lainages, les briques, le zinc en feuilles, le sucre.

Parmi ces groupements, les plus importants sont, sans contredit, les cartels du fer, du pétrole et du sucre.

Cartels du fer. — Le premier syndicat créé dans l'in-

dustrie métallurgique fut, comme nous l'avons vu précédemment, celui des rails laminés. La conclusion de l'accord fut facilitée par le petit nombre de grandes usines, dont il fallait recueillir l'adhésion (9), et par l'uniformité de l'article. Le contrat renouvelé plusieurs fois expire à la fin de l'année 1903. Grâce à un droit protecteur de 2 fl. 50 par 100 kilos, les producteurs syndiqués ont, paraît-il, assez largement exploité le marché national.

Les fabricants de wagon se sont également groupés en 1897 en un cartel qui a adopté le procédé de la répartition. Il a passé un accord avec ses émules, les cartels allemands et hongrois, qui contrôlent la même industrie.

Mais, ce ne fut que le 1er mai 1886 que fut conclue une entente qui embrassait l'ensemble de la production sidérurgique, sauf les deux spécialités : rails et wagons qui étaient déjà syndiquées. Ce cartel était à la fois un cartel de limitation de la production et des marchés. Chaque exploitation adhérente ne pouvait vendre que dans une certaine zone et pas au delà d'un certain quantum. Il n'y avait naturellement pas de bureau de vente, mais un bureau de renseignements (Evidenz Bureau), qui centralisait les rapports mensuels des usines syndiquées et était chargé de veiller à l'exécution du contrat. Des discussions intestines amenèrent la dissolution du cartel en 1899. Reconstitué en 1902, il ne groupe plus que 7 établissements autrichiens, mais le contrat qui les lie embrasse tous les produits et est beaucoup plus strict. Ce cartel a passé un accord avec le cartel similaire hongrois pour régler la concurrence qu'ils se feraient.

Cartel du pétrole. — Par suite de la découverte en Galicie de sources de pétrole, les raffineurs autrichiens qui importaient jadis de Russie près de 1.500.000 quintaux d'huile brute, n'en achètent plus aujourd'hui que 300.000. Les raffineurs syndiqués conclurent en 1898 une entente avec les producteurs autrichiens d'huile brute, au terme de laquelle ceux-ci s'engageaient à leur

vendre toute leur production au prix de 3 fr. les 100 kilos, moyennant l'allocation d'une prime égale à la moitié de l'excédent du prix du pétrole raffiné lorsqu'ils en obtiendraient plus de 18 florins les 100 kilos. En 1899, on créa un bureau de vente mais la concurrence des raffineurs indépendants obligea le cartel à se dissoudre le 1er avril 1901.

Cartel du sucre. — C'est en 1891 que fut conclue la première entente entre les raffineurs mais elle dut se dissoudre en 1894 en raison d'une baisse subite de 50 % sur la matière première, le sucre brut. Le cartel se reforma l'année suivante et, comme le cartel du fer, il adopta comme procédé la limitation des débouchés et de la production, mais pour éviter le retour des incidents qui avaient amené la chute de la première entente, le cartel conclut un traité avec les fabricants de sucre brut auxquels il s'engagea à acheter toutes les marchandises dont il aurait besoin au prix de 30 couronnes (31 fr. 50), les 100 kilos. De leur côté, les producteurs de sucre brut promettaient de ne vendre à l'intérieur qu aux exploitations syndiquées. Comme nous l'avons vu, en examinant les exemples de l'ingérence de l'Etat dans le fonctionnement des ententes de producteurs, le cartel du sucre reçoit actuellement de l'Etat autrichien la protection la plus forte. En compensation de l'abaissement du droit protecteur, qui, en exécution de la conférence de Bruxelles, a été ramené de 27 fr. 50 les 100 kilos à 6 fr., le Parlement a voté deux lois distinctes pour réglementer la concurrence que les producteurs de l'industrie sucrière peuvent se faire entre eux. La première fixe le contingent général, c'est-à-dire les quantités que les différents pays de l'Empire : Autriche, Hongrie, Bosnie et Herzégovine peuvent produire. La seconde réglemente la répartition du contingent général de chaque pays, entre les fabriques de ce pays. Le fonctionnement du cartel qui était fort menacé par l'abaissement du droit de

douane à 6 francs, est donc dès à présent affermi, puisque la part proportionnelle de chaque producteur est désormais fixée, non plus par le contrat créateur de l'entente, mais législativement, et que le respect du règlement ainsi établi est assuré, non plus par des amendes anodines, mais par des pénalités correctionnelles.

Les cartels sont donc très nombreux en Autriche, mais il est à remarquer que l'industrie du charbon, dans laquelle se sont formés en Allemagne les plus puissants groupements de producteurs, n'a donné naissance, dans ce pays, qu'à de simples ententes sur les prix.

Il semble que les groupements ainsi formés dans presque toutes les branches de la production ont eu une conduite beaucoup moins modérée que leurs congénères allemands. Certains d'entre eux, et non des moindres, comme le cartel du sucre et celui du pétrole, qui contrôlaient cependant tous deux un produit de première nécessité, se sont attirés des reproches assez mérités. Aussi, l'opinion publique voit-elle le développement des accords de producteurs avec beaucoup plus de méfiance qu'en Allemagne, et c'est en partie pour répondre à ce sentiment que, ces dernières années, le pouvoir exécutif a dû déposer des projets de loi que nous analyserons dans une autre partie de cette étude, quand nous étudierons les rapports des groupements de producteurs avec la loi.

*
* *

Les autres pays d'Europe, où fonctionnent des tarifs douaniers, ont également donné naissance à des cartels.

En Belgique, ces syndicats industriels sont assez nombreux. La métallurgie vient ici encore en première ligne parmi les industries contrôlées par eux. La production du coke et la fabrication de la verrerie sont également sous leur domination. Citons encore le cartel du sucre qui a un bureau de vente, et le syndicat des cotonnades.

La Suisse a vu, elle aussi, des cartels se former sur son territoire. Les deux plus célèbres sont : le Syndicat des brodeurs de Saint-Gall et du Vorarlberg, fondé en 1885, dont nous avons parlé à propos des mesures de boycottage prises contre les industriels qui refusaient d'entrer dans la combinaison, et le Syndicat horloger de Bienne qui s'est constitué en 1889.

En Russie, l'industrie métallurgique s'est montrée, comme dans tous les pays, un terrain très favorable pour la formation des syndicats. Citons : le Cartel des fabricants de clous et de fils de fer, créé en 1886 ; le Syndicat des laminoirs et clouteries, formé en 1897, sous le nom de Konvention der Draht und Stiften Fabricanten ; le Syndicat des usines à tubes, fondé en 1901. Ces différents cartels sont en grande partie l'œuvre des Allemands qui ont apporté de leur pays ces habitudes d'entente. En outre, à la suite de la crise métallurgique intense qui sévit depuis bientôt trois ans, qui a précipité en quelques mois le cours de la fonte de 80 kopecks à 40, et qui a causé de très nombreuses faillites, les métallurgistes russes du sud de la Russie réunis en assemblée plénière à Kharkoff ont décidé en principe de constituer un cartel avec bureau de vente qui, non seulement serait chargé d'écouler la production des adhérents, mais qui servirait encore d'intermédiaire entre eux et l'Etat, qui est le grand client en Russie ; il recevrait directement de lui les commandes et les répartirait entre eux. Rien, cependant, n'est encore conclu à l'heure actuelle, car il y a trop de dissidents. Un projet de convention entre les industriels de l'Oural n'a également pas encore reçu de solution.

Mais deux cartels très solidement constitués fonctionnent depuis plusieurs années, avec l'approbation et sous la surveillance du gouvernement russe : l'un dans l'industrie du sucre, l'autre dans celle du pétrole. La première convention des raffineries de sucre fut conclue le 27 avril 1887, à Kiew. On ne devait mettre en vente sur le marché intérieur qu'une certaine quantité de sucre,

calculée sur la fabrication moyenne annuelle de chaque usine, pendant les dernières années, dont on devait déduire 5 %, ou bien sur la fabrication maxima des années 1881-82 et 1885-86, dont on devait déduire 33 1/2 %. Tout le surplus du sucre fabriqué par les adhérents devait être exporté. Cette convention, conclue pour une année par plus de 200 directeurs d'exploitations, a depuis été toujours renouvelée.

Le traité constitutif du Syndicat des producteurs de pétrole fut signé le 17 février 1894 ; il avait pour but de régulariser la vente du pétrole à l'étranger. Les deux groupes de producteurs de pétrole qui intervenaient conservaient, en effet, leurs pleins pouvoirs dans l'administration intérieure de leurs sociétés, mais la vente à l'étranger était confiée à trois agents, dont deux appartenaient au premier groupe et un au second.

M. Martin Saint-Léon cite encore les cartels suivants qui se sont fondés depuis deux ans : le cartel des papeteries formé en 1901, le Syndicat des fabricants de ciments de Varsovie, le cartel des fabricants de jute (limitation de prix), celui des fabricants de colle qui a un bureau de vente et unit en plus ses adhérents pour l'achat de la matière première, et enfin le cartel des houillères de Russie et de Pologne, contre lequel les pouvoirs publics ont défendu en 1899-1900, lors de la crise provoquée dans tous les pays par la multiplication des demandes, les intérêts des consommateurs, en défendant sous des peines sévères de vendre le charbon plus d'un certain prix.

*
* *

Le mouvement qui a porté en Allemagne, en 25 ans, le nombre des cartels de 8 à 300, ce mouvement s'est donc petit à petit fait sentir dans tous les Etats d'Europe où

les producteurs étaient séparés de leurs concurrents étrangers par une barrière douanière. Il a pris dans les différents pays où il s'est produit une force d'autant plus grande que le commerce et l'industrie y étaient plus développés, que les entreprises industrielles y étaient plus nombreuses et plus fortes, que l'activité économique y était plus intense, c'est-à-dire que la concurrence y était plus âpre et ses maux plus douloureux.

Les industries manufacturières, les industries où l'importance du capital employé, où les énormes dépenses qu'ont nécessitées les installations empêchent, en cas d'échec, les producteurs malheureux de porter ailleurs leur activité et les contraignent à s'entendre avec leurs anciens rivaux, ont été les plus envahies.

C'est en Allemagne, où l'activité économique a été si merveilleuse ces dernières années, où, rappelons-le, la consommation des combustibles a augmenté en 5 ans de 42 millions de tonnes, où les industries manufacturières ont tant d'importance et sont sous le régime du grand atelier, que la multiplication de ces ententes a été la plus forte. L'Autriche, la France, la Belgique viennent ensuite, le nombre des cartels étant en quelque sorte proportionné, dans ces différentes nations, au degré de leur développement économique, et la contagion a gagné jusqu'à la Russie, pays neuf qui naît à la vie industrielle.

L'Espagne, l'Italie, les pays scandinaves, ont été à peu près épargnés car le peu de développement des industries manufacturières, le régime encore pratiqué du petit atelier et la moindre âpreté de la concurrence, n'y incitaient pas aussi fortement les concurrents à s'entendre, et enfin l'Angleterre, pays où cependant tous les éléments semblaient réunis pour favoriser l'éclosion de ces syndicats, a été presque indemne, la condition nécessaire à la formation de presque tous les cartels, la protection douanière, n'y existant pas pour la grande majorité des produits.

Le cartel s'est donc formé aujourd'hui dans la plupart des pays d'Europe où fonctionnent les tarifs douaniers; il y domine souvent les principales industries et y est quelquefois favorisé par l'Etat qui le considère comme un remède aux maux du régime économique actuel.

CHAPITRE DEUXIEME

LE POOL

Sommaire. — Similitude avec le cartel allemand. — Définition. — — Les pools et les compagnies de chemins de fer. — Multiplication dans les autres industries. — Influence des tarifs douaniers sur leur formation. — Instabilité de ces groupements. — Leurs effets : pour leurs adhérents, pour les consommateurs, pour les ouvriers.

C'est le cartel américain. Comme le cartel, le pool est une coalition qui se forme entre les producteurs d'une même industrie conservant leur autonomie. Comme le cartel, il a pour objet l'obtention du monopole et la répartition entre ses adhérents des bénéfices que donnera cette conquête, mais l'usage que ces deux sortes d'ententes feront du monopole obtenu sera différent.

Le cartel allemand sera une organisation de longue haleine qui, à l'abri de droits de douane généralement modérés, cherchera en monopolisant l'offre intérieure, à faire profiter ses adhérents du montant de ce droit de douane qui les place dans une situation différente de celle de leurs concurrents étrangers; mais, conclu généralement pour une période assez longue, il aura moins pour but de faire de gros bénéfices que d'assurer à l'industrie qu'il contrôle une marche prospère, exempte de soubresauts et de ruines individuelles; il comptera moins pour faire obtenir à ses adhérents un gain modéré sur l'élévation des prix de vente que sur les économies que lui fera réaliser la concentration commerciale qu'il amènera.

Le pool, au contraire, formé généralement, comme nous le verrons, grâce à la protection de tarifs douaniers très élevés, ne cherchera pas à organiser l'industrie où il s'est formé, mais simplement en monopolisant lui aussi l'offre intérieure, à profiter momentanément de tout le

montant de ces tarifs et à faire payer aux consommateurs des prix très élevés.

Le cartel sera donc généralement une entente conclue pour un certain temps, ayant une organisation méthodique et des ambitions modérées; le pool sera une coalition essentiellement éphémère, qui aura pour but de réaliser des gains rapides.

Le cartel est la solution allemande; le pool la solution américaine du problème qui consiste, pour les producteurs d'un pays, à tirer le meilleur parti possible de la situation privilégiée que leur donne, sur le marché national, l'existence à la frontière d'une barrière douanière. Mais, tandis que les cartels allemands sont en pleine prospérité, les pools ont aujourd'hui presque disparu de la vie économique américaine; ils ont été remplacés par les trusts, et leur étude ne présente plus guère, à l'heure actuelle, qu'un intérêt historique. Elle nous servira cependant d'introduction à celle des trusts et permettra de se rendre compte comment s'est introduit, petit à petit, le régime de la concentration industrielle qui a pris aujourd'hui un si prodigieux développement aux Etats-Unis.

Le pool apparut au début sous une seule forme, et dans une seule industrie. C'est dans l'industrie des chemins de fer que se formèrent en effet les premières de ces coalitions, et ceci s'explique facilement, car, si des industriels ordinaires peuvent prendre des mesures diverses pour faire cesser la concurrence qu'ils se font, s'ils peuvent par exemple limiter la production de chaque associé ou répartir entre eux la masses des commandes que reçoit la coalition, ces sortes d'accords ne peuvent intervenir entre des entreprises de transport. Celles-ci, en effet, ont un caractère d'utilité publique qui ne leur permet pas de refuser les voyageurs ou les marchandises qui se présenteraient en plus de la quantité qui leur est accordée par le contrat constitutif de l'entente. Il fallait donc trouver autre chose. Les compagnies de chemins de

fer, acculées à la ruine par la violence de la concurrence, s'attribuèrent donc chacune un tant pour cent sur le trafic total de leurs lignes; elles continuèrent à accepter tous les voyageurs et toutes les marchandises qui se présentaient à leurs guichets, mais le montant du prix des transports qui dépassait la part qui leur avait été fixée était versé par elles dans une caisse commune (pool), et réparti dans la suite dans une proportion convenue à l'avance entre les participants de l'entente.

Ce genre de coalitions fut bientôt très répandu aux Etats-Unis dans l'industrie des chemins de fer, cela provenait des conditions mêmes dans lesquelles s'étaient développée cette industrie. Les chemins de fer, aux Etats-Unis, avaient été, en effet, au début des entreprises purement locales, mais on reconnut bientôt que les transbordements aux points de jonction étaient des dépenses inutiles; d'autre part, que la division de la responsabilité entre les compagnies diverses qui assuraient le transport entre des points peu éloignés et le fonctionnement coûteux de plusieurs administrations de petites compagnies, où une seule grande aurait suffi, étaient des inconvénients qui pouvaient être évités. Il y eut donc de nombreuses fusions et le régime des grandes compagnies s'implanta, mais tous les maux n'avaient pas disparu; souvent, en effet, pour assurer le service entre deux points importants du territoire, il y avait plusieurs compagnies qui se faisaient concurrence et se livraient à des guerres de prix. Entre New-York et Chicago notamment, il y avait cinq lignes rivales et presque parallèles. Pour beaucoup, l'entente sembla le remède nécessaire pour faire cesser cette situation pénible, et comme nous venons de le voir, le pool fut la forme de contrat qui s'imposa par les conditions particulières dans lesquelles était l'industrie que l'on voulait préserver de la ruine.

Le premier syndicat de chemins de fer de quelque importance fut le Chicago-Omaha-Pool établi en 1870, entre trois compagnies qui assuraient le service entre les villes

de Chicago et d'Omaha. Ce pool subsista jusqu'en 1884, époque où le réseau de ces compagnies s'était tellement augmenté que les règles primitives ne pouvaient être appliquées.

En 1876, un autre pool se fonda à Saint-Louis; il s'en forma dans l'Ohio, dans le Minnesota, dans le Missouri, dans le Colorado toujours entre des compagnies de chemins de fer et bientôt il n'y eut plus un seul Etat où ne fonctionna une de ces coalitions. Le contrat constitutif de la Southern Railway and Steams Ship Association qui se fonda en 1873 en Géorgie, donne une idée de leur nature ordinaire.

Ce pool parvint, dans les trois premières années de son existence à englober le système entier des chemins de fer du sud, ainsi qu'un grand nombre de lignes de bateaux à vapeur parrallèles ou concurrentes. « Nominalement, dit M. Hadley, c'était un simple syndicat d'argent (money pool), c'est-à-dire que toute ligne faisant plus d'affaires que la part qui lui était attribuée dans le trafic total, remboursait à ses concurrents les recettes excédant cette part, déduction faite d'une certaine allocation comme frais de transport, mais cette allocation était à dessein fixée à un chiffre très bas, afin d'éviter aux chemins de fer toute tentation de rechercher un chiffre d'affaires supérieur à la part qui leur était accordée (1). » Si les pools de compagnies de chemins de fer n'avaient eu pour but que de faire cesser entre elles une concurrence ruineuse, leur existence n'eût pas soulevé de réclamations, mais par leurs excès ils soulevèrent vivement contre eux l'opinion publique et cette animosité se traduisit, en 1887, par le vote de l'Interstate Commerce Law, aux termes de laquelle ces sortes d'ententes étaient formellement prohibées dans l'industrie des chemins de fer.

Cette mesure législative semble n'avoir eu qu'un succès relatif car de nombreux pools se sont formés depuis sa promulgation.

(1) Hadley. Déjà cité.

En 1889, trois compagnies très importantes : l'Union Pacific and Chicago, la North Western, l'East Vanderbilt, ont conclu un arrangement pour 10 ans, pour s'assurer le monopole du transit de l'Atlantique au Pacifique. Ce pool a amené un brusque relèvement des tarifs. En 1892, un arrangement du même genre a été formé entre la Southern Railway C° et la Steam Ship Association. La majorité des chemins de fer américains est aujourd'hui sous le régime des ententes et la législation, quelle que soit sa sévérité, n'y changera rien, car cela tient aux conditions mêmes dans lesquelles est cette industrie aux Etats-Unis. Chaque fois en effet que plusieurs compagnies seront en concurrence pour assurer les transports entre deux points du territoire, si l'une d'elle, plus faible ou plus mal outillée, ne fait plus de bénéfices ou même est en perte, elle sera forcée de continuer son exploitation sous peine de perdre presque en totalité le capital souvent considérable que lui aura coûté son installation. Elle luttera donc tant que les prix sans cesse abaissés des transports lui permettront de payer les hommes pour charger les marchandises et le charbon brûlé par les locomotives. Pour assurer sa ruine complète, il faudra lui faire une guerre de prix extrêmement longue et ruineuse, et les autres compagnies, même si elles se sentent plus fortes, préféreront souvent, plutôt que d'avoir recours à ce moyen, contracter une entente qui leur permettra à toutes de subsister. L'entente ou la fusion, le pool ou le trust, telles seront donc souvent les deux alternatives entre lesquelles seront placées les compagnies de chemins de fer aux Etats-Unis.

Ce fut donc dans l'industrie des chemins de fer que se formèrent les premiers pools et ils s'y présentèrent sous une forme exclusive qui peut être assimilée à l'entente que M. Liefmann a appelée : cartel de répartition de bénéfices. Le nom de la coalition lui-même, pool (caisse), venant du mode de répartition employé.

Mais, peu à peu, les pools s'introduisirent dans les autres industries et ils y prirent les différentes formes que nous avons reconnues aux cartels, la répartition de bénéfices étant encore la forme la plus commune, mais n'étant plus exclusivement employée.

Les pools se répandirent donc dans les branches les plus diverses de la production, il s'en fonda dans l'industrie des produits chimiques et dans celle de l'anthracite, dans l'industrie des Wall Paper et dans celle des clous, presque toutes les industries furent bientôt sous leur domination, mais c'est dans la sidérurgie que se formèrent les coalitions de ce genre les plus nombreuses et les plus puissantes.

Tous ces pools avaient un but similaire et présentaient des caractères communs : le manque de modération dans la conduite, la fragilité du lien qui réunissait les coalisés. C'est ainsi que dans certaines branches de la production, les pools se dissolvaient et se reconstituaient avec une rapidité surprenante. Ecoutons plutôt la description que M. de Rousiers nous fait de leur fonctionnement : « Le but poursuivi par ces différents pools était toujours le même. Il s'agissait de maintenir les prix à un certain niveau, en évitant la surproduction. Leur dissolution et leur reconstitution n'avaient comme raison d'être, que le désir d'écarter un allié trop faible, ou de faire entrer dans la combinaison un rival reconnu dangereux, ou bien encore l'opportunité de modifier le partage de la production entre les associés. Mais l'une ou l'autre de ces circonstances se produisait fréquemment, et l'existence des pools était essentiellement éphémère. Lors même qu'ils étaient conclus pour une période déterminée, ils ne duraient pas toujours jusqu'au terme fixé. » Il suffisait en effet qu'un adhérent eût dépassé son quantum de production, pour qu'un autre, s'appuyant sur cette violation du contrat, le rompît : « On ne peut pas, pense M. de Rousiers, comparer avec justesse, à ce point de vue, les pools sur

l'acier avec les ententes analogues qui existent en Europe; par exemple avec le Comptoir de Longwy ou avec l'entente des usines de fer en Autriche et en Hongrie (1). »

Une autre cause de la fragilité de ces ententes était la nécessité où elles étaient d'arrêter brusquement une partie assez considérable de la production pour amener le relèvement rapide des prix qu'elles désiraient obtenir, ce qui les forçait à payer des primes considérables aux exploitations qu'elles condamnaient ainsi au repos. Comme ces sortes d'accords étaient contraires aux lois, on leur donnait une forme légale que M. von Halle nous décrit en ces termes : « L'usinier vendait fictivement « au pool » 300.000 tonnes de rails; celui-ci s'engageait subsidiairement à payer un dédit d'un dollar par tonne s'il refusait d'en prendre livraison au jour fixé. Bien entendu, il refusait et il devait légalement 300.000 dollars à l'usine. C'était le prix de son inaction (2). »

Le développement considérable que les pools ont pris dans l'industrie des chemins de fer tient, nous l'avons vu, aux conditions particulières de cette industrie; mais à quelle cause faut-il attribuer leur multiplication dans les autres branches de la production ?

C'est incontestablement aux tarifs douaniers, souvent très élevés, qui protégeaient les industries dans lesquelles ils se formaient, contre la concurrence étrangère. L'exemple suivant cité par M. de Rousiers le montre clairement : « Vers 1897, nous dit-il, les cinq plus grandes maisons outillées pour la fabrication des fers employés dans la construction avaient établi un pool au moyen duquel elles s'assuraient toutes les fournitures les plus considérables et prélevaient sur ces fournitures un bénéfice élevé. Lorsqu'une grosse commande était annoncée ces cinq maisons, sûres qu'elles seules aux

(1) De Rousiers. Les industries monopolisées aux Etats-Unis.
(2) M. von Halle. Trusts in the United Stades.

Etats-Unis pouvaient la prendre, procédaient entre elles à une sorte de contre-adjudication : chacune d'elles établissait son prix; celle qui avait demandé le prix le plus élevé était désignée comme devant accepter la commande, mais elle versait à la caisse commune du pool la différence entre le prix officiel payé par le client et le prix le plus bas qu'un des cinq membres du pool eût consenti. De cette manière, le fer de construction se trouvait maintenu artificiellement à un taux supérieur à celui que le jeu naturel de la concurrence aurait déterminé et le pool, ayant une caisse bien alimentée, pouvait distribuer à ses membres de beaux bénéfices et même désintéresser ceux qui arrêtaient leur fabrication. Toute la combinaison reposait sur le tarif douanier des Etats-Unis qui entrave la concurrence étrangère. Les fers de construction payaient alors 66 francs la tonne de droits d'entrée (1). »

Les pools sur les rails d'acier ont été innombrables et ce, à cause des tarifs douaniers extrêmement élevés qui ont toujours protégé ce produit. C'est ainsi que l'act du 14 juin 1870 frappe les rails de provenance étrangère d'un droit d'entrée d'un cent 1/4 par livre, soit 137 fr. 50 par tonne; il faut attendre jusqu'en 1883 pour que ce droit tombât à 66 francs et enfin, l'act du 27 août 1894 l'abaissa définitivement à 7,20 cent par livre, soit 38 fr. 50 par tonne.

Le pool des Wall Paper s'est formé à l'abri d'un droit de 25 % sur le produit qu'il monopolisait. Si nous examinons, d'autre part, une à une les différentes industries où se sont formés les pools, celle des produits chimiques et celle des clous, l'industrie des spiritueux et celle des Wall Paper, l'industrie des cordages et celle de l'huile de lin, et bien d'autres, nous voyons qu'elles sont toutes protégées par une barrière de douane élevée.

Les tarifs douaniers ont donc été la cause prééminente de la formation des pools dans les diverses bran-

(1) De Rousiers. Les Industries Monopolisées aux Etats-Unis.

ches de la production; ils ont été également, par leur élévation, une des causes de la fâcheuse influence que ces coalitions ont eue pour la collectivité, car les pools ont souvent pu faire supporter par les consommateurs américains tout le montant des droits qui frappaient la concurrence étrangère; or, ces droits étaient, nous l'avons dit, très élevés.

Les pools, coalitions éphémères, ne cherchaient pas, comme les cartels allemands, à organiser l'industrie dans laquelle ils se formaient, mais simplement, en provoquant la raréfaction de la production nationale, à amener un brusque relèvement des prix qui permettait d'obtenir des bénéfices importants après la réalisation desquels on liquidait l'entreprise. Ils ont donc provoqué, dans la très grande majorité des cas, une hausse très sensible dans les prix des produits qu'ils monopolisaient.

Le pool sur les plaques de blindage fit payer, jusqu'en 1897, au gouvernement fédéral, ses plaques pour les vaisseaux cuirassés 563 dollars la tonne. Or, après la dissolution de la coalition, la Compagnie d'acier de l'Illinois proposa au Congrès de fournir les mêmes plaques pour 20 ans au taux de 240 dollars (1).

En 1896 et au commencement de 1897, le pool sur les rails d'acier était parvenu à maintenir le prix de la tonne de rails à 28 dollars à Pittsburgh et 29 à Chicago. Le pool dissous, M. Carnegie fit tomber en quelques jours le prix de la tonne à 17 dollars à Chicago et 14.25 à Pittsburgh.

Au mois de mai de l'année 1875, il se forma à Pittsburgh un pool sur les « wire nails », sorte de clous spéciaux. Avant l'apparition de la coalition, le prix de base était, pour ce produit, de 85 cents, soit 4 fr. 25; au 15 mai, le pool l'avait déjà porté à 95 cents, soit 4 fr. 75; en juin, il était de 1 dollar 20, soit 6 francs; au mois de

(1) De Rousiers. Déjà cité.

juillet, on cotait 1 dollar 55, soit 8 francs; au mois d'août, 2 dollars 05, soit 10 fr. 50; et enfin, le 1er mai 1896, un an après la formation du pool, les prix étaient montés à 2 doll. 60 cents, soit 13 fr. 70 (1). La coalition avait donc eu pour effet de faire tripler, en l'espace d'un an, le produit qu'elle avait monopolisé. Au mois de novembre suivant elle dut se dissoudre ; elle avait duré dix-huit mois.

Ce sont les tarifs douaniers, répétons-le, qui, par la protection exagérée qu'ils accordaient aux producteurs nationaux leur permettaient, en s'entendant entre eux, d'exploiter le consommateur dans de telles proportions. Un économiste, M. Shearman, a estimé que le résultat de la protection accordée aux industries du fer et de l'acier a été de faire payer aux consommateurs américains, en 10 ans, 56 millions de dollars; d'autre part, les Etats-Unis n'auraient encaissé, comme droits de douane, par an, qu'une somme inférieure à 12 millions de francs, de sorte que les consommateurs se trouveraient avoir payé quatre fois et demie l'équivalent de ce qu'a reçu le trésor fédéral (2). Si nous examinons l'effet des pools sur les tarifs de chemins de fer, nous voyons également que, dans la presque totalité des cas, ils ont provoqué une augmentation; mais il est juste de rappeler que ces pools se formaient à un moment où les guerres de prix entre les compagnies rivales avaient amené la mise en vigueur de tarifs extrêmement faibles, qui étaient ruineux pour les exploitations qui se les étaient imposés.

Les pools, qu'ils se soient formés dans une industrie ordinaire ou dans une industrie spéciale comme celle des chemins de fer, ont donc toujours eu pour effets d'amener un brusque relèvement du prix des objets monopolisés. Et cependant, si l'on examine, à des intervalles assez éloignés, les cours des produits des industries où les pools

(1) De Rousiers. Déjà cité.

(2) *Monde Economique*, 23 oct. 1897.

ont été particulièrement nombreux et qu'on les compare entre eux, l'on s'aperçoit qu'au lieu d'avoir augmenté ils ont suivi le mouvement général qui, dans les pays où existe le régime de la libre concurrence, tend sans cesse à abaisser le prix des différents objets.

Ainsi, d'après M. Hadley, dont le livre fait autorité en matière de chemin de fer, les tarifs des chemins de fer américains auraient baissé de 1870, année où les pools ont commencé à se former, à 1880, de 38 % (1).

Aujourd'hui encore, si les tarifs américains pour les voyageurs sont généralement plus élevés que dans les autres pays, les marchandises sont transportées plus économiquement que partout ailleurs. Et cependant les pools de compagnies de chemins de fer sont très nombreux en Amérique.

Si nous prenons encore pour exemple l'industrie des rails d'acier où le « pooling » a été particulièrement en faveur, nous voyons que la tonne d'acier qui se vendait 158 dollars en 1868 ne valait plus que 112 en 1872, 59 dollars en 1876, 31 dollars en 1884, 25 dollars quelques années après et enfin qu'elle est tombée, en 1896, à 17 dollars 85 cents, son prix descendant ainsi, en 28 ans, de 790 fr. à 86 fr. 25.

Evidemment, on ne peut attribuer aux pools ces progrès qui se sont produits dans tous les pays et qui sont dus surtout aux perfectionnements du machinisme et à la concentration industrielle, mais enfin ces progrès, s'ils n'en sont pas les auteurs, ils ne les ont pas empêchés.

Quelle a donc été au juste leur action sur les prix ? Il semble que l'on puisse répondre qu'ils ont toujours eu pour effet de faire monter les prix des produits qu'ils monopolisaient, mais qu'ils ont eu une action essentiellement éphémère, aussi éphémère que leur existence elle-même.

La hausse qu'amenait leur constitution était souvent compensée, et au delà, par la baisse qui coïncidait avec

(1) Hadley. Les transports par chemins de fer.

leur dissolution et finalement les prix suivaient dans l'industrie monopolisée, comme dans celles qui ne le sont pas, la tendance générale à l'abaissement.

Si le pool des clous appelés « wire nails » a fait en un an, comme nous l'avons vu plus haut, tripler la valeur de ses produits, il n'a duré que 18 mois; sa dissolution, en nécessitant l'écoulement du stock qui s'était formé, a dû amener une forte baisse et si deux ans après sa formation, un statisticien avait comparé les cours cotés à cette époque avec ceux en vigueur avant la formation de la coalition, peut-être les aurait-il trouvés en baisse. Le pool n'avait donc créé qu'une agitation passagère.

Mais si l'on peut conclure que les pools n'ont pas pour résultats d'élever les prix d'une façon durable, il faut toutefois convenir que ces agitations passagères sont singulièrement nuisibles pour les intérêts du consommateur, en général, et en particulier pour les industries tributaires du pool qui voient ainsi bouleverser toutes les conditions de leur production.

Un autre inconvénient qu'aura le fonctionnement des pools pour la collectivité, inconvénient que nous avons déjà reconnu aux cartels, sera l'arbitraire avec lequel ils traiteront les consommateurs.

Mais, alors que les cartels allemands, en cela comme en toute chose, agiront avec une grande modération et ne créeront entre leurs différents clients que les distinctions qui leur seront imposées par des nécessités commerciales — ils refuseront par exemple les commandes au-dessous de 500 tonnes, car il leur est nécessaire de conserver des intermédiaires — les pools eux, favoriseront souvent de propos délibéré, certains consommateurs aux dépens des autres et leur créeront une situation tellement privilégiée que toute concurrence contre eux deviendra pratiquement impossible.

Ces excès ont été surtout commis par les pools de compagnies de chemins de fer. Quelquefois non seulement les pools ont consenti des tarifs de faveurs à certains trusts,

mais ils ont encore passé avec eux des contrats qui associaient ces groupements à leur monopole. En 1886, le rapporteur d'une enquête parlementaire faite avant le vote de l'Interstate Commerce Law, décrivait leur action à ce sujet, dans les termes suivants : « Les tarifs locaux des pools sont ridiculement élevés par rapport aux tarifs à longue distance. Les compagnies ont inventé tout un système de tarifs spéciaux secrets, de concessions, de restitutions en vue de favoriser certains monopoles, d'enrichir des clients privilégiés et d'empêcher la concurrence dans plusieurs branches de commerce ou d'industrie où le prix des transports joue un rôle considérable. » Et le rapport concluait en ces termes : « Au moyen de tarifs différentiels (discriminations), les pools soutiennent les forts aux dépens des faibles, donnent l'avantage aux gros industriels sur les petits, favorisent les coalitions, les ligues d'accaparement, les monopoles, et mettent le commerce de plus en plus à la merci d'un petit nombre de spéculateurs tout-puissants (1). » Cette enquête détermina le vote de l'Interstate Commerce Law qui interdisait d'une façon absolue les formations de pools entre compagnies de chemins de fer et qui défendait également aux compagnies de consentir à certains particuliers des tarifs de faveur ou discriminations. Ces deux prescriptions furent aussi inefficaces l'une que l'autre.

S'il faut porter maintenant un jugement sur les effets qu'ont eus jusqu'à ce jour les pools pour les intérêts généraux de la vie économique américaine, il faut reconnaître que, par les agitations constantes de prix qu'ils ont provoquées, par l'arbitraire avec lequel ils ont avantagé certains consommateurs aux dépens des autres, ils ont été singulièrement malfaisants.

Il ne semble pas, d'autre part, que l'action de la coalition ait été beaucoup plus profitable pour les intérêts des

(1) *Publications of the American Economique Association* (Rapport du Comité Cullom).

ouvriers qu'elle emploie. Le pool, coalition ne cherchant pas à organiser l'industrie où elle fonctionne, mais simplement à tirer profit d'une situation privilégiée pour faire de gros bénéfices, ne pouvait comme le cartel amener plus de régularité dans le travail offert aux ouvriers. Au contraire, dans la nécessité où ils étaient de diminuer brusquement la production pour faire monter les prix, en donnant de grosses primes à certains des membres de la coalition pour fermer complètement leurs exploitations, il semble que les pools ont empiré le sort des travailleurs.

Pour leurs propres membres enfin, les résultats de l'entreprise n'ont pas toujours été aussi fructueux qu'on se l'imagine; si, en effet, certaines de ces coalitions ont fait de très gros bénéfices, si leur usage est généralement bienfaisant pour les compagnies de chemins de fer rivales entre qui elles font cesser la concurrence et son résultat inévitable, les guerres de prix, fréquemment dans les autres industries, elles ont dû se dissoudre, soit parce que le produit qu'elles avaient tenté d'accaparer ne se prêtait pas à l'établissement du monopole, soit parce que les primes énormes qu'il leur fallait payer aux adhérents dont on faisait fermer les exploitations entraînaient leur ruine, soit enfin par suite du manque de bonne foi et des trahisons de leurs membres.

Dangereux pour ses adhérents, malfaisant pour les consommateurs qu'il fournit et pour les ouvriers qu'il emploie, l'usage du pool doit donc être condamné. Mais l'action des lois sera peut-être inutile pour amener sa disparition; aujourd'hui, en effet, si on le rencontre encore dans l'industrie des chemins de fer, où par suite des conditions spéciales dans lesquelles est en Amérique cette industrie il restera encore longtemps en faveur, il a presque disparu de toutes les autres branches de la production où il était autrefois si répandu.

D'une part, les tarifs douaniers très élevés qui favorisaient si fort sa création ont été, ces dernières années, considérablement abaissés; d'autre part, on voyait surgir

de tous côtés un autre groupement beaucoup plus fort, car, au lieu d'être comme lui un simple contrat entre industriels restant autonomes, il réalisait la fusion des exploitations qu'il coalisait et, au lieu de retirer sa force d'une cause artificielle comme l'élévation d'une barrière de douane, il la tenait d'une cause naturelle, la concentration industrielle et commerciale des entreprises qu'il réalisait.

Ce nouveau groupement qui, dans presque toutes les industrie se substituait ainsi au pool, c'était le trust.

CHAPITRE TROISIEME

LE TRUST

SOMMAIRE. — Le trust actuel et le trust ancien. — Ce qu'il faut entendre par le mot : trust. — I. Formation. — Causes de la multiplication de ces groupements aux Etats-Unis. — Industries qui sont le plus favorables à leur formation. — Facilités diverses qu'offrent à leur développement les différentes législations. — La consolidation et le holding trust. — II. Fonctionnement. — Actions ordinaires et actions privilégiées. — Overcapitalization. — Manœuvres pour obtenir le monopole. — Développement pris par les trusts en Amérique et en Angleterre. — Trusts internationaux. — III. Effets. — Pour les adhérents. — Pour l'industrie monopolisée. — Pour les consommateurs. — Pour les ouvriers. —Au point de vue social.

Nous voici arrivés à la forme la plus perfectionnée de la coalition, au syndicat de producteurs qui, grâce à la force que lui donnera ses énormes capitaux, aux économies que lui permettra de réaliser son organisation unifiée, assurera à ses adhérents le maximum d'avantages.

Alors que le cartel ou le pool sont de simples contrats entre des exploitations ayant chacune une administration distincte et conservant sur tous les points où ne porte pas la convention leur individualité et une liberté absolue de décision, le trust est une exploitation unifiée qui sera mue par une seule volonté ; alors que le cartel et le pool ne réaliseront que la concentration commerciale des entreprises coalisées, le trust leur assurera une concentration commerciale et industrielle complète, d'où, comme nous l'avons dit, une action plus puissante et une grande économie dans le fonctionnement, puisqu'une seule administration remplacera quinze ou vingt administrations différentes, que les usines les moins bien outillées seront fermées sans indemnités ruineuses, que la production des différentes spécialités sera répartie entre

les exploitations les mieux outillées de façon à leur permettre de produire par séries, et qu'enfin les perfectionnements industriels, résultant d'une découverte heureuse, seront appliqués dans tous les établissements du trust et fortifieront ainsi sa situation alors qu'ils causent d'ordinaire la ruine du cartel ou du pool, en donnant à un de leurs adhérents une trop grande supériorité sur les autres coalisés.

Le trust réalisera donc pour ses adhérents de grands progrès sur les autres ententes et l'on comprend comment en Amérique il a pu se substituer aux pools dans presque toutes les industries.

A l'action éphémère de ces coalitions il substituait, en effet, une action de longue durée et alors que tout le succès des pools reposait sur l'élévation des tarifs douaniers dont le régime s'adoucissait d'année en année, les trusts, bien que la protection douanière ne leur fût pas indifférente, comptaient davantage pour réaliser des bénéfices sur les avantages que devait leur réserver la concentration industrielle et commerciale qu'ils réalisaient jusqu'à l'extrême limite et sur leur bonne organisation générale. Ils ne cherchaient pas à élever les prix brusquement, quitte à les laisser retomber après une réalisation de bénéfices hâtive, mais en s'assurant d'une situation industrielle privilégiée, ils se mettaient en mesure de produire les objets monopolisés dans des conditions telles, que leurs concurrents les plus favorisés ne pouvaient entrer en lutte avec eux et ils s'assuraient ainsi un monopole durable. Les trusts, d'autre part, étaient assurés par leur organisation même, contre le manque de bonne foi, les trahisons de leurs membres, inconvénients qui amenaient constamment la dissolution des pools.

Le trust est donc la forme perfectionnée, la forme moderne de la coalition aux Etats-Unis, et c'est sur elle que se plaide aujourd'hui dans ce pays le procès des ententes des producteurs.

Nulle question ne soulève de plus ardentes controverses. On la discute dans les salons et dans les bars, dans la rue et dans les clubs, dans les Universités et dans les réunions électorales, et elle a été la plate-forme principale des deux dernières élections présidentielles ; le parti républicain étant plutôt favorable aux trusts et acceptant leurs secours pécuniaires et le parti démocrate promettant leur disparition. « Tous les vrais trusts sont pour Mac Kinley », disait la légende d'une caricature du *New-York Journal* (1), lors de l'élection de 1899, et pour éviter le mauvais effet qu'aurait pu lui causer cette protection, Mac Kinley eut le soin de ne pas faire allusion aux trusts dans ses différents manifestes électoraux. Son concurrent M. Bryan, candidat démocrate, les attaquait au contraire passionnément. « Je suis opposé aux trusts, déclarait-il, le 29 septembre 1896, à Tamany Hall ; comme chef de l'Exécutif, j'userai de tout mon pouvoir pour faire disparaître les trusts jusqu'au dernier (2). » Et la salle éclatait en applaudissements frénétiques.

La question passionne tellement l'opinion qu'en septembre 1899 a été tenue à Chicago, la Chicago Conference, vaste congrès dans lequel les représentants des différents partis et des différentes classes de la société ont exposé leur opinion sur la nouvelle forme de concentration industrielle.

Les Etats-Unis se trouvent à l'heure actuelle partagés à leur sujet en deux camps ; le premier, et, à vrai dire, le plus nombreux, comprenant les classes populaires les rend responsables de toutes les crises, de tous les malaises qui peuvent se produire dans le domaine économique ; le second, qui renferme de gros industriels, des banquiers et des gens d'affaires, met à leur compte tous les progrès réalisés dans les industries monopolisées.

Nous allons avoir à examiner laquelle de ces deux opinions est justifiée et dans quelle mesure elle l'est, et

(1-2) De Rousiers. Les industries monopolisées aux Etats-Unis.

dans cette étude nous procéderons, comme pour le cartel, en étudiant successivement la formation des trusts, leur fonctionnement et leurs résultats.

I. — FORMATION DES TRUSTS.

Que faut-il, en premier lieu, entendre par le mot trust ? La question n'est pas oiseuse car dans les journaux, dans les réunions publiques, et dans les simples discussions entre particuliers, on fait un étrange abus de ce terme.

On appelle trusts, en effet, les simples syndicats de spéculation comme les corners, ou encore les faits d'accaparement quels qu'ils soient, de même que les simples phénomènes de concentration industrielle ou commerciale. D'autre part, nous dit M. de Rousiers, « le mot trust est aussi employé dans d'autres significations, mais d'une manière précise. Plusieurs banques de dépôts s'intitulent Trust Company (1) ; les corps chargés d'admi-

(1) Les Trusts Compagnies diffèrent d'une façon notable des trusts industriels et aussi des trusts financiers, surtout en Amérique où l'institution est née et a pris tout son développement. En Angleterre, les Trusts Compagnies ont leur capital fourni dans une très grande proportion par des obligations auxquelles la société s'engage à fournir un intérêt moindre que le revenu du portefeuille ; la différence forme le bénéfice des actionnaires et surtout celui des détenteurs de parts de fondateurs. Mais, en Amérique, ces institutions financières ont un caractère beaucoup plus spécial, la Trust Compagnie remplit à la fois les fonctions de notaire, de tuteur, de curateur, d'administrateur séquestre ; c'est à elle que l'on confie la gestion des biens des mineurs et l'exécution des testaments.

Les trusts financiers, eux, sont des compagnies qui se forment pour prendre des intérêts dans des sociétés qui conservent leur autonomie et même leur mode ordinaire de fonctionnement, mais qui n'en subissent pas moins l'impulsion du trust, celui-ci étant généralement leur plus fort actionnaire. Les sociétés dans

nistrer certains services municipaux, certaines fondations particulières, portent souvent aussi le nom de Trusts, mais lorsqu'un Américain parle de la question des trusts, ce n'est pas à ces trusts-là qu'il s'en prend ».

Qu'est-ce donc que le véritable trust, celui dont l'existence soulève en Amérique ces controverses passionnées ?

Il est difficile de répondre de façon catégorique à cette question car le groupement de producteurs que les écrivains économistes avaient baptisé du nom de trust, celui qui, durant de nombreuses années, a été appelé de ce nom qui lui venait de la forme de contrat qui intervenait à sa formation s'est aujourd'hui profondément modifié.

Le groupement qui l'a remplacé en diffère et par sa forme et dans son fonctionnement et par ses résultats.

Il nous faut donc, pour avoir une définition exacte, distinguer le trust ancien du trust actuel.

Le trust ancien a de très grandes analogies avec un contrat emprunté à l'ancien droit prétorien et qui est encore très en faveur en Angleterre pour les substitutions héréditaires et les donations ecclésiastiques. Par ce contrat, un donateur remet à un tiers appelé trustee un bien

lesquelles il s'intéresse ont presque toujours un but identique, de sorte que le trust financier limite son action dans une branche de la production, mais il n'y convoite pas le monopole ; des sociétés de ce genre se sont fondées aux Etats-Unis dans l'industrie des chemins de fer, en France dans l'industrie des transports sur route, en Allemagne dans les entreprises d'électricité et enfin à Londres sur une très vaste échelle dans les entreprises minières ou de terrain, en Afrique du sud ou en Australie. On a donné à ces compagnies le nom de trusts parce que leur fonctionnement comporte l'intervention de mandataires, de fidéicommissaires, auxquels sont confiées les valeurs qui constituent la fortune de la compagnie et représentent la contre-partie des titres émis par elles, mais elles n'ont rien de commun avec les trusts industriels. Elles ne cherchent pas en effet à grouper la majeure partie ou les plus fortes entreprises similaires de façon à se constituer un quasi-monopole

qu'il le charge de gérer en bon père de famille et de remettre en temps et lieux indiqués, à un bénéficiaire ou « cestui que trust ». Ce contrat, comme on le voit, a de nombreux points de ressemblance avec celui qui est connu en droit français sous le nom de fidéicommis.

Par analogie avec ce contrat qui intervient généralement entre particuliers, on appela donc trust une réunion de sociétés ou d'entreprises industrielles, qui conservaient chacune leur existence légale, mais qui déposaient leur capital entre les mains d'administrateurs, appelés trustees, et recevaient en échange, pour ainsi dire comme reçu du capital apporté et aussi pour leur permettre de toucher des dividendes proportionnels à leur apport, des trusts-certificats. Dans cette nouvelle application du contrat comme dans l'ancienne, les trustees étaient chargés de gérer pour le mieux le capital qui leur était confié et de diriger l'ensemble des exploitations coalisées comme une seule et même entreprise.

Le contrat constitutif du Sugar Trust, qui a été depuis modifié, donne une idée exacte de ce qu'était l'ancien trust.

Fondé en octobre 1887, ce trust englobait toutes les usines à raffiner le sucre de New-York et de Boston, à l'exception d'une seule. Au cours d'une enquête faite par le Sénat de l'Etat de New-York, on a publié l'acte d'as-

et à diriger selon leurs vues la branche de la production dans laquelle elles concentrent leur activité, mais elles ont simplement pour but de permettre aux petits et moyens capitalistes de s'associer pour répartir sur un grand nombre de valeurs, généralement du même ordre, les risques inhérents aux placements de ce genre et d'obtenir des revenus supérieurs en répartissant les capitaux qui leur sont confiés avec une modération et une prudence, secondées par des renseignements de premier ordre, que ces capitalistes ne pouvaient que très difficilement se procurer individuellement. Entre les trusts financiers et les trusts industriels il y a donc une différence absolue, sinon dans la forme, du moins dans le but poursuivi.

sociation du trust. Voici, dans ce document, ce qui concerne le mode de fonctionnement de la coalition : « Les raffineries qui n'appartiennent pas à des sociétés anonymes seront transformées en corporations, c'est-à-dire en compagnies par actions. Les actions de toutes les compagnies, anciennes ou nouvelles, seront transférées au bureau du directeur. Ce bureau est de 11 membres, il pourra être porté à 13. Il y aura des réunions annuelles auxquelles assisteront tous les détenteurs de certificats du bureau. Celui-ci remettra à cet effet aux actionnaires des raffineries des certificats représentatifs dont le capital nominal total ne devra pas dépasser 50 millions de dollars. Il sera créé 500.000 certificats de 100 dollars qui seront répartis entre les divers propriétaires et compagnies intéressées, au prorata de la valeur des usines, matériel, stock de sucre, la taxation étant faite par un comité de cinq personnes. Chaque raffinerie continue à maintenir son organisation séparée et à conduire son exploitation, seulement les bénéfices résultant de l'exploitation de chaque compagnie seront versés entre les mains du bureau, et l'ensemble de ces profits, ou la partie qui sera fixée comme dividende, sera distribuée aux détenteurs de certificats émis par le syndicat (1). » On voit que les bénéfices de toutes les raffineries syndiquées forment un fonds commun. Les actionnaires d'une raffinerie qui ne fait pas de bénéfice recevront une part sur les profits réalisés par l'ensemble. Le bureau-directeur devient le détenteur, le trustee, le fidéicommissaire des actions qui représentent la propriété des associés.

Le trust ancien présentait donc sur les cartels et sur les pools ces différences que ses adhérents n'avaient pas des intérêts distincts, mais un seul intérêt, celui de la coalition ; qu'il n'était pas un contrat entre exploitations restant indépendantes mais une exploitation unifiée et il semble que l'on puisse donner de lui la définition sui-

(1) Raffalovich. *Année économique*, 1888-89.

vante : le trust primitif était une coalition formée en vue de s'assurer le monopole par la réunion des entreprises de la même branche d'industrie, conservant chacune leur existence légale, mais n'ayant plus, en fait, qu'un seul et même intérêt et une seule et même direction.

C'est vers 1880 que les trusts firent sous cette forme leur entrée dans la vie économique américaine. En 1882, la Standard Oil C° qui, depuis 1872, exerçait déjà une action prépondérante sur la vente du pétrole, prit une forme positive et légalement reconnue qui est presque identique à celle du Sugar Trust que nous venons d'analyser. Depuis cette époque, les trusts encouragés par le succès qu'obtint cette coalition se multiplièrent dans toutes les branches de la production.

Mais, comme nous l'avons dit plus haut, les excès qu'ils commirent vis-à-vis de leurs concurrents ou vis-à-vis du public, les bénéfices exagérés que quelques-uns d'entre eux accusèrent, excitèrent vivement contre eux l'opinion. Certains trusts qui, dans leurs actes d'association, n'avaient pas été assez prudents se virent poursuivis en vertu de la Commun Law qui défend toute action tendant à entraver la liberté du commerce et comme cette disposition législative n'était pas suffisante pour atteindre les autres, on vota dans les différents pays des lois destinées à les frapper. Une loi fédérale de juillet 1890 (United States Anti Trust Law), les déclara illégaux et prescrivit des peines sévères contre leurs promoteurs ; vingt-huit Etats eurent bientôt leur législation répressive et il fut de toute nécessité d'abandonner la forme primitive du trust, celle qui, par sa ressemblance avec les contrats autorisés entre particuliers pour les donations ou les legs, lui avait valu son nom. Les anciens trusts furent donc dissous et se reconstituèrent sous une autre forme. Ceux qui se formèrent depuis cette époque se donnèrent également une constitution moins menacée et aujourd'hui l'ancien trust, le trust qui rappelait le contrat du droit prétorien ou celui que l'on rencontre encore en Grande-

Bretagne, a presque totalement disparu. Le trust en Amérique se présente aujourd'hui sous deux formes : la consolidation et la combinaison ou holding trust.

Consolidation. — C'est à proprement parler une fusion. Une société se forme, en effet, qui, partie en argent liquide, mais surtout avec les titres qu'elle émet, paye les apports des entreprises qu'il s'agit de réunir dans une action commune et les fusionne en une seule. Nous verrons plus loin comment l'opération se fait ; essayons simplement pour le moment de fixer la forme précise du groupement. Les différences qui existent entre lui et l'ancien trust sont multiples, mais peut-être ne sont-elles que des différences de forme. Dans la consolidation, en effet, on ne rencontre plus des sociétés diverses conservant leur existence légale, mais on est en face d'une seule société formée de la réunion de toutes les sociétés adhérentes, les trustees ou fidéicommissaires sont remplacés par des administrateurs nommés par l'assemblée des actionnaires, les trusts-certificats ont disparu ; dorénavant les sociétés entrant dans le trust reçoivent des actions de la nouvelle société pour une somme équivalente à celle qu'est estimé leur apport, et ces actions ne sont pas réservées comme dans le trust primitif, aux seuls adhérents, mais elles sont cotées à la Bourse où tout le monde peut se les procurer.

La société formée de la sorte ne diffère presque en rien des sociétés ordinaires et les rigueurs législatives ne peuvent que très difficilement l'atteindre. C'est ainsi que le Sugar Trust, dans sa forme primitive, fut poursuivi devant les tribunaux et après des jugements divers il succomba sous un arrêt de la Cour suprême ; or, pendant sa liquidation même, une société anonyme, l'American Sugar Refining C°, racheta toutes les sociétés faisant partie de l'ancien trust, paya leurs actionnaires avec ses actions et les admit tous au même titre à nommer son conseil d'administration. La loi fédérale votée, on pour-

suivit cette nouvelle compagnie, mais ce fut en vain ; la Cour suprême déclara, en effet, que telle qu'elle avait été reconstituée cette société n'était pas un trust, mais une société ordinaire.

La « consolidation » diffère encore de l'ancien trust par son fonctionnement qui, comme nous le verrons plus loin, est beaucoup plus économique que celui de ce dernier.

La forme de la consolidation ou fusion, grâce au fonctionnement très économique qu'elle assure, à la sécurité juridique qu'elle donne, est aujourd'hui la plus employée. Toutefois, la combinaison ou holding trust que nous allons étudier, qui laisse subsister les compagnies que l'on veut réunir dans une action commune a pour elle l'avantage suivant. Elle rend peut-être l'acquiescement des corporations dont on veut recueillir le concours plus facile, en ménageant leur susceptibilité ou celle des pouvoirs publics, — cela est important lorsque le trust doit grouper des entreprises fonctionnant dans des pays différents — et rend ainsi la formation de la coalition plus facile. Parmi les trusts qui se sont fondés ces dernières années, qui ont employé le procédé de la consolidation ou fusion, on peut citer : l'American Sugar Refining Company 1890 ; l'American Tobacco Company 1890 ; le trusts des papiers peints (National Wall Paper Company) 1890 ; celui du Whisky formé la même année ; puis en 1897, le trust du sucre glucose (Glucose Sugar Refining Company) ; en 1898, celui du fer-blanc (American Tin Plate Company) et celui des machines élévatoires (Otis élévator Company) ; en 1899, celui des bicyclettes (American bicycle Company).

Combinaison. — La combinaison ou holding trust consiste en ceci : Une société nouvelle se forme comme dans la consolidation, mais au lieu d'acheter comme elle, partie en argent liquide, partie avec ses titres, les compagnies qu'on voudra réunir, elle ne deviendra propriétaire que de la majorité des actions de chacune d'elles qui

conservera son existence distincte. Grâce à l'action toute-puissante qu'aura sur leur fonctionnement le Syndicat des détenteurs qui nommera les directeurs et les conseils d'administration, les compagnies alliées cesseront de se faire concurrence, se répartiront les commandes suivant leur situation géographique, se partageront les spécialités et s'assureront, en un mot, les avantages de la concentration industrielle et commerciale presque au même degré que si elles s'étaient réunies en une seule et même compagnie. Le directeur d'une des premières combinaisons de ce genre, la Federal Steel C°. M. Gary, a exposé en ces termes devant l'Industrial Commission, les bénéfices de la situation. « C'est l'intérêt, a-t-il dit, de la Federal Steel C° de posséder les actions de ces quatre entreprises (Minnesota Iron C°, Illinois steel C°, Lorain steel C°, Elgain joliet and Eastern Railroad, C°) comme ce serait notre intérêt, si vous aviez un chariot et moi un cheval, de nous associer, pour avoir tous les deux ensemble un chariot et un cheval ». Cette forme de trust paraît, à première vue, être d'un fonctionnement moins économique que la consolidation, puisqu'au lieu d'avoir à supporter les charges résultant du fonctionnement d'une compagnie unique, il faut rémunérer les quinze ou vingt administrations des compagnies subsistantes ; elle est cependant très en faveur depuis cinq ans car, comme nous le disions précédemment, éveillant moins les susceptibilités des actionnaires et directeurs des sociétés que l'on veut englober, elle rend la formation du trust plus facile. Certains esprits pensent du reste que si des trusts comme celui de l'acier ou celui de l'océan se sont constitués sous cette forme, c'est avec l'idée bien arrêtée chez leurs promoteurs, de procéder d'ici quelques années à une fusion complète en une seule société. Parmi les trusts qui ont adopté le procédé de la combinaison, on peut citer la Federal Steel C° formée en 1898 ; le troisième trust du whisky (Distilling Company of America) en 1899 ; et enfin le trust de l'acier (United Steel C°) en 1901 et le

trust de l'océan (International Mercantile C°) en 1902.

Une remarque à faire, c'est que les trusts actuels, qu'ils aient employé le procédé de la consolidation ou celui de la combination, convoitent beaucoup moins le monopole dans la branche de la production où ils seront formés que leurs devanciers ; ils se contenteront la plupart du temps d'y obtenir une situation toute-puissante. Si l'on examine, en effet, la situation des différents trusts qui fonctionnent aujourd'hui aux Etats-Unis, on voit que sauf la Standard Oil C° qui, elle-même, a encore quelques faibles compétiteurs, puisqu'on estime qu'elle ne vend que 90 % du pétrole consommé en Amérique, aucun trust n'a un monopole dans l'industrie qu'il contrôle. Le trust de l'acier ne fournit, selon les spécialités, que de 50 à 60 % de la consommation américaine, le trust du cuir que 50 %.

Le trust nouveau différera donc du trust ancien et par sa forme et par son fonctionnement et quelquefois dans son esprit ; quelle définition peut-on en donner qui permette de le reconnaître parmi les autres coalitions de producteurs et qui délimite l'objet de cette étude ? Comme nous l'avons vu, le mot coalition est devenu impropre pour le désigner, d'autre part, la fusion qui intervient dans le plus grand nombre des cas entre les entreprises entrant dans le trust ne peut servir à elle seule de critérium, d'autant plus qu'elle n'a pas toujours lieu ; il semble plutôt que l'on doive s'attacher à la masse considérable de capitaux qu'il met en mouvement et à la situation spéciale que lui donne leur possession.

Le professeur Jenks, dont les travaux font autorité en Amérique en matière économique et qui a été chargé par la Commission Industrielle de rédiger le rapport sur les coalitions de producteurs, appelle le trust un monopole capitaliste. Dans une définition adoptée par le Lexow Trust Committee, il déclare que la caractéristique essentielle de ce monopole c'est qu'il sera maître « de diriger l'affaire quelle qu'elle soit, de façon à régulariser prati-

quement la concurrence et à fixer les prix de ses produits rares, sans se préoccuper beaucoup des concurrents ou du prix de revient, mais dans le seul but de s'assurer les plus grands bénéfices possibles ».

De son côté, M. Bemiss, professeur au Collège agricole de l'Etat de Kansas, définit le trust « une agglomération telle de capitaux, réunis sous une même direction, généralement par une entreprise minière ou manufacturière, qu'elle crée une sorte de monopole. C'est en réalité, le monopole d'un capital considérable ».

Cette définition a beaucoup de bon et nous en empruntons une partie, toutefois elle semble formuler que, pour qu'il y ait trust, il faut qu'il y ait monopole ; or, nous l'avons déjà dit, sauf peut-être la Standard Oil, tous les trusts actuels ont une situation prépondérante dans l'industrie où ils se sont formés mais aucun d'eux n'y a un monopole.

Nous définirons donc le trust actuel : une agglomération telle de capitaux, groupés dans la même industrie par la réunion sous la même direction d'entreprises primitivement distinctes, qu'elle assure à ses détenteurs une situation toute-puissante dans cette industrie.

Le trust ainsi défini, quelles sont donc les causes qui ont pu amener aux Etats-Unis son incroyable développement dans toutes les branches de la production, développement poussé si loin, que quelques économistes professent aujourd'hui que le régime économique ancien va être changé, et que l'industrie monopolisée remplacera partout l'industrie libre ?

Si l'on veut remonter aux origines des ententes de producteurs aux Etats-Unis, il semble que, parmi les causes qui ont poussé les industriels de ce pays à s'entendre, à se coaliser, il faut mettre en première ligne les crises industrielles. Nulle part, en effet, elles ne furent aussi fréquentes et ne prirent un tel caractère d'acuité. Cela tenait, en premier lieu, à l'audace de la spéculation, au développement extraordinaire du machinisme qui, dans aucun

pays, n'a été poussé aussi loin et qui a amené dans de nombreuses industries un état de surproduction, et d'autre part, aux excès de la spéculation et à la vitalité d'un pays jeune où l'industrie se développait par à-coups.

Une seconde cause enfin du développement des coalitions aux Etats-Unis est l'extrême concurrence que se faisaient les industriels dans toutes les branches de la production; les capitaux étaient en effet extrêmement nombreux et confiants; les entreprises se multipliaient et, avec l'audace et la vigueur du caractère américain, les luttes qu'elles entamaient entre elles, les guerres de prix qu'elles soutenaient, étaient plus meurtrières que partout ailleurs.

Crises industrielles fréquentes et aiguës, concurrence acharnée, tels étaient les deux maux dont souffraient particulièrement les industriels américains; pour y remédier, un moyen se présentait naturellement à eux : l'entente. C'est ainsi que l'on vit se former ces nombreux pools à qui leur caractère éphémère ne devait pas permettre de rendre les services que l'on attendait d'eux. Plus tard évidemment, on ne vit pas seulement dans le pool un moyen de préservation, mais il apparut encore comme une arme offensive grâce à laquelle les producteurs pourraient, à l'abri des droits de douane, faire des bénéfices aux dépens des consommateurs. Mais, quoi qu'il en soit, lorsque l'organisation perfectionnée, le trust, commença à se former, il trouva des circonstances très favorables à son développement, car d'une part, la plupart des industries étaient déjà dans un état de concentration très avancé et, d'autre part, malgré les résultats souvent incomplets des pools, les industriels étaient instruits des avantages que pouvait présenter pour eux la coalition.

Le pool fut donc aux Etats-Unis l'ancêtre, le précurseur du trust, cela apparaît dans toutes les industries, mais nulle part aussi clairement que dans celle de l'acier où les pools extrêmement nombreux qui s'y fondèrent permirent à la Compagnie Carnegie et à plusieurs autres

d'acquérir une situation prépondérante et furent ainsi cause du trust qui devait se former en 1901, au capital nominal de plus de 5 milliards de francs, entre les compagnies victorieuses.

L'état avancé de la concentration dans la plupart des industries, état dû, comme nous venons de le voir, en partie aux pools, facilita certainement beaucoup la formation des trusts mais elle ne peut à elle seule expliquer l'énorme développement pris dans ce pays par ces coalitions et pour en trouver la véritable cause, il faut invoquer deux autres facteurs également très puissants : d'une part, l'élévation des tarifs douaniers qui rendait fréquemment impossible la concurrence étrangère, et, d'autre part, les complaisances coupables par lesquelles les compagnies de chemins de fer favorisaient certains industriels aux dépens de tous les autres et rendaient souvent la lutte pratiquement impossible à leurs concurrents.

Comme nous l'avons vu, en étudiant la formation des cartels, les tarifs douaniers ont pour effet, en isolant les producteurs du pays où ils sont perçus de leurs concurrents étrangers, de leur donner sur le marché national un monopole collectif limité, monopole dont ces producteurs en s'entendant entre eux peuvent retirer tout le bénéfice. Les tarifs douaniers auront donc une influence très heureuse sur toutes les ententes groupant des producteurs de la même nationalité, mais cette influence ne se fera pas toujours sentir avec la même force. Il y aura en effet des différences de degrés. Il est nécessaire, à ce point de vue, de distinguer le trust ancien du trust tel qu'il nous apparaît actuellement.

Comme les cartels ou les pools, l'ancien trust qui cherchait non pas à se créer une situation industrielle parfaite lui permettant de produire à meilleur compte que les entreprises concurrentes, mais à exploiter par l'entente de tous ou des principaux bénéficiaires, la situation privilégiée que donnait aux producteurs américains l'existence de tarifs douaniers élevés, ne pouvait se for-

mer qu'à l'abri des tarifs qui créaient la situation dont il voulait profiter. Aussi, toutes les industries où se sont formés les trusts étaient-elles fortement protégées. Le trust des cordages fut créé en 1890, à l'abri d'un droit de 50 dollars, soit 250 francs par tonne de lin ou de chanvre ayant subie une préparation industrielle (1). Le trust de l'huile de lin était protégé par un droit de 25 cents (45 %) par gallon (2). Les fabricants d'huile de ricin en se coalisant s'assurèrent du bénéfice complet du droit de douane qui se montait à 194 % (3). L'entente des fabricants de toile cirée était protégée par un droit de 40 %, et celle des fabricants de papier émeri par un droit de 25 % (4). En 1887, lors de la fondation du Sugar Trust, le sucre brut étranger payait, d'après M. William Cook, un droit de 84 %. Le Trust du whisky, enfin, se fonda en 1890 protégé, d'après le tarif Mac Kinley, par un droit de 2 dollars 50 par gallon, soit environ 3 fr. 50 par litre.

Ainsi l'ancien trust, comme les cartels ou les pools, s'il n'avait pour but l'exploitation d'un produit dont le pays où il se formait avait le monopole naturel, monopole que, par exemple, le Chili a pour la production du nitrate, ou encore s'il ne se proposait l'exploitation d'une de ces industries qui dans tous les pays ont un monopole naturel comme les industries de transport, l'ancien trust ne pouvait se former qu'à l'abri d'une barrière douanière. Fondé pour exploiter une situation privilégiée, il était absolument dépendant des tarifs douaniers qui créaient ladite situation.

Il n'en est pas de même du trust actuel, car, dans la plupart des cas, son but est moins de profiter de la situation favorable que donne aux producteurs nationaux l'établissement d'une taxe sur les marchandises étrangères, taxes qui ont été du reste diminuées, que, par la con-

(1) De Rousiers. Déjà cité.
(2) Raffalovich *Ann. écono.*, 1888-89).
(3) id. id.
(4) id. id.

centration industrielle et commerciale qu'il réalise à l'extrême, par sa parfaite organisation générale, de se mettre à même de produire les objets sur lesquels il porte son activité dans des conditions qui ne pourront être égalées.

Nous trouvons, dans l'industrie de l'acier, des exemples de ces deux sortes de coalitions, les ententes anciennes n'ayant pu s'y former et y fonctionner qu'à l'abri de tarifs douaniers très élevés, et le trust actuel de l'acier ne profitant même pas de la protection (30 à 40 % suivant les articles), que lui accorde la législation douanière américaine, ayant l'ambition, non de profiter d'une situation spéciale pour exploiter le consommateur américain, mais non seulement de conquérir le marché national, mais encore le marché européen et d'y écouler ses produits à des prix défiant toute concurrence. Il en est de même des trusts formés, l'un dans l'industrie du coton, l'autre dans celle du papier, qui sont respectivement protégées par un droit de 20 % et de 27 % et dont les exportations envahissent l'Europe.

Les deux formes de trusts présentent donc, au point de vue de l'influence qu'a sur leur fonctionnement la protection douanière, une différence qu'il importait de noter; l'une, la première, l'ancienne, étant créée par elle et ne pouvant par conséquent s'en passer; l'autre, la forme actuelle, n'en étant pas forcément dépendante, mais de ce que l'existence de tarifs douaniers n'est pas indispensable à la formation des trusts conçus selon l'esprit nouveau il ne s'ensuit pas qu'ils ne retirent pas de leur protection des avantages considérables et que leur développement ne soit pas très favorisé par eux. Au contraire, la plupart des trusts profitent encore aujourd'hui des taxes douanières pour faire payer aux consommateurs américains leurs produits aux prix les plus élevés qu'ils peuvent obtenir, et, avec l'aide des bénéfices ainsi réalisés, ils vendent sur les marchés étrangers les mêmes marchandises à des prix beaucoup moindres.

Certains trusts, conçus sinon dans l'esprit nouveau, du moins dans la forme qu'ont adoptée les nouvelles coali-

tions, tels que l'American Refining C° qui est l'ancien Sugar Trust transformé, voient même leur existence reposer entièrement sur les tarifs douaniers tout comme les organisations qu'ils ont remplacées. L'American Sugar Refining C° fournit 80 % de la consommation américaine de sucre. C'est un trust industriel, c'est-à-dire que sa supériorité réside vis-à-vis de ses concurrents nationaux sur les énormes avantages que lui assurent, pour la transformation de la matière première, la puissance de ses capitaux et la concentration industrielle et commerciale qu'il réalise; mais ces avantages seraient insuffisants contre ses concurrents étrangers, et les bénéfices considérables qu'il obtient reposent uniquement sur les tarifs élevés qui les séparent d'eux. Aussi, depuis la formation du trust le régime douanier américain ayant été modifié trois fois, trois fois le trust a fait les efforts les plus énergiques pour que le taux des anciens tarifs ne fût pas abaissé. C'était pour lui une question de vie ou de mort. Les fluctuations qui à ces moments agitaient le cours de ses actions et étaient causées par l'incertitude où l'on était de savoir si ses efforts seraient couronnés de succès, montrent combien, selon l'opinion publique, le maintien de la protection douanière était nécessaire à son existence. Un financier américain aurait dit, nous rapporte M. de Rousiers, « je ne veux pas acheter d'actions de l'American Sugar Refining C°, par la même raison que je ne prends pas de billets à la loterie » (1). Et si l'on examine combien sont élevés les tarifs qui frappent les sucres étrangers, combien leur existence est nécessaire au trust, on voit en effet l'aléa d'une entreprise qui dépend des décisions souvent variables du législateur. Le tarif de Mac-Kinley, de 1890, taxait en effet d'un droit d'entrée de 2 centimes 1/2 par livre anglaise, tous les sucres étrangers et d'un droit égal les sucres recevant des primes d'exportation de leurs pays d'origine; ceux-ci avaient

(1) De Rousiers. Déjà cité.

ainsi à payer un droit total de 0 fr. 11 par kilog. En plus les producteurs américains recevaient une prime calculée d'après le degré que leur sucre atteignait au polariscope. Le tarif Wilson, de 1894, supprimait toutes les primes à la production mais frappait les sucres étrangers d'une série de taxes : 1° Tous les sucres, mélasses, sirops, payaient un droit de 40 % *ad valorem;* — 2° le sucre dépassant le degré 16 de l'étalon hollandais payait en outre un droit de 1/18e de cent par livre, soit 0 fr. 011 par kilog; — 3° les sucres recevant une prime d'exportation de leurs pays d'origine acquittaient en plus des droits sus-mentionnés un droit de 1/10e de cent par livre. « En somme, dit M. de Rousiers à qui nous empruntons ces intéressants détails, le sucre brut au prix de 0 fr. 25 le kilog. pris en Europe, une tonne de sucre cotée 250 francs en France, en Allemagne ou en Autriche et dépassant le degré 16 avait à payer trois droits superposés de 100 francs, 13 fr. 80 et 11 francs, soit au total 124 fr. 80 pour entrer aux Etats-Unis. Elle était frappée, par conséquent de 50 %. » Encore aujourd'hui, l'industrie du verre est protégée en Amérique par des droits très élevés (66 % sur le verre de vitre, 60 % sur le verre de table) droits qui, suivant des avis autorisés, permettent seuls l'existence du trust qui y est formé.

Les trusts constitués selon l'esprit nouveau, tout comme les trusts anciens, reposeront donc parfois sur les tarifs douaniers et ceux-ci seront indispensables à leur fonctionnement, mais d'une façon générale on peut dire qu'il y a à ce sujet une profonde différence entre eux et les groupements formés selon l'esprit primitif et que, dans la très grande majorité des cas, leur existence est indépendante de ces mesures de protection dont l'unique effet est de leur faire obtenir sur le marché national des bénéfices supplémentaires en leur permettant de vendre leurs produits des prix plus élevés. Et ces bénéfices sont loin d'être négligeables. Un économiste américain, M. Holt, évalue en effet à 70 ou 80 millions de dollars par an les

bénéfices que le trust de l'acier retire de la production douanière. Voici comment il arrive à ce chiffre :

Produits	Production	Droits d'entrée	Bénéfice du tarif
Steel Rails, tons.....	1.500.000	7,84	$ 12.000 000
Structural steel, tons....	350.000	11,20	4.000 000
Tin plate, boxes.....	7.000.000	1,50	7.000.000
Wire nails, Regs.....	8.000.000	50	4.000.000
Barb wire, lbs.....	660.000.000	2/6 c.	2.600.000
Other wire, tons.....	900.000	2 1/2 c. lb.	9.0 0.000
Tubular goods, tons.....	500.000	8,96	4.000.000
Plates and sheets, tons..	1.000.000	13,44	10.000.000
All other steel, tons.....	2.000.000	1 + lb.	20.000.000
		Total.....	$ 72.600.000

La protection douanière, indispensable dans la forme primitive de la coalition, très précieuse dans la forme actuelle, favorisera donc la formation des trusts comme elle favorise la création et le fonctionnement de toutes les ententes de producteurs; très élevée aux Etats-Unis, elle a certainement puissamment contribué à la multiplication dans ce pays des coalitions, mais elle n'en est pas la seule cause, et pour expliquer leur énorme développement, il faut invoquer une autre raison, les complaisances coupables qu'ont obtenues des compagnies de chemins de fer certains industriels aux dépens de leurs concurrents, ce qui leur a permis de les écraser.

Les tarifs douaniers rendaient la coalition fructueuse, c'est-à-dire qu'ils assuraient à ceux qui savaient acquérir le monopole sur le marché intérieur le bénéfice de tout le montant des droits élevés qui frappaient les produits étrangers; ils facilitaient également sa formation en écartant la concurrence des producteurs des autres pays, mais ce sont les complaisances, les faveurs accordées par les compagnies de chemins de fer à certains industriels nationaux aux dépens de tous les autres, qui permettaient d'acquérir ce monopole en plaçant les entreprises ainsi favorisées dans une situation très privilégiée vis-à-vis de

leurs concurrents. Dans l'état actuel de l'industrie, la concurrence est soutenue en effet avec une marge de bénéfices si étroite, qu'en favorisant par des tarifs spéciaux un producteur aux dépens des autres, les compagnies de chemins de fer lui donnaient sur ses concurrents une supériorité qui lui permettait d'en triompher facilement.

Cette conduite si répréhensible des compagnies de chemins de fer, ces mesures de faveur si nuisibles à l'intérêt public et que l'on ne rencontre, au moins au même degré, dans aucun pays s'expliquent par la situation spéciale des chemins de fer aux Etats-Unis. Lors de la création des voies ferrées dans ce pays, les différents Etats n'avaient pas en effet acquis le degré de richesse qui y a rendu depuis l'industrie des transports si rémunératrice; d'autre part comme il est de coutume dans les pays anglo-saxons, dans chacun d'eux les pouvoirs publics avaient une action aussi réduite que possible et n'étaient nullement disposés à se lancer dans une exploitation industrielle. L'industrie des chemins de fer ne fut donc pas, comme dans d'autres pays, une industrie d'état, on abandonna au contraire complètement son développement à l'initiative des particuliers et comme cette sorte d'entreprise paraissait particulièrement hasardeuse, l'Etat qui ne donnait aux compagnies qui se fondaient aucun aide, qui ne leur prêtait aucun capital et ne leur garantissait aucun intérêt, l'Etat ne réclama aucun privilège, il délégua aux compagnies ses droits souverains d'emprise sur les terres dont elles avaient besoin et ne stipula en sa faveur aucune clause de retour au bout d'une période fixée, ni même un droit de surveillance. Les chemins de fer furent donc considérés au début, aux Etats-Unis, comme une industrie ordinaire dont il importait simplement de favoriser le développement en lui donnant le droit d'expropriation.

Mais peu à peu l'usage toujours croissant du nouveau mode de locomotion, les excès commis par les compagnies qui en dirigeaient le fonctionnement firent appa-

raître clairement son caractère de service public, et l'Etat s'efforça de ressaisir les droits qu'il n'avait pas revendiqués jusqu'alors. Comme la Common Law anglaise, restée la Constitution primordiale des Etats-Unis, était impuissante dans le cas présent, on vota, en 1886, l'Interstate commerce Law ou loi sur le commerce entre les Etats. Cette loi, entre autres prescriptions, défendait les tarifs abusifs, les pools et les tarifs de faveur ou discrimination, mais elle ne concernait que les transports entre les différents Etats; c'est-à-dire que les transports effectués à l'intérieur du même Etat ne tombaient pas sous le coup de ses prescriptions et de plus elle ne fut pas observée.

Grâce à l'abandon primitif complet des droits de l'Etat, à une législation insuffisamment répressive dans la suite, les compagnies de chemins de fer ont donc édicté des tarifs souvent abusifs et favorisé certaines localités aux dépens des autres, certains industriels aux dépens de leurs concurrents et contribué ainsi dans une large mesure à la multiplication des trusts. Cependant, le souci de ne pas soulever trop violemment contre elles l'opinion publique, la crainte plus tard d'être frappées de pénalités édictées par l'Interstate Commerce Law ont fait dissimuler aux compagnies ces contrats frauduleux. — Dans la pratique appelée l'Underweighing, elles appliquaient le tarif dans toute son intégrité, mais elles autorisaient l'expéditeur favorisé à envoyer une quantité de marchandises supérieures à celle pour laquelle il avait payé (1) ; dans d'autres conventions enfin, la quantité expédiée payait bien le prix ordinaire, mais au bout du mois ou de l'année, la compagnie remboursait par chèque, sur le prix versé, un tant pour cent à l'expéditeur favorisé. Parfois encore, les compagnies diminuaient de moitié le prix des transports, puis les relevaient quelque temps après de 50 %. Le trust secrètement informé faisait ses expéditions aux prix de

(1) Hadley. Les transports par chemins de fer.

faveur, tandis que ses concurrents avaient à payer les prix forts.

Mais pour être dissimulées, ces pratiques n'en étaient pas moins générales. Un défenseur ordinaire des compagnies américaines, très savant et très convaincu, M. Hadley, le confesse en ces termes : « Les révélations faites devant le « Hepburn Committee » sur les pratiques des chemins de fer en matière de tarif secret, dit-il, sont tout simplement terrifiantes. On semble avoir complètement perdu de vue que les chemins de fer ont une responsabilité à l'égard du public. Dans beaucoup de cas, on avait à peine la prétention d'établir des tarifs réguliers. Chacun recevait les faveurs comme une chose qui lui était due; la seule question était de savoir comment on pourrait obtenir ces faveurs . » Devant ce même Hepburn Committee, un autre économiste américain, M. Goodman, a déclaré que le chiffre des affaires faites au moyen des tarifs spéciaux s'élevait, pour le Syracuse, à 90 % et pour le New-York Central à 50 % du chiffre total (1).

Enfin, comme nous l'avons vu en parlant des pools, en 1886 le rapporteur d'une enquête parlementaire faite avant le vote de l'Interstate Commerce Law décrivait en ces termes l'action des compagnies de chemins de fer : « Les compagnies ont inventé tout un système de tarifs spéciaux secrets, de concessions, de restitutions en vue de favoriser certains monopoles, d'enrichir des clients privilégiés et d'empêcher la concurrence dans plusieurs branches de l'industrie où le prix des transports joue un rôle considérable. » Et le rapport concluait en ces termes : « Au moyen de tarifs différentiels, les pools soutiennent les forts aux dépens des faibles, donnent l'avantage aux gros industriels sur les petits, favorisent les coalitions, les ligues d'accaparement, les monopoles et mettent le commerce de plus en plus à la merci des spéculateurs tout-puissants (2). » D'autre part, un écono-

(1) Hadley. Les transports par chemins de fer.
(2) *Publications of the American Economic Association* (Rapport du Comité Cullom).

miste réputé aux Etats-Unis, M. James, a déclaré que selon lui aucun des trusts américains n'aurait réussi à se constituer s'il n'avait pu se servir des tarifs de chemins de fer comme marche-pied; il ajoutait que les trusts ne pourraient jamais constituer un danger si les tarifs de chemins de fer étaient appliqués à tout le monde de façon juste et équitable. Mêmes affirmations de M. Knox, attorney général dont les fonctions correspondent à peu près à celle de ministre de la Justice en France. Les tarifs de faveur par lesquels les compagnies de chemins de fer favorisent certains industriels aux dépens des autres sont donc, de l'avis des économistes, des hommes d'affaires et des hommes politiques qui ont étudié la question d'une pratique générale et selon eux, ils ont eu sur la formation des trusts l'action la plus décisive en créant entre les producteurs rivaux des différences de traitements qui permettaient aux privilégiés d'écraser leurs concurrents.

De l'influence qu'ont eu les tarifs de faveur des compagnies de chemins de fer sur la constitution des monopoles, l'histoire de la Standard Oil constitue la démonstration la plus éclatante en même temps qu'un des exemples les plus savoureux.

Remontant en fait à 1872, le trust du pétrole a pris une forme positive en 1882. C'est en Pensylvanie que sont les terrains pétrolifères américains les plus réputés, le trust n'en est pas propriétaire mais il achète tous les puits qui semblent devoir être d'un rendement constant. Il n'a donc aucun monopole pour la production de la matière première. Pour sa transformation, pour le raffinage du pétrole, la concentration industrielle réalisée en d'immenses usines dont l'une, celle de Whiting, couvre 128 hectares de superficie, lui donne certainement de très grands avantages en lui permettant d'économiser dans une très grande proportion les frais généraux et en rendant productive l'extraction de sous-produits qui dans des exploitations plus modestes ne payent pas, mais il n'est nullement prouvé que ces avantages auraient suffi pour

lui donner le monopole presque complet qu'il a actuellement, puisqu'il fournit 90 % de la consommation américaine.

Ce qui, selon toute évidence, lui a permis d'écraser tous ses concurrents et de se créer la situation toute-puissante qu'il a aujourd'hui dans cette industrie, c'est le monopole qu'il a su acquérir pour transporter le produit qu'il voulait « contrôler », du pays où on le recueillait, la Pensylvanie, aux usines où on le raffinait, situées près des consommateurs, à quelques centaines de kilomètres du lieu de production, sur le bord de l'Océan ou auprès des lacs. Et ce monopole de transport, il ne l'obtint que grâce aux complaisances des compagnies de chemins de fer. Au début, le trust bénéficia, en effet, de la part des compagnies dont il employait les services et notamment de la Pensylvania Railroad, de tarifs de faveurs importants et cela est tellement patent, nous dit M. de Rousiers, que le fait n'est plus aujourd'hui contesté; puis, plus tard, lorsqu'on inventa les pipe-lines, canalisations en fer doux dans lesquelles des pompes situées tous les 80 kilomètres font circuler le pétrole brut avec une économie de 50 % sur le transport par voie ferrée, ce furent encore les compagnies de chemins de fer qui, par leurs complaisances, lui permirent l'établissement de ces canalisations qui coupaient fréquemment leurs lignes. Or, donner au trust la possession d'un mode de transport réalisant sur ceux qu'employaient ses concurrents une économie de fonctionnement de 50 %, c'était lui assurer la possibilité de les écraser à bref délai et lui permettre d'obtenir le monopole qu'il convoitait.

Le trust, nous dit M. de Rousiers, commença d'abord par établir des canalisations sur des parcours où il n'y avait pas de chemins de fer, mais en faisant aboutir ces canalisations à leurs lignes. Comme récompense de l'augmentation de trafic qui devait résulter de ces travaux, il conclut avec les diverses compagnies des arrangements par lesquels elles lui assuraient la clientèle du pétrole ap-

partenant à des tiers circulant sur leur réseau. Ceci lui assurait déjà une source importante de bénéfices; mais, pour le transport du pétrole qui n'empruntait pas les pipelines et se faisait encore par chemin de fer, le trust était encore privilégié; les petits raffineurs, en effet, qui faisaient leurs expéditions par barils (barrels), payaient à certaines compagnies et notamment à la Pensylvania Railroad des droits d'emballage sur ces barils, alors que les wagons-réservoirs du trust en étaient exempts. Quant aux grandes raffineries qui, se servant également de wagons-réservoirs, bénéficiaient de la même remise que le trust, les compagnies ne leur refusaient pas leurs services d'une façon formelle mais tantôt elles alléguaient que leurs wagons étaient retenus, tantôt elles faisaient subir à leurs expéditions des délais considérables. Pour échapper à ces désavantages, les industriels voulaient-ils enfin construire des pipe lines, les compagnies les en empêchaient en leur défendant de traverser leurs lignes et, comme les oppositions de droit n'étaient pas toujours suffisantes, nous dit M. de Rousiers, il y eut plusieurs fois luttes à main armée. Aujourd'hui, la Standard Oil, qui fournit 90 % de la consommation américaine de pétrole, n'est plus dépendante des compagnies de chemins de fer pour le transport du pétrole brut qui est effectué tout entier dans des canalisations de 5 à 600 kilomètres qui relient directement ses puits d'extraction à ses usines de raffinage, mais elle emploie de plus en plus leurs services pour le pétrole raffiné. Le trust a actuellement un monopole pour l'achat de la matière première; il a un monopole pour sa transformation, mais ces deux monopoles ont été créés par le monopole de transport qu'il n'a pu lui-même acquérir que grâce à la partialité qu'ont montrée en sa faveur les compagnies de chemins de fer; ce sont donc elles qui sont responsables du monopole complet qu'a le trust aujourd'hui dans l'industrie qu'il domine.

Les tarifs douaniers élevés qui ont fermé le marché américain aux producteurs étrangers, les complaisances

coupables par lesquelles les entreprises de transport ont favorisé certains des producteurs nationaux aux dépens de leurs concurrents, telles sont donc les deux grandes causes de la multiplication des trusts aux Etats-Unis ; M. de Rousiers en distingue une troisième dans les monopoles que l'Etat donne lui-même pour un temps déterminé à certains particuliers en récompense du service qu'ils ont rendu à la collectivité, c'est-à-dire dans les brevets d'invention.

Il semble en effet à première vue que tout brevet d'invention doive donner naissance à un monopole industriel; mais, en pratique, il est rare qu'une invention soit assez distincte de celles qui l'ont précédée, assez décisive, pour permettre de fonder une entreprise uniquement sur son exploitation. De plus, un trust qui se formerait sur cette seule base serait à la merci d'une invention postérieure supérieure. Les brevets d'invention donneront donc rarement par eux-mêmes naissance à des trusts, mais ils seront quelquefois un élément favorable à leur formation et M. de Rousiers cite à l'appui de cette opinion les trusts qui se sont formés dans l'industrie des cigarettes et dans celle du caoutchouc.

Ces trois causes, protection douanière, tarifs de faveur des compagnies de transport et brevets d'invention confiés par l'Etat, ont donc une influence toute-puissante sur les trusts conçus selon l'ancien esprit, qui ont pour but l'exploitation du monopole obtenu sur le marché national, puisque l'une, la première, rend l'obtention de ce monopole possible en écartant les concurrents étrangers et que les deux autres aident à le constituer en permettant de triompher des concurrents nationaux.

Mais ces trois causes influeront beaucoup moins sur la création du trust formé selon la conception nouvelle, qui ne cherche pas à s'assurer un monopole et à exploiter cette conquête pour vendre le plus cher possible, mais à acquérir une situation industrielle sans rivale qui lui permette de vendre à meilleur marché que ses concurrents

les plus favorisés. Elles ne seront évidemment pas indifférentes à cette nouvelle coalition, elles pourront fréquemment l'aider à obtenir la situation industrielle privilégiée qu'elle convoite, mais elles ne seront ni indispensables, ni nécessaires; cette situation industrielle pourra résulter en effet, soit de la puissance et des facilités à profiter des occasions favorables que donne un capital considérable, soit de l'économie que procure le fonctionnement d'une entreprise unique sur le fonctionnement des nombreuses entreprises fusionnées, soit pour certaines industries comme l'industrie sidérurgique d'une position exceptionnelle comme, par exemple, la proximité de l'exploitation de mines de charbon et de fer d'une très grande richesse.

M. Schwab, directeur du trust de l'acier, dont nous avons déjà cité l'opinion au sujet de la différence existant entre la conception ancienne et la conception nouvelle du trust, expose ainsi le but dans lequel sera fondée la nouvelle coalition. « Le but du trust est de diminuer le prix de production des articles qu'il manufacture. Or, c'est une vérité tellement évidente, qu'elle est maintenant reconnue, je crois, dans le monde entier, que dix compagnies ayant fusionné, ayant été amalgamées en un trust, subissant une impulsion unique, utilisant le matériel le plus perfectionné, réduisant au strict minimum les frais de direction et de surveillance et les dépenses générales, ont une production plus abondante et moins onéreuse que si ces dix compagnies étaient restées séparées, s'il avait fallu continuer à rémunérer dix directeurs, dix fois autant de contremaîtres que le trust n'en emploie (1). »

(1) Les avantages résultant de l'unité de direction, de l'économie des frais généraux et de la division du travail, s'imposent tellement à l'esprit des Américains que l'un d'eux vient de proposer de former le Trust International des Observatoires du monde entier, en faisant observer que l'examen de la voûte céleste étant partagé entre tous les établissements scientifiques englobés, chacun d'eux pour-

Une autre cause de la formation des trusts sera donc simplement le désir de profiter des économies que fait réaliser, et de la force plus grande que donne une concentration financière industrielle et commerciale poussée à l'extrême; cette cause interviendra comme cause adjacente dans tous les cas, même lorsque les tarifs douaniers ou les complaisances coupables des compagnies de chemins de fer seront les causes principales; mais il arrivera en outre que les trusts que nous avons appelés nouveau modèle, comme le trust de l'acier, se formeront avec, comme seule base, la force que leur donnera leur immense capital et le fonctionnement économique qui résultera de l'unité de direction des entreprises fusionnées.

Lorsque la nature du produit visé se prêtera à l'entreprise, lorsque ce genre de trust réussira à se former et à fonctionner, il est certain que sa situation sera plus solide et plus sûre que celle des coalitions fondées sur un des mobiles énumérés plus haut, car au lieu de s'appuyer comme elles sur une cause artificielle telle que les barrières douanières, les tarifs de faveur des compagnies de transport ou les brevets d'invention, d'un maintien toujours aléatoire, elle reposera sur une cause naturelle.

Mais, que le trust soit formé dans le but exclusif de profiter des avantages que lui assure la protection douanière, ou en vue des bénéfices qu'il retirera de son organisation perfectionnée, un élément concourt encore très puissamment à sa naissance, élément qui doit donc être rangé parmi ses causes, c'est la concentration financière qui permet la formation de sociétés au capital de plusieurs milliards. Cette concentration financière a atteint un très haut degré aux Etats-Unis, et parmi ses causes, il faut ranger l'institution des Trusts Companies. Ces

rait se consacrer exclusivement à l'étude de la partie qui lui aurait été désignée et que les observations ainsi recueillies seraient certainement, grâce à la spécialisation obtenue, plus précieuses et plus complètes.

sociétés, comme nous l'avons dit en essayant de définir le trust industriel avec qui il ne faut pas les confondre, remplissent les fonctions multiples de notaire, de curateur, d'administrateurs séquestres, on leur confie la gestion des biens des mineurs, elles ont ainsi des fonds considérables en dépôt. Au 30 juin 1902, par exemple, les Trusts Companies étaient responsables de près de 4 milliards de francs, elles avaient un actif immédiatement réalisable de 600 millions en compte de dépôt dans les banques de New-York, et en caisse une cinquantaine de millions de francs en espèces (1). D'autre part, au 10 déc. 1901, il existait aux Etats-Unis 4.291 banques nationales disposant de 4 milliards 750 millions de francs. Enfin les capitaux sont aux Etats-Unis plus audacieux, plus actifs que partout ailleurs ; de 1897 à 1901, les virements des Clearing houses ont progressé, en effet, de 54 milliards de dollars à 114 milliards, les dépôts dans les banques ont augmenté de 4.665 à 9.082 millions, les avances de 4.337 à 7.160 millions (2). Si l'on ajoute à cela que les groupements financiers comme les Compagnies d'assurances, dont quelques-unes ont un capital de près d'un milliard, ne sont pas astreintes par la loi, comme cela existe en France, à des placements déterminés, mais, au contraire, patronnent certains groupements de producteurs, on voit quelles circonstances favorables les trusts, grands mangeurs de capitaux, rencontrent aux Etats-Unis.

*
* *

Mais, ayant ainsi essayé de dégager les faits que l'on trouve généralement à la naissance des trusts, ceux qui favorisent leur formation, il faut convenir qu'ils n'auront pas toujours la même puissance, ni la même efficacité, c'est-à-dire que toutes les industries ne seront pas

(1) Lazare Weiler, *Le Temps*. 13 juillet 1902.
(2) Raffalovich. *Trusts, cartels, syndicats*.

également favorables au fonctionnement de ces groupements de producteurs. Si l'on examine, en effet, les différentes tentatives de monopolisation faites dans les industries très protégées par les tarifs douaniers, on voit que plusieurs d'entre elles malgré l'élévation des droits qui séparaient les produits sur lesquels elles voulaient opérer de la concurrence étrangère, ont complètement échoué ; tel le trust du whiskey et celui des cordages. D'autre part, dans les industries les plus dépendantes des transports par chemins de fer, les complaisances des compagnies ont été souvent impuissantes pour assurer, à elles seules, le succès des trusts qui se fondaient sur leur appui, ainsi que nous le démontre la tentative de monopolisation échouée de l'anthracite. Enfin la concentration industrielle et commerciale elle-même ne donnera pas dans toutes les industries des effets aussi précieux et ne permettra pas toujours d'édifier sur ses avantages une exploitation sans rivales. Toutes les branches de la production ne seront donc pas également favorables à la création des trusts, les causes que nous avons reconnues influer sur leur formation n'auront donc pas toujours la même puissance et pour que le succès couronne l'entreprise, il sera encore nécessaire que l'industrie que l'on voudra dominer soit placée dans certaines conditions.

C'est, nous l'avons vu, dans les industries où le capital fixe tient la place la plus large que les cartels et les pools sont les plus répandus, les producteurs ne pouvant dans ces industries, abandonner en cas d'exploitation infructueuse leurs entreprises, en raison des dépenses souvent considérables qu'a nécessitées leur installation, et étant quelquefois placés en face de cette alternative : ou la ruine par une concurrence poursuivie jusqu'à l'épuisement, ou l'entente.

Va-t-il en être de même pour le trust qui ne sera plus une simple convention proscrivant la concurrence entre des entreprises devant conserver leur existence et leur individualité, mais qui, souvent fusionnera les sociétés

qu'il groupera en une seule, et fera disparaître les exploitations les moins avantageusement constituées pour répartir toute la production dans les usines les mieux outillées ; en sera-t-il de même surtout pour le trust conçu selon l'esprit nouveau, qui ne cherchera pas, comme le cartel ou le pool, à exploiter par l'entente de tous ou de la plupart des bénéficiaires la situation privilégiée que donne aux producteurs d'un pays l'existence à la frontière d'une barrière douanière, mais à se constituer une situation industrielle privilégiée qui lui permettra de produire dans des conditions d'économie défiant toute concurrence ?

Oui, car c'est dans les industries où le capital fixe est le plus développé que la concentration industrielle, qui sert de base au trust actuel, présentera le plus d'avantages. C'est, en effet, dans les industries où le machinisme jouera un rôle prépondérant, où les installations seront les plus coûteuses, que l'unité de direction sera la plus précieuse, que la force d'un capital considérable se fera le plus sentir. Si l'on examine la situation du trust américain le plus solide et qui a obtenu le résultat le plus complet, la Standard Oil, on constate en premier lieu que le monopole complet qu'il a actuellement dans l'industrie du pétrole n'a été obtenu que par la construction de pipe lines, dont on évalue aujourd'hui la longueur à 5.600 kilomètres et la valeur à un demi-milliard, canalisations qui lui ont permis de transporter la matière première avec une économie de 50 %, et secondement que le capital fixe joue encore un très grand rôle dans la transformation du produit qu'il monopolise. Ecoutons plutôt la description que fait M. de Rousiers de l'usine cyclopéenne de Whiting : « La raffinerie s'étend sur 320 acres (128 hect.) traversés par une infinité de tuyaux, dans lesquels circule l'huile à ses différents états. Sur une des faces de cet immense terrain un réseau de rails permet l'approche des wagons-réservoirs qui viennent se charger de pétrole raffiné, et des autres wagons qui emporteront

les différents sous-produits, mais à l'intérieur de l'usine tous les transports s'opèrent au moyen de pompes et de tuyaux. Grâce à cela, l'éloignement des différentes parties de l'usine, l'une par rapport à l'autre, n'a aucun inconvénient. En quelques coups de piston, le pétrole est envoyé d'un réservoir dans un autre, sans perte de temps ni manutention. L'avantage d'opérer sur de grandes masses peut ainsi rester entier. Et on opère, en effet, sur de grandes masses. « Nous chargeons à la fois 22.000 barrels, me dit le directeur de l'usine, soit 3.520 m. c. de pétrole brut et nous faisons 3 charges par semaine. Cependant, nous employons seulement 1.300 ouvriers divisés en deux équipes, l'une de nuit, l'autre de jour, de sorte que vous ne trouverez pas plus de 650 hommes au travail en même temps. Ces 650 hommes, répartis sur 128 hectares disparaissent derrière les immenses tours métalliques, les larges réservoirs rappelant par leur forme celle des grands gazomètres, les longues files de chaudières et il semble à certains moments qu'une force invisible préside à l'opération qui se poursuit ici, tant la présence de l'homme se fait peu sentir ».

Economie de 50 %, réalisée pour le transport de la matière première par les pipes lines, économie réalisée pour la transformation de cette matière première par l'agencement d'une usine monstre permettant d'opérer sur de grosses masses, possibilité d'utiliser les sous-produits dont l'extraction, dans des exploitations plus modestes ne paye pas, tels sont les avantages que son énorme capital fixe assure au trust.

Le trust de l'acier qui, par la puissance de ses capitaux, vient au second rang et qu'on peut placer après la Standard Oil, dispose, lui, de 78 hauts fourneaux, et possède en outre 146 aciéries, 18.309 fours à coke et plusieurs milliers de kilomètres de chemins de fer.

Si l'on consulte, d'autre part, la liste des trusts américains, l'on constate que la très grande majorité d'entre

eux sont formés dans des branches de la production où le machinisme est très développé.

Voici l'énumération des trusts auxquels a donné naissance l'une d'elles, la sidérurgie, il est à remarquer qu'elle ne comprend pas le plus puissant de tous, l'United States Steel Corporation, dont nous venons de parler, qui est fondé au capital de 5 milliards et demi. Cependant deux ou trois des compagnies mentionnées ci-dessous font partie de ce trust.

TRUSTS

Trusts.	Nombre d'usines.	Capital. Dollars.
Fers, aciers et leurs dérivés.		
Alabama Consolidated Coal and Iron Company	4	5.000.000
American Axe and Tool Company	6	22.000.000
American Bridge Company	24	70.000.000
American Iron and Steel Mfg Company	5	20.000 000
American Ordinance Company	2	2.500 000
American Radiator Company	9	10.000.000
American Sheet Steel Company	29	53 000 000
American Steal and Wire Company of New-Jersey	2	90.000.000
American Tin Plate Company	65	50.000 000
American Wood Working Machine Company	8	4.000.000
Atlas Tack Company	4	700.000
Central Foundry Company	14	14.000.000
Continental Gin Company	6	3 000.000
Empire Steel and Iron Company	10	5.000 000
Federal Steel Company	17	200.000.000
Herring Hall Marvin Company	2	3.300.000
International Heater Company	2	1.800.000
International Power Company	2	8.000.000
International Steam Pump Company	6	27 500 000
National Enameling and Stamping Company	10	30.000.000
National Malleable Casting Company	4	3.000.000
National Saw Company	4	1.000.000
National Shear Company	3	3.000.000
National Steel Company	22	59.000.000
National Tube Company	26	80.000 000
Niles-Bement-Pond Company	4	8.000.000
Ohio Tool Company of Auburn, N. Y	2	350.000
Otis Elevator Company	6	11.000.000
Pittsburg Stove and Range Company	8	2.000.000
Republic Iron and Steel Company	35	55.000.000

Shelby Steel Tube Company	14	15.000.000
Standard Chain Company	11	3 000.000
Steel Tired Wheel Company	5	4.000.000
Susquehanna Iron and Steel Company	7	1.500.000
United Shoe Machinery Company	5	25.000.000
United States Cast Iron Pipe and Foundry Co	17	30.000.000
Virginia Iron, Coal and Coke Company	21	40 000.000
Wheeling Steel and Iron Company	7	5.000.000
American Steel Casting Company	6	4.200 000
American Steel Hoop Company	15	33 000.000
Totaux	489	952.850.000
Métaux autres que la sidérurgie.		
Amalgamated Copper Company	4	75.000 000
American Brass Company	4	20.000.000
American Shot and Lead Company	12	3.000 000
American Smelting and Refining Company	18	65.000.000
American Type Founders' Company	12	4.000.000
Cherokee-Lanyon Spelter Company	14	600.000
International Silver Company	13	20.000 000
Mahnus Metal Company	5	3.000.000
National Lead Company	17	30.000.000
New Jersey Zinc Company	8	10.000.000
Standard Sanitary Mfg. Company	6	5.000.000
Totaux	113	235.600.000
Matériel de transport.		
American Bicycle Company	35	30.000.000
American Car and Foundry Company	17	60.000.000
Pressed Steel Car Company	4	25.000.000
The Pullmann Company,	5	74.000 000
Standard Weel Company	6	1 000.000
Svuthern Car and Foundry Company	5	3.000.000
Totaux	72	193 000.000
Totaux généraux (1)	675	1.830.850.000

Il semble donc que l'on puisse poser en principe que les industries où le capital fixe tient une place importante sont des terrains d'élection pour les trusts. Cela se comprend aisément. Qu'est-ce, en effet, que le capital fixe ? C'est un moyen de production ; or, le but du trust ne sera-t-il pas d'acquérir grâce à l'énorme puissance de ses capitaux, les moyens de production les meilleurs, les

(1) *Moniteur des Intérêts Matériels*, 30 janv. 1902.

plus perfectionnés, qui lui permettront de fabriquer le produit qu'il prétendra « contrôler » dans des conditions défiant toute concurrence. Il semble même que l'on puisse formuler que ce sera uniquement sur la possession de ces moyens de production perfectionnés et sur les avantages que donnera la concentration industrielle et commerciale que sera formé le trust, qui ne cherchera pas à exploiter une situation privilégiée par la coalition des bénéficiaires, mais à se constituer une situation industrielle hors pair et que pour tous les trusts le capital fixe représenté par le machinisme aura une importance si grande que l'on peut se demander si un trust peut se former dans une industrie où on ne l'emploie pas. Peut-être nous objectera-t-on le fonctionnement du trust de la boucherie et de celui de la boulangerie, le machinisme paraissant à première vue tenir une place à peu près nulle dans ces deux industries, mais nous répondrons que c'est justement l'application des machines : machines à découper, machines à saler, machines à refroidir, machines à faire le pain, qui a permis la formation de ces deux trusts et introduit la concentration industrielle dans ces deux industries qui, dans les pays où on n'emploie pas ces moyens mécaniques, sont sous le régime du petit atelier.

C'est donc dans les industries où le capital fixe sera le plus développé que les trusts seront les plus nombreux, mais il ne suffira pas évidemment que le capital fixe ait une influence prépondérante pour que la formation du trust soit rendue facile et ses chances de réussite probables, il faudra encore que l'industrie que l'on veut « contrôler » ne soit pas éparpillée sur un vaste territoire mais au contraire concentrée sur un petit nombre de points ; il faudra, enfin, surtout que le produit dont on voudra monopoliser la production se prête à la constitution du monopole et que des circonstances favorables viennent faciliter la tâche du promoteur de l'entreprise, autrement comme nous le prouve l'exemple du trust du whiskey qui

réunissait toutes les conditions que nous avons énumérées précédemment, le trust échouera.

Mais, en admettant que les promoteurs de l'entreprise se trouvent en présence des circonstances favorables que nous venons d'énumérer, c'est-à-dire, d'une part, que l'industrie qu'ils vont essayer de monopoliser se prête, par sa nature, à la réalisation de leurs desseins et qu'ils puissent compter sur la protection de tarifs douaniers ou sur celle d'un brevet d'invention pour les aider à la réaliser, soit enfin que le trust ne se fonde que pour profiter des avantages de la concentration financière, industrielle et commerciale, comment va se former la coalition, comment va s'opérer la concentration en une seule entreprise des multiples exploitations de la branche de la production que l'on va essayer de diriger ?

Il est à remarquer, tout d'abord, que les deux pays où ces groupements de producteurs sont les plus nombreux : les Etats-Unis et l'Angleterre, ne présentent pas les mêmes facilités pour leur formation. Aux Etats-Unis, les différents Etats n'ont pas une législation bien sévère, mais quand on veut encore échapper à leurs prescriptions cependant bien anodines comparées aux règles sur la constitution des sociétés en vigueur dans les pays d'Europe, on va dans l'Etat de New-Jersey. Cet Etat, par l'indulgence et l'élasticité de sa législation en matière commerciale, a réussi à attirer tous les faiseurs d'affaires plus ou moins douteuses, tous les promoteurs de trusts ou de combinaisons financières qui craignent la curiosité des agents des pouvoirs publics ; en 1896, il a été créé ainsi à Trenton 834 sociétés anonymes et près de 1.600 en 1901. Moyennant des droits assez modestes l'Etat accorde à ces compagnies une charte et il a réussi ainsi à récolter 8 millions de francs en 1901, ce qui représentait 60 % des dépenses de son budget. Une seule obligation est imposée aux sociétés formées de la sorte : avoir leur résidence légale sur le territoire, mais on y satisfait facilement, une agence installée dans un petit

local représentant à la fois un nombre considérable de compagnies. C'est ainsi, paraît-il, que l'une d'elles la Corporation Trust Company, en représente 1.200 , une autre 770, une autre 700. Pour chacune de ces sociétés, la comptabilité est nulle. C'est donc dans cet Etat la licence la plus absolue en matière commerciale, et on annonce que, tenté par les heureux résultats financiers obtenus, un autre pays de l'Union, l'Etat de Delaware, va promulguer une législation aussi indulgente (1).

En Angleterre, les règles commerciales sont beaucoup plus gênantes pour les promoteurs des trusts ; la loi exige, en effet, que les contrats concernant l'achat d'un fonds de commerce ou d'une entreprise industrielle (usines , outillage, terrains, brevets) soient déposés dans les bureaux du « Registrer of joint stock companies » où ils sont à la disposition du public. Ceci est pour gêner assez sérieusement les financiers qui président à la naissance de ces groupements dans l'habitude qu'ils ont, comme nous le verrons plus loin, d'augmenter les apports des sociétés englobées. Cependant, dit M. Raffalovich, soit en gardant le chiffre d'acquisition secret jusqu'à la conclusion définitive avec les différents intéressés, soit en achetant pour une somme déterminée sans spécification détaillée, le promoteur réussit à éluder les effets gênants de cette disposition et à ne pas nuire aux négociations et, somme toute, la législation anglaise malgré toutes ses précautions n'arrive pas à empêcher la majoration des apports. La loi anglaise édicte encore des prescriptions assez rigoureuses au sujet du prospectus et exige des éclaircissements sur les commissions payées aux intermédiaires. Aussi, si elle n'est pas entièrement efficace, si elle ne fait pas disparaître des abus qui sont peut-être inhérents à l'institution, cette législation a-t-elle empêché en Angleterre la création d'entreprises sous le boisseau, avec une majoration scandaleuse du capital.

(1) Raffalovich. Trusts, cartels, syndicats.

Ayant ainsi examiné les facilités qu'offre pour la création des trusts la législation des deux pays où se rencontrent jusqu'à présent ces groupements de producteurs, il nous faut maintenant étudier comment se créent les deux formes sous lesquelles ils se présentent aujourd'hui à nous : la consolidation et la combination ou holding trust.

Consolidation ou fusion. — Un financier appelé promoteur ou fondateur, estimant que la production d'une marchandise donnée se prête à la centralisation industrielle, entre en pourparlers avec les fabricants de ce produit et aussi avec un groupe de banquiers. Il forme un syndicat financier qui lui fournit l'argent nécessaire, soit pour acheter la partie des établissements entrant dans le trust qui ne serait pas payée en actions, soit comme fonds de roulement, et qui s'engage en outre à prendre une certaine partie sinon la totalité des actions que ne prendraient pas les vendeurs, ou que ne souscrirait pas le public. Ce syndicat aura encore pour mission de racheter les titres jetés sur le marché et d'empêcher une dépréciation causée par des ventes trop précipitées. Le promoteur procède ensuite à une évaluation secrète des établissements à fusionner, il s'assure des options sur eux, il les achète soit contre de l'argent, soit contre des actions de la nouvelle société et les vend à celle-ci en prenant en paiement, soit des actions, soit des actions et des obligations. Parfois on donne au promoteur, comme rémunération de sa peine, tant pour cent (quelquefois 5 %) sur le montant des actions émises, il prend dans ce cas à sa charge tous les frais de constitution de la nouvelle société. Certains trusts traitent même à forfait pour toute l'opération, ils remettent au financier qui en est chargé, une certaine quantité de titres avec laquelle il doit acheter les différents établissements entrant dans le trust, payer les frais et rémunérer sa peine. Le promoter est ordinairement payé en actions ordinaires.

En Angleterre, le promoter reçoit une rétribution un peu moins forte qu'en Amérique, mais on lui attribue en-

core fréquemment 2 à 2 1/2 % du capital de la corporation formée, ce qui étant donné les ressources ordinaires de ce groupement, est déjà coquet.

D'après M. Chapman, banquier de New-York, qui a déposé à l'enquête de la Commission Industrielle, le syndicat financier qui garantit l'opération reçoit l'équivalent de l'argent apporté par lui : 1° en actions privilégiées, 2° en actions ordinaires pour une proportion à débattre (1). Ces titres, qui constituent sa rémunération, il les écoulera dans le public ou les gardera en portefeuille et touchera les dividendes. Ces syndicats ont un capital proportionnel à celui des trusts qu'ils fondent ; ainsi lors de la formation du grand trust de l'acier au capital de 5 milliards et demi, le syndicat de garantie était lui-même constitué au capital d'un milliard et reçut, paraît-il, 225 millions de commission. Celui qui a présidé à la naissance du trust de l'Océan au capital de 32 millions de livres, reçut, paraît-il, 5 millions de livres, soit 125 millions de francs.

Promoter, syndicat ou hommes d'affaires, tous ceux qui interviennent lors de la formation de ces sociétés gigantesques touchent donc généralement de très gros bénéfices, si bien que, suivant M. Chapman dont nous avons déjà cité plus haut la déposition, 30 % des actions ordinaires sont généralement absorbés par les frais que nécessite la fondation du trust, chiffre énorme si l'on songe au capital formidable qu'ont souvent ces coalitions.

Nous avons parlé d'actions ordinaires et d'actions privilégiées ; en effet, outre les obligations qui ont le même caractère et les mêmes droits qu'en France, la plupart des trusts américains émettent ces deux types d'actions. L'action de préférence (prefered stock) a le pas sur l'action ordinaire (common stock), elle a droit sur les bénéfices réalisés à un tant pour cent de sa valeur en capital, généralement 7 %, les actions ordinaires ne devant pas

(1) Raffalovich. *Revue Economique et financière*, 1er juin 1902.

toucher un centime avant que cet intérêt ne lui soit payé ; si le peu d'importance des bénéfices ne permet pas de distribuer pour un exercice ce tant pour cent intégralement, l'action de préférence aura le droit de recouvrer les années suivantes la part qui lui aura fait défaut cette année-là, en plus, bien entendu, du revenu de l'année courante, et cela, toujours avant que les actions ordinaires ne reçoivent un centime d'intérêt. L'action de préférence diffère de l'obligation en ce que le non-paiement du dividende qui lui est promis ne constitue pas un motif de mise en faillite. Les obligations, elles, reçoivent généralement un intérêt de 5 %.

L'emploi de cette seconde sorte d'actions, l'action privilégiée, est surtout fait pour obvier, en ce qui regarde les industriels entrant dans le trust, aux inconvénients de la pratique presque universellement employée de l' « overcapitalization ».

L'overcapitalization, ou en argot de Bourse, le « watering arrosage » consiste à former une société à un capital nominal trois, quatre fois, quelquefois dix fois supérieur à l'actif qu'il représente. Ainsi un trust désirant fusionner sept ou huit sociétés diverses, dont l'apport vaudra exactement 200 millions, se formera au capital de 400 millions et avec ce capital ainsi watered (dilué) paiera les actionnaires des entreprises qu'il englobera. Cette pratique sera d'un usage général et cela se conçoit facilement, les promoteurs pour engager les actionnaires des compagnies financières à échanger leurs titres contre ceux du trust, pour décider les directeurs et les administrateurs de ces groupements à abdiquer leur indépendance, devant leur consentir des avantages importants, et pour cela estimer leur apport au-dessus de sa valeur réelle, ce qui nécessitera l'inflation du capital de la société qui les achètera. Le trust de l'Océan a payé ainsi en moyenne 1.040 fr. le tonneau de jauge de la flotte qu'il a acquise, alors que la valeur courante varie entre 3 et 400 fr. dans les inventaires des compagnies ordinaires.

En Angleterre, la même pratique est également en honneur et pour les mêmes raisons mais pas au même degré. La majoration du capital ne dépasserait pas, paraît-il, d'ordinaire 20 %.

Combination ou Holding Trust. — La formation de cette sorte de trust ne différera que peu de celle du précédent. Sans doute, fréquemment la nouvelle société ne deviendra propriétaire que d'un certain nombre d'actions des sociétés qu'elle groupera et non pas de leur actif ; les sociétés ainsi dominées ne seront pas fusionnées en une seule mais conserveront une existence distincte, mais ces différences mises à part, nous trouvons un promoter pour conduire les négociations, car généralement on ne peut pas procéder par achats à la Bourse, un syndicat financier pour avancer les fonds nécessaires, garantir l'émission et soutenir le marché et enfin l'overcapitalization sera d'un usage aussi fréquent dans cette forme de trust que dans l'autre. Il n'est donc pas nécessaire de décrire une seconde fois les procédés par lesquels on mettra la coalition sur pied.

Nous avons essayé de définir le trust, de distinguer les faits qui peuvent influer sur sa naissance, de décrire comment il se forme, la fusion ou l'alliance est définitivement faite entre les exploitations qu'il va réunir dans une action commune ; voyons comment le groupement ainsi constitué va fonctionner.

II. FONCTIONNEMENT.

Nous examinerons successivement l'organisation intérieure du trust, c'est-à-dire les rapports entre le trust et ses adhérents, puis son action extérieure, comment il conquiert le monopole ou la situation toute-puissante qu'il convoite dans l'industrie où il est formé, nous passerons ensuite en revue les principales coalitions de ce genre qui se sont formées dans différents pays.

Dans l'ancien trust, les trustees qui étaient nommés pour un temps donné par l'assemblée générale des porteurs de certificats, entre les mains desquels étaient déposé l'avoir des sociétés adhérentes, avaient tous pouvoir pour gérer cet avoir. Non seulement ils pouvaient administrer les fonds du trust, mais encore les employer à étendre son exploitation ou à acheter des exploitations rivales. Ils étaient donc tout-puissants pendant la durée de leurs pouvoirs. On ne trouve guère de différence à cet égard dans le fonctionnement des trusts actuels. Dans les consolidations, le directeur et le conseil d'administration qui sont nommés la première fois par le promoter, mais ensuite par l'assemblée générale des actionnaires, ont également tout pouvoir et dirigent les compagnies fusionnées comme une seule et même compagnie. Dans le holding trust, les différentes sociétés englobées conservent bien une existence distincte, mais le trust étant leur plus fort actionnaire et nommant à chacune d'elles un directeur et des administrateurs à sa dévotion les réunit toutes dans une action aussi disciplinée. La seule différence qui paraît exister, et elle est minime, c'est qu'aujourd'hui les titres des différents trusts étant cotés à la Bourse, tout le monde peut se les procurer et influer sur leur ligne de conduite, en participant à la nomination de leurs dirigeants, tandis que jadis les certificats délivrés par les trustees étaient presque inéchangés.

Mais une autre différence, celle-ci plus importante, c'est que lorsque le trust emploiera la forme de la consolidation son fonctionnement sera beaucoup plus économique que celui de la coalition primitive. Le trust ancien étant composé de compagnies qui conservaient leur existence légale et leurs administrations personnelles, devait, pour chacune d'elles, rémunérer tout un cadre : président, vice-président, administrateurs qui touchaient souvent de gros traitements ; fermait-on une usine parce qu'elle était mal située ou mal outillée, fréquemment les directeurs et le haut personnel continuaient

à être appointés et il fallait en indemniser les propriétaires. Pour les trusts qui ont adopté le procédé de la consolidation ou fusion, une administration unique supprime tous les emplois inutiles et tous les parasites et réalise ainsi de grosses économies sur les frais généraux. M. James J. Hill, président du Great Northern Railway, a déclaré à une enquête récente que les seules victimes des trusts actuels ont été les présidents, les vice-présidents, les administrateurs, qui touchaient jadis des traitements de fantaisie dans de petites compagnies aujourd'hui englobées.

Ces économies dans les frais généraux que le procédé de la fusion permet de réaliser, sont évidemment déjà un avantage sérieux et jointes aux bénéfices que la concentration financière, industrielle et commerciale permet de faire pour l'achat de la matière première, la transformation et la vente du produit fabriqué, donnent certainement dans la majorité des cas, au trust, au groupement d'entreprises, une supériorité sur les entreprises isolées, mais trop souvent un inconvénient considérable, l'exagération du capital à rémunérer vient annihiler ces heureux résultats.

Ceci est le défaut de l'institution, le vice de construction qui amènera la ruine de bien des édifices. Comme nous l'avons dit précédemment en étudiant la formation des trusts, il est presque toujours indispensable pour obtenir l'adhésion des entreprises que l'on veut réunir sous une même direction, de leur consentir des avantages en estimant leurs apports très au-dessus de leur valeur réelle. Il faut encore majorer le capital pour rétribuer le concours du promoteur et du syndicat financier, payer les frais de la constitution de la compagnie, ce qui, nous l'avons vu également, nécessite des débours considérables. Enfin l'overcapitalization présente aux yeux des dirigeants des trusts l'avantage de dissimuler au public les énormes bénéfices réalisés parfois par ces coalitions, en les répartissant sur un capital plus considérable.

Pour ces divers motifs, le procédé est universellement employé. Toute exploitation qui a été formée au capital de 50.000 dollars, entrant dans un trust, est représentée par un paquet de titres de 100, 150.000, 200.000 dollars. Ainsi le trust de l'acier qui est constitué au capital nominal de 5 milliards 770 millions de francs, ne doit pas, d'après M. de Rousiers, avoir un actif de plus de 3 milliards et demi de francs (1). Un industriel américain a même déclaré à l'Enquête Industrielle qui vient d'avoir lieu aux Etats-Unis, que la dilution du capital dans les sociétés fusionnées ayant déjà été des deux tiers, que celle-ci en entrant dans le trust étant encore estimées au-dessus de leur valeur réelle, la valeur tangible de l'actif de l'United States Steel corporation ne devait pas dépasser 300 millions de dollars, soit seulement le quart de son capital nominal (2). Le trust du sucre avait, selon de bons juges, lors de sa transformation, un capital réel de 6 millions et demi de dollars (environ 33 millions et demi de francs) et son capital nominal fut de 50 millions de dollars, soit 250 millions de francs. Pour l'International Paper Company, M. Norris évalue l'overcapitalization à 40 millions de dollars ; or, cette compagnie n'a émis que 20 millions d'actions ordinaires, 25 millions d'actions privilégiées et 9 millions d'obligations ; il est vrai que ce chiffre de 40 millions a été contesté (3).

Or, il est superflu de faire remarquer quels dangers fait courir à la prospérité future du trust cette inflation considérable de son capital ; si, en effet, les bénéfices ultérieurs de l'entreprise permettent de rémunérer ce capital exagéré, comme cela a eu lieu pour l'American Sugar Refining C°, qui a pu réaliser 10 % de gains sur son capital nominal, soit 75 % sur son capital réel, ou pour le trust de l'acier qui pour la première année

(1) De Rousiers. *Correspondant*, 25 oct. 1901.
(2) Raffalovich. *Rev. Econ. et Financ.*, 1er juin 1902.
(3) Raffalovich. *Id.*, *ibid.*

d'exercice a également fait 10 % de bénéfices sur son capital nominal, soit 30 ou 40 % sur son capital réel, tout ira pour le mieux et l'inflation sera justifiée, mais il est évident que fréquemment les trusts très surcapitalisés seront exposés à des mésaventures ; si le bénéfice net, en effet, ne permet pas de payer le revenu des obligations, ils seront acculés à la faillite ; s'il est suffisant pour faire face au service des obligations mais pas assez considérable pour distribuer des dividendes aux actions, celles-ci baisseront et le trust frappé dans son crédit trouvera difficilement à emprunter des capitaux pour renouveler et améliorer son outillage. Il sera sans défense contre les concurrents qui, n'ayant pas à supporter ces charges accablantes, viendront attaquer sa situation industrielle ; il sera incapable lors du ralentissement des affaires, lors de l'arrêt des demandes, de supporter les effets de la crise.

De plus, cette habitude universelle de créer des entreprises à un capital grandement majoré, en faisant au crédit un appel exagéré, entreprises dont une grande partie des ressources ne seront représentées que par du papier, cette habitude ne sera pas sans créer un véritable danger pour le marché où ces excès seront commis. C'est à un véritable krach que l'on assiste depuis le printemps 1903 sur le marché de New-York, où les titres des principaux trusts ont baissé dans des proportions considérables comme nous le verrons plus loin et où les bruits les plus pessimistes courent sur la prospérité de groupements comme le trust de l'acier, le trust de l'Océan et l'Amalgamated. Le procédé de l'overcapitalization est donc très dangereux pour la prospérité future des trusts, c'est à cette coutume fâcheuse qu'il faut en grande partie, attribuer les faillites retentissantes qui se sont produites ces dernières années, comme celle du Rope Trust en 1901, mais en plus du danger économique qu'il fait courir au groupement dans l'avenir, il est certain qu'il lèse d'une façon tout à fait injuste les souscrip-

teurs des titres de la coalition auxquels on passe des valeurs arrosées, au bénéfice des propriétaires des entreprises englobées auxquels on paye leurs apports cinq ou six fois leur valeur réelle.

Cette injustice est rendue encore plus sensible par la création des deux sortes d'actions, avec droits différents, dont nous avons parlé plus haut ; les actions de préférence et les actions ordinaires, les premières plus sûres, plus rémunératrices, étant le plus souvent données aux industriels fusionnés comme paiement de leurs propriétés, les secondes étant en grande partie placées dans le public.

Les actions de préférence représentent, en effet, l'actif tangible : la valeur des bâtiments, des machines, de l'outillage, des marchandises, des matières premières, elles restent d'ordinaire en grande partie entre les mains des propriétaires des entreprises entrées dans le trust, ce qui leur permet, tout en touchant un dividende satisfaisant de conserver une influence sur la direction de l'entreprise. Elles sont généralement émises un peu au-dessous du pair, entre 80 à 90 dollars.

Les actions ordinaires deviennent, elles, l'aliment de la spéculation, elles escomptent l'avenir, on justifie leur émission en disant qu'elles représentent l'actif intangible, les marques de fabrique, le fonds de commerce, la plus-value devant résulter de la fusion des sociétés concurrentes. Elles sont souvent plus nombreuses que les actions privilégiées mais quelquefois en nombre égal. Il faut se résigner à les introduire à un cours très bas, entre 50 et 60 dollars, encore descendent-elles fréquemment au-dessous, les dividendes qui leur sont alloués étant d'ordinaire très faibles et peu nombreux, les membres des conseils d'administration des trusts qui possèdent, comme nous l'avons dit, la grande majorité des actions privilégiées, préférant, une fois qu'ils ont prélevé sur les bénéfices les 7% auxquels ils ont droit, consacrer le restant à construire des bâtiments, à renouveler l'outil-

lage, en un mot, à améliorer l'exploitation que de distribuer des dividendes à des actions qu'ils n'ont pas. Mais outre cette mauvaise volonté, ce qui empêche surtout leur rémunération, ce sont les charges considérables que fait peser sur le trust le double paiement des dividendes dus avant tout aux obligations et aux actions privilégiées. Ainsi que le fait remarquer M. de Rousiers, une entreprise comme le grand Trust de l'Acier devra d'abord rémunérer ses obligations qui représentent un capital de 1.520 millions de francs et exigent, par conséquent, à 5 %, un intérêt annuel de 76 millions, les actions de préférence dont on a émis pour 2 milliards 125 millions et qui, à 7 %, exigent un intérêt de 149 millions, soit payer 225 millions de francs, avant de pouvoir distribuer un cent à ses actions ordinaires qui, elles, représentent également un capital de 2 milliards 125 millions de francs (1). Aussi, voici quelles ont été depuis leur introduction dans le public les fluctuations de ces titres : Introduits en mars 1901, au cours de 42 3/4, les actions ordinaires se sont maintenues à ce taux pendant la première année d'exercice, mais en décembre 1902, elles ne cotaient plus que 29 et en juillet 1903, 22 3/4. Pendant le même laps de temps les actions privilégiées émises à 92 3/4, se sont maintenues à 89, jusqu'à la fin de 1902, et il a fallu la forte baisse qui a affecté tout le marché américain en 1903, pour les faire descendre en juillet à 69. Les obligations première hypothèque, seuls titres que M. Carnegie ait voulu accepter, sont à 107.

En 1899, aucun des trusts métallurgiques aujourd'hui englobés dans le trust de l'acier n'avait distribué de dividende à ses actions ordinaires et au mois de juillet 1900, celles de leurs actions qui étaient le moins éprouvées par la baisse, les actions du trust du fil de fer, ne dépassaient pas 32 dollars à la Bourse de New-York alors que toutes avaient été émises entre 50 et 60 dollars en 1898 et

(1) De Rousiers. *Correspondant*, 25 oct. 1901.

1899 (1). Ce qui prouve bien le caractère éminemment spéculatif de ces titres, ce sont les variations de cours excessives auxquelles elles donnent lieu. Leur valeur varie, en effet, fréquemment de cent pour cent en quelques mois.

L'overcapitalization constitue donc à la fois un danger pour la prospérité du groupement, qui est ainsi grevé d'une dette exagérée et une tromperie pour le public des souscripteurs. Pourtant, comme nous l'avons dit, cette pratique en raison des avantages immédiats qu'elle assure à tous ceux qui participent à la création des trusts, est d'un usage général. C'est le grand défaut des trusts.

*
* *

Comment le trust, ainsi mis sur pied, va-t-il procéder pour conquérir dans l'industrie où il est formé, la situation qu'il convoite ?

Il est à remarquer, tout d'abord, qu'ainsi que nous l'avons dit en essayant de distinguer les trusts actuels des trusts anciens, les groupements que nous voyons fonctionner aujourd'hui, ambitionnent beaucoup moins que leurs devanciers d'avoir un monopole complet pour la vente des marchandises qu'ils produisent ; fréquemment, au contraire, ils se contentent d'obtenir simplement dans la branche de la production où ils fonctionnent une situation prépondérante, tant par l'importance de leurs livraisons, que parce que, fabricant à meilleur compte, aucun de leurs rivaux ne peut lutter contre eux. Parmi les grands trusts qui se sont fondés ces dernières années, le trust de l'acier ne fournit, selon les spécialités, que 50 à 60 % de la consommation américaine, le trust de l'Océan sur quatorze lignes transatlantiques n'en a fusionné que cinq et ainsi constitué, ayant conclu une alliance avec les deux compagnies allemandes les plus fortes, il va entrer en lice.

(1) De Rousiers. *Correspondant*, 25 oct. 1901.

Ces différences de procédés peuvent s'expliquer par la différence existant dans l'esprit qui préside à la constitution des groupements que nous voyons fonctionner aujourd'hui et celui qui les animait autrefois. Jadis le trust avait pour but d'obtenir, soit par l'entente de tous les producteurs, soit par la ruine des récalcitrants, la situation de vendeur unique et de faire passer l'acheteur par toutes ses volontés. Aujourd'hui, fréquemment le groupement de producteurs ambitionnera simplement en se formant, non pas de devenir vendeur unique, afin de fixer à son gré les conditions de la vente, mais de constituer une exploitation perfectionnée qui pourra produire, grâce aux différents avantages de la concentration financière, industrielle et commerciale qu'elle réalisera, à meilleur compte que ses rivaux les plus favorisés, il ne visera donc plus au monopole mais simplement à avoir une situation prépondérante qui lui permettra de diriger selon ses vues, l'industrie où il fonctionnera. Le trust formé selon cet esprit ne prétendra donc plus à être l'entreprise unique, mais à être l'entreprise la meilleure. Cette différence dans le but poursuivi par les deux sortes de trusts, M. Schwab, directeur du trust de l'acier, l'exposait en ces termes à M. Ludovic Naudeau : « A vrai dire, l'idée qui présidait autrefois à la formation des trusts était aussi fallacieuse que possible. Prétendre régenter les conditions économiques du monde, violer les lois universelles et éternelles du commerce, surélever arbitrairement le prix des choses, quelle folie ! Les nouveaux trusts ont un principe radicalement opposé. Ils ne visent nullement à conquérir des monopoles en supprimant le droit à la concurrence. Mais ils tendent à maintenir tellement minimes, grâce à la perfection de leurs procédés de fabrication, les prix de vente de leurs produits, qu'aucune concurrence ne saurait être tentée contre eux ».

Il y a donc une différence à établir entre l'esprit qui anime à l'heure actuelle certains trusts et celui qui présidait autrefois à leur formation. Leurs procédés seront

aussi fréquemment dissemblables ; quelques-uns de ces groupements de producteurs seront aujourd'hui non pas un moyen pour leurs dirigeants d'obtenir par l'entente des fabricants de plus hauts prix des consommateurs, mais un moyen de produire économiquement grâce à une organisation perfectionnée ; mais ceci admis, il faut convenir que la grande majorité des groupements de ce genre que nous voyons fonctionner aujourd'hui est encore animé des principes anciens et cherche simplement, en groupant la quasi-unanimité des bénéficiaires, à mettre à profit la situation privilégiée que les tarifs douaniers donnent sur le marché intérieur aux producteurs nationaux.

Mais qu'ils soient animés de l'un ou l'autre de ces sentiments, qu'ils convoitent le monopole complet, et, pour cela cherchent à écraser les entreprises restées isolées ou qu'ils aient en vue simplement de s'assurer une situation prépondérante dans l'industrie où ils fonctionneront, les trusts, grâce à l'énorme capital dont ils disposeront, constitueront une merveilleuse arme de guerre commerciale qu'il sera très difficile aux exploitations ordinaires de combattre.

Leur procédé le plus usité sera la guerre de prix. Le trust qui aura des établissements dans toutes les parties du pays où il sera formé vendra au plus bas prix, à perte s'il le faut, dans les régions où subsisteront des entreprises indépendantes, tandis qu'au contraire il exigera des prix élevés là où il sera seul vendeur, et, grâce à ses énormes ressources, grâce aussi aux bénéfices réalisés lorsqu'il sera sans concurrent, il pourra forcer les industriels indépendants contre lesquels il sera entré en guerre, soit à cesser leur exploitation, soit à entrer en composition. Souvent à l'effet de pouvoir offrir à meilleur compte que leurs concurrents et de leur enlever ainsi leurs clients, les trusts rémunéreront une police qui les renseignera jour par jour sur leurs opérations commerciales. M. Monnet, attorney général de l'Etat d'Ohio, a

ainsi déposé devant l'Industrial Commission que la Standard Oil, outre les agents personnels qu'elle entretenait pour la tenir au courant des faits et gestes de ses concurrents, corrompait encore leurs employés pour obtenir des renseignements sur leurs affaires (1). Si le produit que l'on fabrique doit être mis à la portée du public et si le trust dépend ainsi de nombreux petits débitants, non seulement il abaissera les prix, améliorera les qualités ou augmentera les quantités et donnera des primes avances qui s'adresseront aux consommateurs, mais encore il cherchera à s'attirer la fidélité des négociants en leur consentant des rabais spéciaux. Fréquemment, il est vrai, le trust exigera en échange que les débitants ainsi favorisés ne vendent que ses seuls produits. Il est presque superflu de faire remarquer quelle supériorité son énorme capital donne au trust pour consentir ces sacrifices qui seront quelquefois considérables. Un trust américain, l'American Tobacco, voulant conquérir le marché anglais, fit l'achat d'une des grosses maisons de ce pays et, sous son nom, tandis qu'il diminuait le prix du paquet de tabac en augmentait le contenu, il accordait en outre de larges remises aux détaillants. Les fabricants anglais voyant que s'ils restaient isolés ils seraient nécessairement vaincus, formèrent eux aussi un trust, l'Imperial Tobacco C°. Les deux groupements entrèrent en lutte de générosité vis-à-vis des consommateurs et vis-à-vis des détaillants à qui, chacun d'eux, promit une prime annuelle de 5 millions à partager entre ceux qui s'engageraient à ne vendre que ses marchandises, jusqu'au jour où, désespérant de se vaincre et craignant de se ruiner, les deux trusts conclurent un accord On estima alors que la tentative de conquête du marché anglais avait coûté à l'American Tobacco 40 millions de francs, elle n'avait échoué que parce que les producteurs

(1) Martin-Saint-Léon : Eod. loc.

anglais avaient pu opposer à ses capitaux, un groupement de forces sensiblement égal.

Les trusts, plus encore que les cartels, auront l'habitude d'exporter leurs produits à des prix très inférieurs à ceux qu'ils exigent sur le marché intérieur. Les cartels, en effet, s'efforceront d'ordinaire de proportionner la production de leurs adhérents aux besoins de la consommation intérieure et ce n'est que lorsqu'ils auront échoué dans cette tâche qu'ils exporteront à bas prix pour décongestionner le marché, l'excédent de leur production. Sauf donc en cas de crise très prononcée, les quantités vendues de la sorte seront minimes. Les trusts, au contraire, ignoreront presque complètement le procédé de la limitation de la production, ils ne chercheront pas à amener l'harmonie économique, à coordonner les efforts des producteurs pour les proportionner aux demandes de la consommation, mais ils s'efforceront de prendre la place de leurs rivaux les plus faibles. Le trust est une arme de guerre, ses dirigeants pénétrés de la supériorité qu'assure au groupement sur ses rivaux son organisation supérieure, ne seront pas tentés de conclure une trêve avec eux mais chercheront à les écraser ; de plus, la nécessité de rémunérer le capital très majoré auquel ils se forment les obligera de produire à outrance. Tout ce que le marché national ne pourra donc pas absorber on l'exportera et, comme en la circonstance on ne sera plus protégé par les tarifs souvent très élevés qui défendent le sol américain contre la concurrence des marchandises étrangères, ni par le coût des transports, mais au contraire qu'on ira concurrencer chez eux des industriels qui, à leur tour, jouiront de ces différents avantages, on vendra à des prix très différents de ceux qu'on obtient sur le marché national. Ce sera naturellement grâce aux bénéfices faits sur les consommateurs nationaux que l'on pourra consentir ces sacrifices. Le président du trust du fil de fer, l'American Steel and Wire Company, société qui est entrée aujourd'hui dans le trust de l'acier, a avoué

devant l'Industrial Commission que les droits protecteurs qui se montent en l'occurrence à six dixièmes de cent par livre de machine, soit environ 66 fr. la tonne, étaient absolument nécessaires à sa compagnie pour pouvoir exporter largement en Europe, et de fait, le trust parvenait, grâce aux prix élevés que ces tarifs lui permettaient d'obtenir sur le marché intérieur, à fournir 60 % de la consommation anglaise. Le trust n'exportera donc pas, comme le cartel, simplement l'excédent de sa production qu'il s'efforcera de limiter aux besoins du moment, mais il produira à plein pour diminuer ses frais généraux et aussi pour utiliser entièrement son outillage et ce qu'il ne pourra pas vendre aux hauts prix du marché intérieur, il l'écoulera sans bénéfices au dehors.

*
* *

Malgré l'impopularité dont ils sont l'objet, malgré la rigueur des mesures législatives édictées contre eux depuis 1890, les trusts, soit qu'ils poursuivent le monopole par la réunion de la presque unanimité des producteurs de l'industrie où ils sont formés, soit qu'ils n'aient en vue que d'y obtenir une situation prépondérante par la constitution d'une entreprise sans rivale, se multiplient d'une façon singulière et envahissent aujourd'hui toutes les branches de l'industrie américaine. Mais s'ils ne sont pas tous animés du même esprit, ils ont tous aujourd'hui abandonné la forme primitive de la coalition pour adopter une de celles que nous avons décrites. La plupart représentent un groupement formidable de capitaux. Nous allons passer en revue les plus célèbres.

1° La Standard Oil. — A tout seigneur, tout honneur, nous commençons notre énumération par le trust le plus ancien, celui qui, par la nature du produit qu'il monopolisait, par l'importance énorme et le perfectionnement de son outillage, par l'étendue de ses succès, a le plus

intéressé l'opinion publique, celui sur lequel se plaide en Amérique le procès des ententes de producteurs. Fondé en fait en 1872, par son président actuel, John D. Rockefeller, qui tenait dans sa main toutes les affaires de pétrole, il prit en 1882 une forme positive, celle de l'ancien trust ; nous avons du reste décrit en parlant de la formation des trusts le contrat qui intervint à ce moment entre ses adhérents. En 1892, devant les rigueurs législatives, le trust fut dissous, mais on forma de suite vingt nouvelles compagnies dont les anciens trustees possédèrent la majorité des actions et à qui ils nommèrent des directeurs et des administrateurs à leur dévotion. Les anciens actionnaires des compagnies coalisées reçurent en échange de leurs trusts-certificats, des parts d'intérêts dans les compagnies nouvelles. On est donc en présence d'une sorte de holding trust. Aujourd'hui, l'une de ces 20 sociétés, la New Jersey Corporation, est en train de racheter la totalité des actions représentant le capital social des 19 autres ; si elle y réussit, le trust du pétrole sera donc une consolidation ou fusion. Voici pour sa situation juridique. Au point de vue économique, le trust fournit aujourd'hui 90 % de la consommation américaine et il a partagé le marché européen avec le cartel russe. Il possède 5.600 kilomètres de pipe line, canalisations en fer doux qui amènent le pétrole brut de la Pensylvanie aux usines de raffinage situées près des consommateurs aux bords de la mer ou des lacs. L'une d'elles, celle de Whiting, couvre 128 hectares. Le trust a fondé à Hambourg, la Deutsche Amerikanische Petroleum Gesellschaft qui emploie pour amener le pétrole de l'Amérique du Nord en Allemagne 18 steamers spéciaux. D'après la légende, M. Rockefeller fixe chaque matin le prix auquel le trust vendra le pétrole à ses innombrables clients. La Standard Oil a donné comme dividendes, en 1900 et 1901, 48 % de son capital originaire de 1882 qui était de 100 millions de dollars, en 1902, seulement 40 %. M. Rockefeller, qui possède 40 % des actions des sociétés qui rem-

placent l'ancien trust dissous, a ainsi reçu pour sa part en 1901, 19.200.000 dollars, soit près de 100 millions de francs.

2° United States Steel Corporation (Trust de l'Acier) : Après la Standard Oil qui, par son ancienneté et la force de sa situation, mérite d'occuper le premier rang, il faut placer ce groupement qui s'est formé en 1901, dans la métallurgie. C'est la plus colossale agglomération de capitaux que l'on ait vue jusqu'à présent. Au commencement de 1901, M. Morgan eut l'idée de réunir 8 trusts qui contrôlaient chacun une spécialité différente de la métallurgie mais qui allaient peut-être être amenés à empiéter sur le domaine les uns des autres et à placer ainsi sous une même direction toute l'industrie sidérurgique. C'était la Federal Steel C° au capital de 200 millions de dollars l'American Steel and Wire C°, au capital de 90 millions de dollars, la National Tube au capital de 80 millions de dollars, la Compagnie Carnegie dont l'avoir était estimé à 400 millions de dollars, plus quatre autres grandes entreprises métallurgiques, l'American Tin Plate qui fabriquait le fer-blanc, la National Steel C° qui produisait de l'acier, l'American Steel hoop C° qui fabriquait du feuillard et des lamelles, l'American Sheet Steel C° qui débitait des tôles. M. Morgan ne pensait pas acheter à chacune de ces compagnies son avoir et les réunir en une seule, en réalisant ainsi une consolidation ou fusion, mais simplement devenir propriétaire des actions de chacune d'elles en lui conservant une existence distincte. C'était donc un holding trust qu'il voulait fonder. La totalité des obligations 1re hypothèque de la compagnie nouvelle servait à acheter la Compagnie Carnegie, M. Carnegie, vétéran des luttes industrielles, qui avait vu sombrer maint pool autour de lui, n'ayant voulu se contenter ni d'actions ordinaires, ni même d'actions privilégiées. Les sept autres compagnies reçurent, en échange de leurs actions privilégiées et ordinaires, des actions privilégiées et ordinaires de la nouvelle compagnie, en nombre géné-

ralement un peu supérieur à celles qu'elles lui livraient, — le capital du trust fut ainsi supérieur de 129 millions de dollars à celui des compagnies qu'il englobait — de plus, il est à remarquer que les titres qu'elles recevaient étaient émis à des cours plus élevés que ceux des valeurs qu'elles remettaient au trust en échange, puisque les actions ordinaires de quelques-unes d'elles étaient tombées à 30 dollars. Le capital total du trust était de 1 milliard 154 millions de dollars, soit 5 milliards 770 millions de francs ; aujourd'hui, par suite de nouvelles acquisitions, il a été porté à la somme de 1.404.000.000 de dollars, soit 7 milliards 20 millions de francs. La compagnie a, en effet, acheté depuis sa fondation, la Lake superior Consolidated iron mines Company pour 80 millions de dollars, l'American Bridge Company pour 67 millions, les usines de Schelby pour 13 millions de dollars, l'Union Steel pour 45 millions de dollars. Toutes ces acquisitions ont été payées en titres du trust. Le 19 avril 1902, on décida, pour améliorer le sort des actions ordinaires, de convertir 200 millions d'actions privilégiées auxquelles le trust servait un intérêt de 7 %, en obligations qui ne toucheront plus que 5 %, mais cette opération a eu pour résultat fâcheux de porter à 29 millions les charges fixes auxquelles il faudra subvenir sous peine de passer entre les mains d'un syndic. D'après M. Bruwaert, consul général de France à New-York, le trust possédait lors de sa formation : 78 hauts fourneaux, 146 aciéries 18.309 fours à coke, il disposait des mines de fer du lac Supérieur dont on évalue la richesse à 500 millions de tonnes et qui en produisent annuellement 11 millions ; de 28.000 hectares de mines de charbon et de 12.000 hectares de mines de houille à coke. En outre, pour transporter ses produits, il possédait deux lignes de chemins de fer, un port d'embarquement et une flotte qui comprend 125 navires de gros tonnage et 217 navires à vapeur. Or, à cette énumération il faut ajouter les acquisitions faites depuis. Cependant, comme nous l'avons vu

précédemment, suivant l'avis des gens compétents, cet amas de richesses ne représenterait que la moitié ou les deux tiers du capital de la coalition qui, si elle se liquidait actuellement, accuserait un déficit que d'aucuns n'estiment pas devoir être inférieur à 200 millions de dollars, soit 1 milliard de francs.

Pendant les deux premiers exercices les résultats ont été assez satisfaisants ; ils ont permis, tout en assurant le service des obligations et des actions privilégiées de distribuer un dividende de 4 % aux actions ordinaires. Mais l'examen des bilans publiés a suggéré quelques critiques pessimistes. On a fait remarquer que le chiffre des ventes comparé au capital-actions de la corporation était bien faible — 41 % — que la somme consacrée aux amortissements était bien minime — 25 % du capital-actions — et enfin que les charges prélevées, le bénéfice distribuable ne se montant qu'à 90 millions de dollars, soit 16 % du chiffre d'affaires, il suffirait que les prix de vente qui sont actuellement plus hauts qu'ils n'ont été depuis 10 ans, baissassent de cette proportion pour que le trust fût dans l'impossibilité de distribuer un dividende. L'avenir de la corporation ne paraît donc pas sans nuages.

Il faut reconnaître que, jusqu'à présent, malgré les circonstances favorables qu'il a rencontrées en 1901 et 1902, années où l'industrie sidérurgique américaine ne pouvait suffire aux demandes de la consommation, le trust a eu au sujet des prix une conduite modérée ; ses dirigeants proclament du reste qu'il n'a pas pour objet le monopole ni l'exploitation du consommateur américain mais que confiant dans la supériorité que lui donne sa position exceptionnelle près de mines de houille et de fer excessivement riches, dans les économies que lui permet de réaliser la concentration industrielle qu'il réalise en des usines cyclopéennes, il vise à conquérir, outre le marché des Etats-Unis, le marché européen. C'est le type du trust nouveau.

3° Sugar Trust : Bien en arrière de ces deux formidables groupements si l'on ne considère que le capital possédé, mais méritant d'être placé sur la même ligne si l'on met en ligne de compte l'influence sur l'objet monopolisé, il faut placer le trust qui a eu la fortune la plus scandaleuse, qui, par ses bénéfices démesurés, a le plus excité l'opinion publique, nous voulons parler du Sugar Trust, sous sa dénomination nouvelle : l'American Sugar Refining Corporation. Le Sugar Trust fut fondé en 1887 et il émit des trusts certificats pour 50 millions de dollars. Il ne se proposait pas de tenter la monopolisation de la production du sucre, mais simplement celle du raffinage. Les facilités que lui donnaient son énorme capital pour profiter des occasions favorables dans l'achat de la matière première, les économies que lui permettait de faire la concentration industrielle et commerciale qu'il réalisait, expliquent le monopole qu'il a su acquérir sur le marché intérieur, mais comme nous l'avons expliqué en parlant de l'influence des tarifs douaniers sur les trusts, il est hors de doute que ce sont les tarifs douaniers seuls qui le protègent contre la concurrence étrangère et lui permettent de faire les énormes bénéfices auxquels nous venons de faire allusion. Le trust du sucre ne repose donc pas, comme le trust de l'acier, sur une cause naturelle, la supériorité industrielle, mais sur une cause artificielle, l'élévation des tarifs douaniers. Aujourd'hui encore, dissous et reconstitué le 10 janvier 1891, sous le nom d'American Sugar Refining Corporation, il a une situation extrêmement florissante. On évalue son fonds de roulement à 135 millions de dollars, soit plus de six-cent-soixante-quinze millions de francs. En 1897, devant le comité d'enquête parlementaire du Sénat de New-York, on affirma que le trust fournissait 80 % de la production totale américaine du sucre ; or, celle-ci est, croit-on, de 3 milliards et demi de livres. Le trust est donc très prospère, mais son succès repose entièrement sur l'élévation des droits de douane qui le protègent contre la concur-

rence étrangère et la preuve de ceci apparaît aux fluctuations du cours de ses actions, chaque fois que les tarifs viennent en discussion devant les Chambres.

M. S. Leather C° — Trust du cuir : Viennent ensuite après ces géants, si l'on considère l'importance de leur capital : le trust du cuir, M. S. Leather C°, fondé en 1893 au capital de 123 millions de dollars, composé mi-partie d'actions de préférence, mi-partie d'actions ordinaires qui ne sont pas répandues dans le public mais sont conservées par les actionnaires et le trust du Whisky également, au capital de 125 millions de dollars, sous sa dénomination actuelle : The Distillers Securities companies.

The Distillers Securities C° : La fabrication du whisky a jusqu'à ce jour donné naissance à de nombreuses coalitions qui n'ont pas toutes été couronnées de succès. Un premier trust fut fondé en 1890, au capital de 35 millions de dollars et il fut mis en faillite en 1895 ; en 1889, les quatre grandes entreprises qui s'étaient fondées sur ses ruines furent réunies en un holding trust sous le nom de The Distilling Company of America et une nouvelle société The Distillers Securities Company vient d'acquérir ses actions. Maïs le produit visé ne paraît décidément pas se prêter à la concentration industrielle et commerciale, puisqu'après les insuccès dont nous venons de parler, le trust actuel n'a pu distribuer jusqu'à présent que 1 % à ses actions ordinaires.

L'anthracite qui ne se trouve aux Etats-Unis que dans un petit district de Pensylvanie et qui, par la concentration des mines qui le produisent, semble offrir des facilités à l'établissement du monopole, vient, après avoir été l'objet de plusieurs pools éphémères et d'un trust qui a échoué en 1893, de passer en 1899 sous le contrôle des deux maisons Vanderbilt et Morgan. Ces deux maisons se sont, paraît-il, entendu pour suivre une politique commune (1).

(1) *Economiste Français*, 20 janv. 1900.

En Pensylvanie, également et à la même époque, la production de la houille a été monopolisée par deux grandes consolidations comprenant : l'une le groupe de mines qui expédient leurs produits par voie ferrée ; l'autre celui des mines qui usent des voies d'eau. La première de ces sociétés anonymes, la Pittsburg Coal Company, a été formée par le groupement de 104 sociétés différentes, son capital est de 64 millions de dollars, émis, moitié en actions privilégiées, moitié en actions ordinaires ; la seconde Monongahela River consolidated Coal and Coke Company a été fondée au capital de 30 millions de dollars, elle possède non seulement des mines mais des magasins à charbons, des bateaux et des chalands pour transporter ses produits (1). Mais peut-être y a-t-il lieu de se demander si ces groupements sont de véritables trusts ou de simples pools.

L'industrie de l'huile végétale est également placée sous la domination de deux trusts. L'un d'eux, qui a pour objet la production de l'huile de lin, n'exploite pas moins de 52 établissements. L'autre qui s'est constitué en 1884, par la réunion de 72 sociétés du sud des Etats-Unis, produit l'huile de coton et possède aujourd'hui : 49 manufactures et 10 raffineries. Tous deux avaient adopté lors de leur fondation la forme primitive du trust et se sont reconstitués depuis en sociétés anonymes (2).

Le plomb, le nickel, le fer-blanc, la gutta-percha, la glucose, l'amidon, le jute sont entre les mains de syndicats.

Les produits nécessaires à la vie journalière n'échappent pas non plus aux entreprises des syndicats. Il y a un trust sur la viande de boucherie qui a établi, paraît-il, 600 débits en Angleterre ; à New-York un trust s'est fondé pour monopoliser la boulangerie et tuer les petites exploitations ; un autre, celui des brasseurs de bière, s'est

(1) *Economiste Français*, 20 janv. 1900.

(2) L. P. Dubois, *Rev. des Deux-Mondes*, 1er fév. 1897.

assuré la connivence des principaux cafés-brasseries en les commanditant. La fabrication des chaussures en caoutchouc est contrôlée par l'United States Rubber Company ; l'American Tobacco Company a presque le monopole pour la fabrication des cigarettes et en dehors de cette spécialité elle manufacture encore le tabac de toute sorte ; elle a fait en 1896, près de 22 millions de bénéfices (1).

La fabrication des allumettes est monopolisée ainsi que celle des pianos. Les livres scolaires eux-mêmes ont donné naissance à un trust : l'American School Book Company. Il y a un trust sur la fabrication des poêles et un autre sur celle des baignoires, un trust sur les bicyclettes et automobiles et un autre sur les cercueils. Presque tous les produits sont aujourd'hui « contrôlés ». « Là où il n'y a pas syndicat proprement dit et véritable monopole, dit M. Louis-Paul Dubois, il y a des ententes ; on en a compté dans presque 400 branches d'industries (2) ». La seule industrie importante qui ait échappé à la contagion est celle des textiles et encore aujourd'hui annonce-t-on qu'elle va être conquise à son tour.

Ce qui rend cette transformation économique plus curieuse, et, selon quelques personnes, plus inquiétante, c'est le développement incroyable qu'elle a pris ces dernières années, malgré la défaveur populaire et l'hostilité du législateur.

L'Annuaire commercial des Etats-Unis de 1899, The Commercial Year Boock a publié à ce sujet les statistiques suivantes. Notons toutefois que, par trust il faut entendre ici, non seulement les trusts proprement dits, mais encore toute association ayant pour but de régulariser ou de réduire la production.

(1) De Rousiers. Les industries monopolisées aux Etats-Unis.
(2) Louis-P. Dubois. *Rev. des Deux-Mondes*, 1er fév. 1897.

	1899	1898
Nombre d'organisations.	354	200
Actions ordinaires..... $	4.247.918.981	2.889.757.417
Actions privilégiées.....	870.575.200	393.764.033
Total du capital actions..... ...	5.118 494.181	3.283.521.452
Obligations	714 388.661	378.720.091
Actions et obligations	5.832.882.842	3.662.241.543

Comme le fait remarquer l'Annuaire commercial, ces renseignements sont forcément approximatifs mais doivent se rapprocher fort de la vérité. Ils font ressortir l'incroyable rapidité du mouvement qui pousse les producteurs américains à se réunir, à se coaliser, puisque le capital des syndicats passe en un an, en chiffres ronds, de 3 milliards 600 millions de dollars à 5 milliards 800 millions et leur nombre de 200 à 353, accusant ainsi une augmentation de 76 % pour le nombre des associations, et de 60 % pour leur capital. « Le recensement de 1890, dit « The Journal of Commerce and Commercial Bulletin », évaluait la totalité du capital employé dans les industries manufacturières et mécaniques (y compris le travail inférieur ou de détail des petits entrepreneurs), à 6 milliards 525.000.000 de dollars. Ce serait donc, en 1899, 90 % du capital estimé en 1890, qui ferait partie d'ententes formées dans le but de réduire ou de régulariser la production. Et le mouvement ne se ralentit pas, *Moody's Manual Corporation securities* a publié, en effet, une liste des trusts formés de 1899 à 1902; il ne tient compte que des corporations formées à un capital d'au moins *10 millions de dollars* et en cite cependant 82 réunissant 4 milliards 318.005.646 dollars; il semble cependant que depuis cette époque, si le chiffre du capital employé par les trusts a augmenté, que le nombre de ces groupements ait diminué, certaines de ces agglomérations de capitaux fusionnant encore avec des rivales pour fonder par leur réunion quelque colossale entreprise. C'est ainsi que, nous l'avons vu, le trust de l'acier s'est formé en absorbant huit trusts contrôlant chacun une spécialité de la sidérurgie. Il faut

encore remarquer, pour expliquer la diminution du nombre de trusts que nous allons constater, que la statistique que nous publions ici ne comprend que les trusts proprement dits alors que la précédente tenait encore compte des pools ou des ententes commerciales. D'après une statistique publiée par le Democratic Congressionnal Committee, il existait au 1er septembre 1902 :

Nombre d'organisations.....	287
Actions..... $	5.803.231.600
Obligations.....	1.169.217.251
Total du capital.....	6.972.418.851

Le capital possédé par les trusts aux Etats-Unis s'élèverait donc aujourd'hui à près de 35 milliards de francs et, d'après des économistes autorisés, nous ne verrions encore que le commencement du mouvement qui pousse les industriels américains vers la concentration, vers l'intégration. Le professeur Jenks écrivait en effet, en septembre 1894, dans la *Political Science Quarterly* : « Je vivrai sans doute assez pour voir le jour où l'économiste devra considérer qu'une très grande partie de la production sociale sera établie sur la base du monopole », et sa prédiction semble se réaliser rapidement. Le rapport du Lexow Committee du Sénat de New-York sur les trusts déclare en effet : « L'une après l'autre, les entreprises industrielles, sinon toutes, atteindront un degré de concentration semblable qui sera suivi de résultats analogues à ceux qui sont indiqués dans ce rapport. »

*
* *

Mais l'industrie libre n'était pas un champ suffisant pour l'activité des chercheurs de monopoles, les trusts se sont encore attaqués à certaines industries qui, par leur nature même, par l'obligation où est le public de s'adresser à elles, constituent des services publics.

Nous avons vu que l'industrie des chemins de fer était presque tout entière sous la domination des pools. Les trusts, eux, ont cherché à se former dans les services municipaux. La plupart des villes américaines possèdent l'installation du service de l'eau et de l'éclairage électrique, mais presque aucune d'elles n'est propriétaire des canalisations du gaz ; en 1891, il n'y en avait que neuf qui exploitassent elles-mêmes ce service (1). Or, à l'époque où l'on commença dans les différentes villes américaines à installer des canalisations pour mettre le gaz à la portée de tous les habitants, les trusts étaient encore presque inconnus, ils n'avaient ni le caractère menaçant qu'ils ont aujourd'hui, ni l'impopularité qui s'attache à leur fonctionnement, les municipalités en haine du monopole et pénétrées des effets heureux de la libre concurrence se bornèrent donc, pour sauvegarder les intérêts des consommateurs, à concéder à plusieurs compagnies, quelquefois cinq ou six, le service du gaz, comptant sur leur rivalité pour amener l'abaissement du prix de leur produit. La faiblesse de ce raisonnement apparut rapidement. Les compagnies rivales, en effet, après avoir essayé de se ruiner l'une l'autre par des guerres de prix, s'aperçurent vite qu'en s'entendant entre elles, elles pouvaient toutes faire fortune aux dépens du consommateur. Les trusts municipaux devinrent donc bientôt extrêmement nombreux.

L'un des plus célèbres fut la Chicago Gaz Trust Company, qui, en 1887, obtint de l'Etat de l'Illinois une charte l'autorisant à fabriquer du gaz, à acheter, à détenir ou à vendre des actions d'autres compagnies de gaz ou d'électricité à Chicago. Mais le but de l'entreprise était trop naïvement exposé et la Cour de l'Illinois lui retira sa charte, l'Etat ne pouvant, disait le jugement, accorder une charte que pour un objet permis non contraire à l'ordre public et aux bonnes mœurs. Cet édit ne décou-

(1) De Rousiers. Les industries monopolisées.

ragea pas les dirigeants du trust, écoutons plutôt M. de Rousiers : « En avril 1890, la Chicago Gaz Company obtenait une nouvelle charte de l'Etat de l'Illinois et continuait sous une forme plus dissimulée les opérations du trust. Poursuivie par l'attorney général, déclarée illégale comme sa devancière, elle disparaissait bientôt, et les quatre compagnies dont l'entente et la fusion maintenaient toujours le trust, en réalité, eurent recours à un autre moyen. Toutes leurs actions furent déposées dans les caisses d'une grande compagnie financière, The Fidelity Insurance Trust an tafe Deposit Company of Philadelphia, et celle-ci remit aux actionnaires des reçus certifiant « que le détenteur a droit à une proportion déterminée (par le nombre de ses actions) dans la propriété de l'ensemble des actions des différentes compagnies de gaz de Chicago, déposées à la Fidelity Company (1). »

La ville de Chicago n'est pas une exception parmi les cités américaines, les compagnies de gaz de New-York constituent un trust plus ou moins déguisé et l'Etat de New-York a dû, en 1889, pour sauvegarder les intérêts des consommateurs, édicter une loi décidant que le prix du gaz ne serait jamais supérieur à 1 $ 25 cents les 1.000 pieds cubes (17 centimes 1/2 le mètre cube) dans les villes d'une population au-dessus d'un million d'habitants (2). La haine du monopole concédé et la croyance aux bienfaits certains de la libre concurrence a donc abouti, chose piquante, à une hérésie économique aussi grosse que la fixation par une loi du prix d'un produit. Dans le Massachussets, l'Etat a dû établir une « State Gas Commission » qui a pour unique objet de surveiller les compagnies du gaz. Les services télégraphiques aux Etats-Unis sont monopolisés par deux compagnies : la Western Union qui règne sans partage sur les deux tiers

(1) De Rousiers. Déjà cité.
(2) Dolléans. Déjà cité.

du territoire et pour y arriver a absorbé une centaine de petites compagnies et la Postal Telegraph Company.

Les trusts sont donc très nombreux aux Etats-Unis dans les services publics et cela se comprend facilement puisqu'il y a dans les industries qui les remplissent une concurrence limitée. Les cinq ou six entreprises rivales étant garanties contre toute concurrence extérieure, le trust, pour avoir un monopole absolu n'aura qu'à réunir ces quelques exploitations et il sera évidemment plus facile de les grouper, de les amalgamer que les établissements souvent très nombreux qui fonctionnent dans une industrie ordinaire.

On estime donc à 250 le nombre des branches de la production envahies aux Etats-Unis par les trusts, les services publics sont eux-mêmes fréquemment au pouvoir de ces coalitions; c'est dans ce pays que la nouvelle organisation industrielle est née, enfantée par le cerveau des « capitaines d'industrie » qui sont à la tête des affaires; c'est là qu'elle a pris toute son extension, mais aujourd'hui le phénomène n'est plus localisé sur le sol américain et il tend à envahir la vieille Europe.

*
* *

C'est en Angleterre surtout que l'on rencontre jusqu'à présent des groupements de ce genre. Alors que l'Allemagne, la France et la plupart des autres nations ont donné naissance à des cartels ou comptoirs de vente, l'Angleterre où nulle législation répressive ne gênait l'initiative des industriels, où l'esprit commercial était plus audacieux, a vu se former des trusts qui empruntaient tous les caractères des organisations similaires américaines. Comme les trusts américains, ces groupements sont des organismes unitaires; comme eux, ils ont pris comme forme la société par actions; ils ont enfin un vice commun, l'overcapitalization. Les deux premiers essais ont échoué, la Salt Union en 1888 et l'United Alkali en

1891, mais aujourd'hui, d'après M. Macrosty, on peut citer cinq grands trusts en plein fonctionnement (1). Il faut ajouter à ces coalitions un dernier trust formé au commencement de 1902 entre les fabricants de tabac.

L'industrie du coton est monopolisée par la firme J. P. Coats qui est formée au capital de £ 3.750.000 en actions et £ 2 millions d'obligaitions. Elle est absolument maîtresse du marché anglais, et en outre, elle possède une fabrique en Russie, une à Montréal et des établissements en Amérique. Elle a un grand nombre d'actions de la Fine Cotton Spinners and Doublers Association, qui lui fournit sa matière première. Ses actions sont montées de £ 10 à £ 75.

La Fine Cotton Spinners and Doublers Association s'est formée en mars 1898 au capital de £ 4 millions d'actions et £ 2 millions d'obligations par la réunion de 16 filatures et 15 retorderies. Depuis cette époque, elle a encore absorbé 10 autres établissements et a acquis une mine de coke (2).

The Wall Paper manufacturers a été constituée en 1900 au capital de £ 3.200.000 en actions et £ 1 million d'obligations par la fusion de 33 établissements; elle produit 98 % de la production totale anglaise du papier peint. Elle a donc un monopole complet dans cette industrie (3).

The Bradford Ayers Association a été fondée en décembre 1898 au capital de £ 4 millions dont 3 millions d'actions. Elle a englobé 32 établissements qui fournissent 90 % de la production (4).

La fabrication du ciment est également presque complètement monopolisée par une compagnie, The Association Portland Cement manufacturers Limited, formée en

(1) Dolléans. Déjà cité.
(2) Dolléans. Déjà cité.
(3) Dolléans. Déjà cité.
(4) Dolléans. Déjà cité.

1900 au capital de £ 5 millions en actions et £ 3 millions en obligations, qui contrôle 89 % de la production du ciment Portland et s'est assurée par contrat la clientèle exclusive des marchands. Enfin, comme nous l'avons dit, pour résister aux attaques des Américains, les fabricants anglais de tabac ont formé un trust, l'Imperial Tobacco Company. Sa première année d'exercice a été heureuse; alors que le prospectus avait pronostiqué un bénéfice de £ 1.000.000 à 1.100.000, il a été gagné £ 1.105.000, ce qui a permis, tout en assurant le service des obligations et des actions privilégiées, de distribuer 6 % aux actions ordinaires. Le trust a passé alliance pour le commerce extérieur, avec l'American Tobacco Company.

L'Espagne vient de donner naissance à un trust métallurgique qui a fusionné, en 1901, trois grandes sociétés : les hauts fourneaux de Bilbao, la Viscaya et la Iberia, et est constitué au capital de 150 millions. En 1902, l'industrie du sucre a été également concentrée en une seule entreprise, au capital de 150 millions de francs.

Le trust a donc cessé d'être un phénomène exclusivement américain; il gagne petit à petit les différentes nations; les producteurs de certaines industries, instruits par l'exemple de ce qui se passe dans les pays voisins, trouvant intérêt soit à faire cesser la concurrence qu'ils se font entre eux, soit à créer par la fusion de quelques-unes des entreprises les plus puissantes et les mieux outillées une exploitation qui, grâce aux avantages que lui assurera la concentration industrielle et commerciale qu'elle réalisera, grâce à la puissance que lui donnera son énorme capital, pourra écraser ses concurrentes demeurées isolées.

*
* *

Mais le trust national, le trust formé entre les producteurs de même nationalité a semblé trop modeste, de cadre trop étroit à certaines ambitions et l'on a vu se former depuis quelques années des trusts internationaux. On

peut discerner deux mobiles à ces coalitions. Elles ont pour but, soit la monopolisation dans le monde entier d'un produit rare qui sera traité dans des établissements peu nombreux et qui, par conséquent, ne seront pas trop difficiles à réunir dans la même main, soit la création par l'achat dans un ou plusieurs pays de sociétés indigènes, de sortes de succursales par lesquelles le trust pourra écouler son énorme production pour laquelle le marché national est devenu trop étroit.

Nous trouvons un exemple du premier genre de ces trusts internationaux, dans le fonctionnement du trust du borax. La production annuelle du borax dans le monde entier est de 6 à 7 millions de kilogrammes. En 1899, une société anglaise tenta de réunir en une seule société toutes les entreprises de l'ancien et du nouveau monde traitant ces produits. Elle réussit à grouper : la Compagnie Borax Consolidated qui possède environ 10 sources de borate brut; The Pacific Borax and Redwood's Chemical Works Limited qui apporta au trust 4 dépôts de borate et 2 raffineries; la maison Mear et Green possédant 3 raffineries et une fabrique de produits chimiques; la San Bernardino Borax Mining C° de Californie; la Société Lyonnaise des mines et usines de borax et The Borax C° Limited qui font entrer dans la coalition les mines de borate du Vilayet, celle de Khudavenghar (Asie Mineure), dont la superficie est de 2.440.00 mètres carrés, les dépôts de Karassi et 3 raffineries situées en France; enfin, des compagnies chiliennes et péruviennes possédant également 7 mines et 3 usines. Le trust est donc bien international et monopolise la production du borax dans le monde entier. Il s'est formé à Londres sous le nom de Compagnie Borax Consolidated, au capital de 1 million 400.000 livres, soit 35 millions de francs; on créa en outre un capital-actions de 1 million de livres, soit 25 millions de francs, ce qui porte à 60 millions les ressources de la coalition (1).

(1) Laur. De l'Accaparement.

Un autre exemple du premier genre du trust international que nous avons distingué, du trust qui cherchera à acquérir un monopole dans le monde entier, nous est donné par le groupement qui vient de se former, que l'on désigne couramment du nom de trust de l'Océan, l'International Mercantile Marine Company. Depuis plusieurs années, les Compagnies transatlantiques se faisaient une concurrence désastreuse; plusieurs d'entre elles ne pouvaient subsister que grâce aux subventions de leurs gouvernements, par suite du nombre toujours croissant de navires lancés chaque année, le prix du fret ne cessait de décliner; enfin, pour se disputer les voyageurs, on construisait des navires coûtant très cher dont la marche ultra-rapide était ruineuse pour les compagnies qui les possédaient. Le terrain était donc favorable à une entente. D'autre part, certaines personnes étaient très désireuses de devenir propriétaires des moyens de transport reliant l'Amérique à l'Europe; c'étaient les directeurs des grands trusts exportateurs comme celui de l'acier pour lesquels le coût du fret est un élément de première importance, la seule barrière qui puisse empêcher l'envahissement de l'Europe par leurs produits et les directeurs des grandes lignes américaines de chemins de fer (grand Trunk, Pensylvania, Baltimore and Ohio, Eric, Chesapeake and Ohio, New-York Central), dont le principal des recettes provient du transport de marchandises à destination de l'Europe, compagnies qui étaient forcées de conclure dans l'ancien ordre de choses des contrats avec les différentes compagnies de navigation, ce qui créait une très grande confusion et des embarras constants dans la manutention des chargements. Ces différentes personnalités financières étaient donc désireuses, en premier lieu, de créer un instrument qui fût à leur dévotion; secondement, de faire profiter les capitalistes américains du développement constant des transactions entre l'Ancien et le Nouveau Monde, trafic dont ils ne retiraient pas leur part de bénéfices, puisque les Etats-Unis, quoique four-

nissant la très grande majorité des voyageurs et des marchandises, n'étaient représentés dans la flotte commerciale qui les relie à l'Europe que par 400.000 tonnes sur les 3.200.000 qu'elle comptait. Ce fut M. Pierpont Morgan, vétéran de ces sortes d'entreprises, qui se chargea de réaliser les désirs de ses compatriotes en profitant des circonstances favorables que nous avons énumérées. En 1901, il acheta la compagnie Leyland Line et ses 49 bateaux, mais il dut y mettre le prix, en payant 2.347.000 livres pour les 1.800.000 livres de capital nominal de la compagnie; le versement étant fait en espèces et non pas en papier, les actionnaires touchaient ainsi une prime de 45 % sur le prix que leurs titres étaient cotés à la Bourse. Le 4 février 1902, M. Morgan passait un contrat avec les compagnies suivantes : la White Star Line et la Dominion Line, compagnies anglaises dont l'apport était estimé à 10 fois leurs revenus nets pendant l'année 1900; l'American Line et l'Atlantic Transport Line, compagnies américaines qui étaient achetées en bloc pour une somme de 34.158.000 dollars. Toutes ces sociétés s'engageaient à céder leurs actions à un syndicat à former avant le 31 avril 1902. On leur payait leur apport 25 % en espèces, le restant en titres du trust. Le syndicat se forma aussitôt au capital de 170 millions de dollars se décomposant en 60 millions d'actions ordinaires, 60 millions d'actions privilégiées et 50 millions d'obligations cumulatives 4 % remboursables après 5 ans à 105 %. Le syndicat de garantie, pour les 50 millions de dollars espèces qu'il avançait à la corporation, recevait 50 millions en obligations cumulatives 4 1/2 %; 2.500.000 en actions privilégiées et 25 millions en actions ordinaires, soit donc une prime nominale de 27.500.000 dollars, mais qui, en fait, doit monter beaucoup moins haut étant donnée la forte baisse qui suit toujours la constitution de ces sociétés. Le trust pouvait donc disposer des compagnies suivantes :

	Navires	Tonnes
Leyland	46	293.015
White star	26	250.000
International Navigation compagnie ou American Line	24	180 639
Atlantic Transport Line	23	183.860
Dominion Line	14	110.112
	133	1.016.626

Mais ceci ne constituait environ qu'un tiers de la flotte qui relie l'Amérique à l'Europe (3.200.000 tonnes), et le groupement n'était pas assez considérable pour donner à ses dirigeants l'action toute-puissante qu'ils désiraient avoir sur le commerce transatlantique. Au cours de 1902, M. Morgan passa donc un accord avec les deux compagnies allemandes les plus puissantes : la Hamburg America Line et le Norddeutscher Line qu'il aurait bien voulu, paraît-il, faire entrer dans le trust, mais avec qui il se contentait, ne pouvant y réussir à cause de la résistance des pouvoirs publics allemands, de conclure une sorte de cartel. Aux termes de cette convention, le trust s'engageait à respecter complètement les ports allemands et à limiter à deux par semaines les escales que ses steamers pourraient faire aux ports français; en échange, les compagnies allemandes s'interdisaient l'accès des ports belges et limitaient à 300, moitié à l'aller, moitié au retour, les escales de leurs bateaux en Angleterre. En outre, pour sceller définitivement cet accord, il intervenait encore entre les parties un arrangement financier : le trust s'engageait à payer aux compagnies allemandes un dividende de 6 % sur le quart de leur capital-actions; de leur côté, les compagnies allemandes remettaient au trust le quart du dividende distribué à ces actions. Si ce dividende ne monte pas à 6 %, le trust subit donc une perte; au cas contraire, il est en gain et c'est une raison pour lui de ne pas contrarier le développement des compagnies auxquelles il est associé. De plus, les deux parties pre-

naient encore l'engagement de ne pas chercher à devenir propriétaires des actions l'une de l'autre, et enfin elles devaient s'entendre sur les tarifs de transport des voyageurs, le transport des marchandises restant libre. Le trust ajoutait ainsi par une alliance 600.000 tonnes au million qu'il possédait déjà et réunissait en une entente la moitié de la flotte faisant le commerce transatlantique. Mais une partie des compagnies absorbées étant anglaises bénéficiaient avant leur entrée dans le trust d'avantages tels que les subventions postales, le transport des troupes britanniques, avantages d'ordinaire réservés aux armateurs nationaux. Allaient-elles les perdre par leur entrée dans le trust américain ? M. Morgan jugea que cela était inutile; il traita donc en septembre 1902, avec le gouvernement anglais, aux conditions suivantes : les compagnies anglaises achetées conservaient leur nationalité, mais les Américains devaient être en majorité dans leurs conseils d'administration, tous les bâtiments battant pavillon anglais à l'époque de la convention et la moitié de ceux à construire à l'avenir devaient porter le même pavillon, être commandés par des officiers anglais et avoir un équipage en majorité anglais. La moitié du tonnage à construire devait l'être en Angleterre. En retour, le gouvernement britannique s'engageait à traiter les compagnies anglaises fusionnées, pour tous services postaux, militaires, ou maritimes, sur un pied d'égalité avec leurs concurrentes restées indépendantes.

Voici donc le groupement constitué, quels pronostics peut-on faire sur son avenir ? La question se pose ainsi : le trust qui a fusionné cinq lignes, qui a noué alliance avec les deux plus fortes compagnies transatlantiques, va entrer en lutte avec les huit autres compagnies anglaises, hollandaises ou françaises, demeurées isolées et espère, grâce à la réduction des frais généraux et à l'augmentation du rendement utile des navires, obtenues par l'absence de concurrence et l'unité de direction, les réduire

à merci. Selon le *New-York Herald*, M. Pierpont Morgan estime que ces différents avantages feront économiser annuellement au trust 15 millions de dollars, soit 75 millions de francs, sur le fonctionnement antérieur des cinq compagnies qu'il a fusionnées. Ce résultat, à supposer qu'il soit obtenu, est peut-être très fortement escompté par l'overcapitalization des compagnies entrant dans le trust. On a pris en effet, comme base d'estimation de l'actif de certaines d'entre elles, le produit net de leur exploitation pendant l'année 1900, année qui, pour diverses raisons, avait été exceptionnellement favorable pour les entreprises de transport, et on a multiplié ce chiffre par 10. Le tonneau de jauge est ainsi revenu en moyenne au trust à 1.040 francs alors que sa valeur courante varie de 300 à 400. Les journaux anglais, du reste, n'ont pas caché que l'empressement témoigné par certaines compagnies anglaises à entrer dans la combinaison américaine provenait de ce que l'on estimait leur apport très au-dessus de sa valeur réelle. Les bénéfices résultant de l'unification des lignes fusionnées permettront-ils de lutter avec avantage contre les compagnies demeurées isolées et de rémunérer le capital ainsi dilué; la chose paraît d'autant plus douteuse que le trust ne se forme pas ici dans une industrie ordinaire, mais dans une industrie que quelques pays considèrent comme présentant un intérêt national et qu'il devra lutter avec ses propres forces contre des concurrents que leurs gouvernements réciproques soutiendront jusqu'au bout par des subventions, pour éviter de voir leurs bateaux passer sous un pavillon étranger. Le gouvernement anglais a ainsi porté de £ 26,250 à £ 150.000, soit 3.750.000 francs la subvention annuelle donnée à la compagnie Cunard. En plus des difficultés ordinaires que rencontrent les entreprises du même ordre, en plus de la charge que sera pour lui son énorme capital, le trust de l'Océan aura donc encore à triompher d'un désavantage qui lui est propre, l'appui donné par

certains Etats à ses concurrents, et cela rend ses chances de réussite bien aléatoires (1).

L'American Tobacco Company nous offre un exemple de la seconde forme du trust international, celle dans laquelle un trust national cherche, en achetant à l'étranger, des sociétés indigènes, à acquérir des débouchés qui lui permettront d'écouler son énorme production pour laquelle le marché national est devenu trop étroit et de jouer au dehors le rôle tout-puissant qu'il a dans son propre pays. Nous avons déjà vu, en étudiant les cartels allemands, combien les métallurgistes européens commencent à redouter la concurrence du trust américain de l'acier qui a installé un bureau de renseignements à Londres et dont les importations en Europe commencent à être considérables; nous avons mentionné, en examinant le fonctionnement de la Standard Oil, qu'elle possédait une usine à Rouen, qu'elle avait fondé à Hambourg une société qui était son prête-nom, la Deutsche Amerikanische Petroleum Gesellschaft, société qui employait 18 steamers spéciaux à amener en Allemagne le pétrole américain, mais la Standard Oil procède par persuasion et dans des pays qui ne sont pas producteurs de la marchandise qu'elle leur offre, l'American Tobacco Company, qui, comme nous l'avons dit précédemment, a un monopole presque complet pour la fabrication des cigarettes en Amérique, a résolu, elle, de s'attaquer directement aux fabricants anglais et de conquérir de haute lutte en Angleterre la situation prépondérante qu'elle a dans son propre pays. A cet effet, dans le milieu de l'année 1901, elle acheta une des grandes sociétés anglaises, la firme Ogdens, sous le couvert de laquelle elle comptait opérer, acquisition qui lui coûta 30 millions. Mais les fabricants anglais sentirent le danger qui les menaçait et

(1) En octobre 1903 les bruits les plus fâcheux couraient sur la prospérité du groupement. Les Compagnies allemandes seraient, paraît-il, disposées à dénoncer, en janvier 1904, l'arrangement financier conclu avec lui.

ils se réunirent pour tâcher d'y parer. Ils commencèrent par envoyer une circulaire aux vendeurs de cigarettes en détail, pour faire appel à leur patriotisme et les informer que d'importants avantages étaient réservés à ceux qui resteraient fidèles au commerce britannique. A ces promesses trop vagues, l'American Tobacco répondit en abaissant le prix de ses cigarettes et en offrant même des primes aux détaillants. A ce moment, les fabricants anglais comprirent qu'ils ne pouvaient pas lutter isolés contre la force que donnait au trust son capital de 360 millions et ils décidèrent de se former eux aussi en syndicat. Le 10 décembre 1901, treize des plus grosses maisons anglaises fusionnaient sous le nom d' « Imperial Tobacco Company of Great Britain and Ireland »; le trust était fondé au capital de 15 millions de livres sterling, soit 375 millions de francs représenté par 5 millions d'actions privilégiées d'une livre, 5 millions d'actions ordinaires privilégiées et 5 millions d'actions ordinaires différées; il pouvait en outre émettre pour 2 millions 1/2 d'obligations (1). Les deux coalitions ne tardèrent pas à entrer en lutte. Le trust américain augmenta considérablement la remise que la société anglaise rachetée par lui accordait aux détaillants sur tous ses produits. Cette remise ne fut pas faite en espèces, mais bien sur un certain nombre de paquets de cigarettes que le débitant avait tout intérêt à écouler, puis le public, lui aussi, fut alléché par des primes de tout genre, et enfin comme cela ne suffisait pas, le trust augmenta largement le poids du tabac qu'il débitait sans en modifier le prix.

Le trust anglais le suivit dans cette voie, et au mois de mars 1902, désirant frapper un grand coup, il offrit aux débitants ses clients, qui renonçaient à vendre les produits de l'American Tobacco, une gratification de 50.000 livres (1.250.000 francs) à se partager entre eux, plus une prime correspondant au cinquième des béné-

(1) *Réforme Economique*, décembre 1901.

fices distribuables du trust, réalisés sur les opérations faites en Grande-Bretagne. A cette attaque directe, le trust américain répondit par l'offre de 200.000 livres, soit 5 millions de francs et par l'abandon, pendant 4 ans, de tous ses bénéfices estimés à une somme égale. Depuis cette époque, décembre 1902, les deux trusts, voyant qu'ils étaient de force sensiblement égales, désespérant de se vaincre et craignant de se ruiner, conclurent un accord aux termes duquel la clientèle des Etats-Unis, de Cuba, de Porto-Rico, des Philippines, était réservée aux Américains, celle de l'Angleterre aux Anglais. Pour la fourniture du restant du monde, les deux trusts fondaient une compagnie commune au capital de 6 millions de livres, dont le siège sera à Londres et qui aura pour but de fusionner le commerce d'exportation des deux groupements.

Comme exemple encore de ce genre de trust international, on parle en ce moment de la formation, en Amérique, d'un trust au capital d'un milliard, qui aura pour objet de fournir du gaz aux principales villes d'Europe.

Les trusts se donc multipliés aux Etats-Unis dans toutes les industries; ils se sont encore attaqués aux services publics dont une bonne part est entre leurs mains, mais le phénomène à l'heure actuelle n'est plus exclusivement américain, il gagne petit à petit l'Europe et le trust national, l'accaparement des moyens de production dans un pays donné, ne suffisant plus lui-même à certaines ambitions, on voit se former des coalitions internationales qui ont pour objet de réunir dans les mêmes mains les moyens de production qui servent à fabriquer une marchandise dans le monde entier. C'est toute une transformation économique dont le caractère semble d'autant plus menaçant que, comme nous l'avons vu, ses progrès s'accentuent d'année en année.

Il nous faut essayer d'en distinguer les effets.

III. — EFFETS DES TRUSTS

Les trusts peuvent exercer une double influence : en premier lieu, sur le prix des produits, sur les bénéfices des industriels, sur les salaires des ouvriers, sur tout ce qui touche à la vie économique du pays; en second lieu, par la force que leur donnent leurs immenses capitaux et leurs innombrables employés sur la marche des affaires publiques et la vie générale de la nation. Nous étudierons donc leurs effets au point de vue économique et social.

Effets des trusts au point de vue économique.

Ici encore, nous devrons diviser notre sujet et examiner séparément quels sont les résultats de la coalition pour ses adhérents, pour les consommateurs et pour les ouvriers.

Effets des trusts pour leurs adhérents.

Pour ses adhérents, il semble au premier abord que le fonctionnement du trust présentera de nombreux avantages, à la fois sur celui des entreprises indépendantes et sur celui des autres coalitions de producteurs comme le cartel ou le pool puisque, outre la concentration commerciale dont il leur donnera le bénéfice au même titre que celles-ci, il les fera encore profiter de la concentration industrielle qu'il sera seul à réaliser.

En effet, comme le cartel ou le pool, le trust fera cesser la concurrence entre ses adhérents et son résultat ordinaire, les guerres de prix, et ce résultat sera particulièrement heureux aux Etats-Unis où ces luttes sont plus acharnées que partout ailleurs; comme eux aussi, il amènera une grande économie dans les frais généraux en supprimant presque entièrement, grâce au monopole ou au quasi-monopole qu'il aura, les frais énormes d'annonce, de réclames, de primes qu'exige aujourd'hui la concurrence industrielle, et dans certaines industries, les

bénéfices réalisés de ce chef seront considérables. En 1892, on estimait déjà à 35.000 le nombre des voyageurs de commerce que les trusts américains avaient supprimé et à 25.000 ceux dont ils avaient diminué les traitements. Mais un exemple typique des économies que permet de réaliser sur les frais de réclame et de publicité le fonctionnement des trusts nous est donné par l'American Book Company. Ce trust, qui se fonda par le groupement de cinq puissantes maisons d'édition de livres scolaires, commença par supprimer les ouvrages les moins réputés pour n'éditer que les plus achalandés; puis, il fit l'économie de toutes les réclames et des primes que nécessitait la concurrence ancienne et les frais occasionnés par ces pratiques étaient, paraît-il, considérables. « Tous les membres accessibles des Schools Boards (commissions scolaires chargées du choix des livres), nous dit M. de Rousiers, recevaient des cadeaux importants destinés à éclairer leur vote : à celui-ci, on donnerait une Encyclopedia Britannica, tel autre, peu sensible à un don de livres, permettait qu'on offrît un piano à sa femme. Tout cela coûtait fort cher; en abandonnant ces pratiques, le trust a pu, sans élévation de prix, assurer de gros bénéfices à ses membres et même améliorer ses produits (1). » Il faut reconnaître que l'industrie dans laquelle s'est formé l'American School Book est une industrie placée en Amérique dans des conditions toutes spéciales et que tous les trusts ne pourront par conséquent espérer, en se formant, réaliser les mêmes économies que lui, mais il est indéniable que, dans la plupart des industries les annonces, les réclames et les frais de représentation représentent des frais considérables et que lorsque le trust, par sa position toute-puissante, pourra les éviter, il réalisera des bénéfices importants.

Le trust enfin, toujours comme le cartel ou le pool, amènera une grande économie dans les frais de transport

(1) De Rousiers. Déjà cité.

car, lorsqu'il sera formé dans une industrie où l'on produit sur commande, il fera exécuter les commandes le plus près possible du lieu de livraison et lorsqu'il fonctionnera dans une branche de la production où l'on travaille par provision, il fera desservir les différentes régions du pays qu'il fournit par les usines les plus rapprochées. Or, les bénéfices de cette organisation sont plus considérables sur un marché aussi étendu que celui des Etats-Unis que partout ailleurs.

Ces trois avantages que le trust assure à ses adhérents sont, comme nous l'avons dit, le résultat de la concentration commerciale qu'il réalise au même degré que le cartel et le pool; voyons maintenant quels seront les effets de la concentration industrielle dont il est seul à faire profiter ses membres.

Le premier avantage sera évidemment lorsque le trust aura adopté le procédé de la consolidation ou fusion, de faire réaliser de grandes économies par la substitution d'une administration unique aux 5, 10, 15 administrations distinctes qui fonctionnaient avant la formation du syndicat, ce qui supprimera une foule d'employés dont quelques-uns directeurs, sous-directeurs, administrateurs, ingénieurs, avaient de gros traitements. Nous avons vu, lorsque nous nous sommes efforcés de distinguer le trust actuel du trust primitif, que M. James Hill, président de Greath Northern Railway, avait déclaré que les seules victimes des trusts actuels étaient les présidents, vice-présidents, les administrateurs qui touchaient des traitements de fantaisie dans de petites compagnies aujourd'hui englobées. Quoique cette assertion optimiste ne puisse être acceptée que sous réserve, il est certain que l'unité de direction est une source de grande économie pour le trust.

Le trust aura aussi, sur une exploitation ordinaire, la supériorité de pouvoir acheter sa matière première dans de bien meilleures conditions, soit que, comme la Standard Oil, étant seul acheteur il puisse forcer les vendeurs

à avoir des prétentions très modestes; soit que, comme le trust du sucre, disposant d'un capital considérable, il puisse profiter des occasions favorables.

Une autre supériorité qu'aura encore le trust lui sera acquise par l'importance et la perfection de l'outillage que ses énormes ressources lui permettront de constituer et ensuite de renouveler, de perfectionner par l'acquisition de brevets. Nous avons vu précédemment de quelle utilité son capital fixe était pour la Standard Oil qui, grâce à lui, réalise une économie de 50 % sur le transport de la matière première, qui raffine encore cette matière première dans les conditions les plus favorables puisque, dans une seule de ses usines, elle traite 10.000 mètres cubes par semaine tout en n'employant que 1.300 ouvriers.

Cette façon de travailler par grandes masses fera encore fréquemment réaliser aux trusts des bénéfices supplémentaires en leur permettant de traiter des sous-produits dont l'extraction ne paierait pas dans les conditions ordinaires le travail qu'elle nécessiterait. C'est ainsi que la Standard Oil, en épurant le pétrole qu'elle livre pour l'éclairage, en extrait : des huiles lubrifiantes, du combustible, de la cire avec laquelle elle fabrique des cierges et des bougies; c'est ainsi encore que les Packers coalisés de Chicago ne se contentent plus de débiter de la viande, mais, avec les déchets de leur exploitation, fabriquent des billes de billard, des boutons, du savon, des préparations pharmaceutiques, du feutre, des engrais, etc. Or, il est évident qu'une raffinerie d'importance ordinaire, ou un boucher ayant une exploitation comme celles que nous voyons fonctionner à Paris, ne pourraient pas utiliser ainsi leurs sous-produits .

Un dernier avantage enfin que procurera l'unité de direction des entreprises coalisées, sera de permettre de fermer les exploitations les moins favorablement situées pour, non seulement répartir l'ensemble de la production du trust dans les usines les mieux outillées, mais

encore la répartir par spécialités, ce qui permettra à ces établissements de produire par séries ce qui, comme on le sait, est la façon la plus économique de travailler.

Ces différents avantages qui résultent, soit de la concentration commerciale et industrielle réalisée par le trust, soit de l'usage du monopole, semblent si précieux et si probants que l'on serait amené à se demander pourquoi toutes les branches de la production sans exception ne sont pas monopolisées si l'on ne se rappelait que toutes les industries ne sont pas favorables à la formation des trusts et que leur succès nécessite un tel concours de circonstances, que l'entreprise offre aux industriels qui la tentent de très nombreux aléas. C'est ainsi qu'on a vu échouer des tentatives de monopolisation sur des produits comme l'anthracite qui semblaient présenter toutes facilités à l'établissement du monopole. La production de l'anthracite est en effet concentrée aux Etats-Unis sur une partie très restreinte de la Pensylvanie; c'est un produit lourd dont le coût de transport empêche l'importation des pays voisins; d'autre part, le concours des lignes de chemins de fer dont la complaisance a, nous l'avons vu, créé la situation toute-puissante de la Standard Oil, était tout acquis, puisque ces compagnies étaient elles-mêmes propriétaires de mines, et cependant ces tentatives ont subi à plusieurs reprises des échecs complets. Des trusts comme celui du Whiskey et celui des cordages ont également échoué au bout de très peu de temps malgré l'élévation des droits de douane qui les protégeaient et malgré la puissance énorme de leurs capitaux, écrasés qu'ils étaient par les sacrifices qu'ils avaient dû faire pour acheter des exploitations qu'aussitôt en leur pouvoir ils fermaient, et aussi par les guerres de prix qu'ils soutenaient contre des concurrents sur lesquels ils n'avaient pas la moindre supériorité industrielle. Ces exemples prouvent que, dans beaucoup d'industries, la concentration, concentration financière, industrielle et commerciale, à elle seule ne suffira pas pour assurer le succès de la coalition, que la ra-

reté du produit qui, dans le cas de la Standard Oil, lui a facilité l'établissement de son monopole, ne sera pas toujours, elle non plus, une cause certaine de succès, ainsi que le démontre l'insuccès des tentatives faites sur l'anthracite et, qu'en outre de cette rareté du produit contrôlé, il faudra encore pour réussir obtenir le concours de circonstances favorables ou, comme le trust de l'acier, pouvoir établir son exploitation dans des conditions (proximité des mines de houille et de fer extrêmement riches), qui donneront à l'entreprise une véritable supériorité industrielle sur ses concurrentes. De plus, les trusts qui auront triomphé de ces difficultés et qui seront arrivés à se constituer une situation solide sur le marché intérieur, mais qui, comme l'American Sugar Refining Corporation, ne seront protégés contre la concurrence étrangère que par l'élévation des tarifs douaniers, verront leur existence mise en jeu à chaque remaniement de ces tarifs. M. de Rousiers rapporte à ce sujet qu'un financier américain auquel on parlait du trust du sucre répondait : « Je ne veux pas acheter d'actions de l'American Sugar Refining Corporation par la même raison que je ne prends pas de billets de loterie (1). » Les trusts enfin qui, comme le trust des cigarettes, l'American Tobacco Company, se fondent pour l'exploitation du monopole que leur donne un brevet d'invention, seront à la merci d'une découverte supérieure.

Voici pour les aléas industriels, mais pour tous les trusts il y aura un autre danger dont il faudra triompher, c'est celui qui résultera des excès financiers commis; il y aura une difficulté quelquefois plus grande que celle de s'assurer le monopole, ce sera de rémunérer le capital exagéré auquel on sera formé.

Le succès de ces groupements sera donc toujours aléatoire. Quel jugement général peut-on porter sur les effets ordinaires qu'ils présentent pour leurs adhérents? Il

(1) De Rousiers. Les industries monopolisées.

semble de prime abord que, pour répondre à cette question, l'on doive faire une distinction entre les résultats qu'ils ont pour les industriels possesseurs des entreprises fusionnées et les capitalistes qui achèteront des titres de la coalition. Leur situation en effet sera tout à fait différente.

Grâce à la coutume générale de l'overcapitalization, les entreprises entrant dans le trust seront, nous l'avons vu précédemment, achetées deux, trois, quatre fois, cinq fois leur valeur réelle. C'est ainsi que l'American Tobacco Trust voulant fonder une succursale en Angleterre, acheta la firme Ogdens en donnant à ses actionnaires 50 schillings par action de 20 schillings, que le trust de l'Océan désireux d'acquérir une flotte, paya en moyenne 1.040 francs par tonneau de jauge, alors que la valeur moyenne de celui-ci est estimée entre 3 et 400 francs dans les inventaires. D'autre part, l'Imperial Tobacco Company, trust anglais formé pour combattre le trust américain similaire, fut fondé à Londres en avril 1901, au capital de £ 15 millions, les 13 entreprises qu'il fusionnait étant estimées £ 11.937.022; or, dans cette évaluation, la partie de leur apport ayant une valeur tangible telle que les marchandises et les magasins n'entrait que pour £ 3.428.925 et l'on comptait pour £ 8.518.097 la clientèle, les licences, tout ce qui ne pouvait être évalué d'une façon certaine. Il fut établi, d'autre part, devant les tribunaux américains, qu'un trust de pêcheries mis en faillite, le Menhaden Trust, n'avait jamais valu plus de 200.000 dollars, soit 1 million de francs; or, il avait été créé au capital de 10 millions de dollars, soit 50 millions de francs, c'est-à-dire en majorant cinquante fois son capital réel. Il faut noter, il est vrai, que les hauts prix consentis ainsi aux industriels que l'on désire amener à la coalition sont payés d'ordinaire en titres du trust; mais, grâce à cette majoration de leurs apports, ils peuvent, malgré la dépréciation qui suit d'ordinaire la constitution de ces sociétés colossales, se défaire par exemple

des titres les plus aléatoires, tels que les actions ordinaires, recouvrer ainsi en « saine monnaie » à peu près l'équivalent de ce qu'ils ont apporté à la coalition et conserver une quantité suffisante de titres plus sérieux, comme les actions privilégiées, de façon, tout en touchant des dividendes satisfaisants, à avoir une influence sur la marche du groupement. Quelquefois même, les compagnies absorbées reçoivent en espèces du trust une partie de la somme qu'est estimé leur apport, parfois même la totalité. Comme nous l'avons vu plus haut, la Leyland Line, compagnie de navigation, fut achetée par M. Morgan qui fondait le trust de l'Océan; or, il paya en espèces £ 2.347.000 pour les £ 1.800.000 de capital nominal qu'avait la compagnie, les actionnaires recevant ainsi en argent une prime de 45 % sur le prix auquel étaient cotées leurs actions à ce moment. Grâce à ce procédé universellement employé de l'overcapitalization, les propriétaires des entreprises entrant dans un trust feront donc une opération souvent très fructueuse dans laquelle il entrera très peu d'aléa, puisqu'il arrivera fréquemment qu'après s'être défaits d'une partie des titres qui leur auront été donnés, ils pourront continuer à avoir une forte part d'intérêt dans la marche du trust en jouant pour ainsi dire sur le velours.

Mais, tout autre sera la situation des capitalistes qui achèteront les titres ainsi arrosés du groupement; il faudra en effet, pour qu'ils puissent retirer des avantages de leur placement, que le trust réussisse à triompher de toutes les difficultés que présente, nous l'avons vu, la monopolisation d'une industrie et, en second lieu, que les bénéfices qu'il fera soient assez importants pour lui permettre de rétribuer l'énorme capital auquel il sera formé, dette qui alourdira fortement sa marche. Comme nous l'avons dit en parlant du fonctionnement de ces groupements, les porteurs d'actions ordinaires, qui ne toucheront aucun dividende avant que les obligations n'aient reçu les 5 % et les actions privilégiées les 7 % qui

leur ont été promis, seront particulièrement sacrifiés. Cependant, on cite d'assez nombreux trusts qui ont brillamment répondu aux espérances de leurs souscripteurs et ont abondamment rémunéré leur capital exagéré. C'est ainsi que la Standard Oil a payé à ses actionnaires, de mars 1892 à septembre 1898, 26 dividendes trimestriels de 3 %, plus 59 % de dividendes spéciaux, soit au total 137 % du capital. Ce capital étant de 102.230.700 dollars, le trust a donc rapporté en 6 ans et demi la somme de 140 millions de dollars ou 700 millions de francs. Pour l'année 1901, le trust a déclaré un dividende de 48 % et son directeur, M. Rockefeller, qui possède 40 % des actions, a reçu pour sa part 19.200.000 dollars, soit près de 100 millions de francs. Les actions du trust qui ont été émises à 100 dollars en valaient, avant la baisse générale de 1903, plus de 1.250. Le Cotton Oil Trust a distribué jusqu'à 4 % par mois. Le directeur du trust de l'acier, M. Schwab, dans son rapport au conseil d'administration, donne comme résultats de la première année d'exercice du trust, un chiffre de vente de 459.000.000 de dollars, soit 2 milliards 295.000.000 de francs, laissant un bénéfice de 116.000.000 de dollars, soit 580.000.000 de francs, ce qui représente 10 % du capital de la coalition. Il a pu ainsi distribuer 4 % à ses actions ordinaires. Le trust du sucre qui, nous l'avons vu, avait, selon M. de Rousiers, une valeur réelle de 6 millions et demi de dollars, soit 33.000.000 de francs, a été racheté par l'American Sugar Refining Corporation qui s'est formée au capital nominal de 50.000.000 de dollars, soit 250.000.000 de francs, et donne 10 % d'intérêt de ce capital dilué, soit 75 % du capital primitif. Tout en servant son intérêt annuel de 7 % à ses actions privilégiées, il a pu distribuer à ses actionnaires ordinaires : en 1892 10 1/2 %; en 1893 21 1/2 %; de 1894 à 1898 12 %. Le trust du sel a, depuis sa fondation qui remonte à 1899, distribué également 6 % à ses actions ordinaires.

Mais, à côté de ces heureux résultats, combien de

trusts ne distribuent jamais aucun dividende à leurs actions ordinaires qui tombent de ce chef à la moitié de leur valeur nominale. Lorsque le trust de l'Acier se fonda en 1901, il fusionna sept trusts qui, créés depuis 1896, contrôlaient chacun une spécialité différente de la sidérurgie; or, aucun d'eux n'avait jusqu'à ce jour donné un centime d'intérêt aux porteurs de ses actions ordinaires et leurs titres émis généralement entre 50 et 60 dollars, valaient entre 30 et 40. Les actions privilégiées du trust de l'acier émises à 92 3/4, sont tombées, en juillet 1903, à 69 3/4, les actions ordinaires de 42 3/4 à 22 3/4. Parfois, ce ne sera pas seulement une partie du capital constitutif du groupement qui sera sacrifiée, mais l'entreprise échouera complètement, tels le trust du whisky, ceux de l'anthracite, le trust des cordages, le trust des bicyclettes (American Bicycle C°), le trust des chantiers de construction navale (United States Shipbuilding Company), qui ont causé des pertes non moins considérables que n'étaient les bénéfices des coalitions qui leur servaient de modèle. D'autre part, si l'on examine le fonctionnement dans le passé des principaux trusts anglais, on voit que leurs bénéfices ont été en général jusqu'à présent très modestes. M. Macrosty, à qui nous empruntons ces chiffres, ne distingue pas entre les actions privilégiées et les actions ordinaires, mais indique les dividendes distribués annuellement par les principaux de ces groupements. Il ressort de cette étude que le Salt Union et l'United Alkali, compagnies formées en 1888, n'ont jamais rien distribué; par contre, J. P. Coats qui s'est constitué en 1896, a donné : 20 % en 1897; 30 % en 1898; 40 % en 1899; 50 % en 1900; pour retomber à 20 % en 1901 et 1902. W. Cory et Sons qui a été fondé également en 1896, a donné depuis cette époque des dividendes variant entre 7 et 15 %; notamment 10 % en 1902. English Sewing Cotton, fondé en 1897, qui avait distribué 8 3/4 en 1899; 7 1/2 en 1900; 3 3/4 en 1901, n'a plus rien donné en 1902. Les dividendes des autres trusts anglais formés depuis cette époque varient entre 3 et 7 % lors-

qu'ils en donnent; ces résultats ne diffèrent donc guère de ceux que présentent les entreprises industrielles ordinaires.

Quels seront donc au juste les effets des trusts pour leurs adhérents ? Il semble que l'on puisse formuler que lorsque la nature du produit que l'on voudra contrôler se prêtera à l'opération, que lorsque des circonstances favorables permettront au trust de conquérir soit le monopole, soit la situation prépondérante qu'il convoite, grâce aux nombreux avantages que lui assurera la concentration financière, industrielle et commerciale qu'il réalisera au suprême degré, il pourra produire à meilleur compte que les entreprises concurrentes demeurées isolées; mais, que par suite de la pratique fâcheuse de l'overcapitalization, les bénéfices résultant de cette organisation perfectionnée ne seront pas toujours suffisants, même si l'entreprise tourne bien, pour rétribuer le capital exagéré auquel sera formée la coalition et que, fréquemment, une partie de celui-ci restera sans rémunération. Enfin, quels que soient les résultats obtenus, le sort des actionnaires des compagnies englobées, auxquels on paiera leur apport très au-dessus de sa valeur réelle et qui pourront ainsi escompter presque sans risque les bénéfices de l'entreprise, apparaît comme beaucoup plus favorable que celui des acheteurs des titres de la corporation nouvelle.

*
* *

Ayant ainsi essayé de nous faire une opinion sur les effets que le trust présente pour ses adhérents considérés individuellement, il nous faut maintenant examiner une question qui a été très discutée : quelle est l'action du trust sur la branche de la production qu'il domine? Peut-on dire par exemple qu'une industrie monopolisée est, au point de vue de son développement, dans des conditions supérieures à celles d'une industrie placée sous le

régime de la libre concurrence ? La nation où les trusts seront très nombreux, où la nouvelle organisation aura pris toute son importance, en retirera-t-elle quelque avantage dans les luttes internationales, ou, au contraire, ces fusionnements, ces constitutions de compagnies gigantesques, à un capital exagéré, ne sont-elles que des entreprises de spéculation où s'affaiblira le capital national ?

Les adversaires des trusts leur adressent à ce point de vue plusieurs reproches. M. Hadley, professeur à la Yale University, se demande si le trust, une fois en possession de son monopole, ne sera pas tenté de se laisser aller à jouir des bénéfices qu'il lui assurera, et cherchera aussi âprement que des industriels ayant à soutenir les luttes de la concurrence, à réaliser des perfectionnements. Cette objection est appuyée par M. Henry D. Lloyd qui prétend que le régime du monopole est défavorable à l'esprit d'invention, et qui a démontré, à l'appui de cette thèse, que la plupart des plus précieux perfectionnements pour raffiner et embarquer le pétrole ont été réalisés par des personnes qui ne faisaient pas partie des trusts. Mais ce reproche ne paraît pas bien sérieux car le trust, bien que maître absolu du marché intérieur, se préoccupera toujours de diminuer, par des perfectionnements, son coût de production ; nous avons vu avec quels soins la Standard Oil, bien qu'ayant un monopole presque complet puisqu'elle fournit 90 % de la consommation américaine, a agencé son exploitation, et, s'il est exact que de nombreux perfectionnements se rapportant à l'industrie du pétrole ont été découverts par des personnes ne faisant pas partie du trust, celui-ci, du moins, les a-t-il achetés et appliqués: En outre, il arrivera de plus en plus fréquemment que le marché national ne pourra pas absorber l'énorme production des trusts qui devront aller chercher sur les marchés étrangers les clients qui leur sont nécessaires; ils seront forcés, dans ce cas, de rechercher les moyens de produire le plus économiquement possible puisqu'ils au-

ront à supporter, en plus des fabricants indigènes, le prix du transport pour les milliers de kilomètres qui les séparent d'eux et, souvent, le montant de tarifs douaniers élevés; ils seront donc incités de la manière la plus pressante à perfectionner leur exploitation.

On a également reproché aux trusts de devenir en quelque sorte les fiefs d'une ou plusieurs familles, les directeurs de l'entreprise y faisant entrer leurs parents et amis en se préoccupant davantage des liens d'amitié qui les unissent à eux que de leurs connaissances industrielles, ce qui doit amener, dit-on, une direction fâcheuse de l'industrie monopolisée; mais toute entreprise un peu considérable, ayant un nombreux personnel, peut donner lieu à une pareille critique, et il semble que l'on puisse même affirmer que le trust, constitué souvent à un capital formidable, sera plus difficile à absorber par une famille ou par un groupe qu'une entreprise plus modeste.

Mais la critique la plus sérieuse est celle-ci : La plupart des trusts, dit-on, n'ont aucune vitalité; ils ne reposent pas sur une base solide; la cupidité des intermédiaires financiers, les exigences des adhérents du groupement dont il a fallu acheter les apports très au-dessus de leur valeur réelle, absorbent, dans la majorité des cas, les ressources de la coalition à un tel point que celle-ci se trouve fréquemment avec un énorme capital à rémunérer, sans fonds de roulement suffisants, ni réserves permettant de faire face aux événements adverses; loin d'être un élément de force pour la collectivité, ils sont, dans ces conditions, plutôt une cause de faiblesse en gaspillant le capital national.

Ces reproches sont-ils fondés ? Il faut reconnaître, dans quelques cas, que oui; mais il semble que l'on tire de faits d'ailleurs exacts des conclusions exagérées.

Sans doute, de nombreux trusts américains sont plus l'œuvre de la spéculation que le résultat d'une puissante pensée économique ; beaucoup se forment à la légère, fruits d'un engouement tellement répandu qu'on lui a

donné un nom : la trustomanie ; la plupart ont eu recours à l'overcapitalization. Mais ces défauts et ces vices ne doivent pas faire condamner d'une façon générale l'institution. Sans doute, quelques-uns de ces groupements qui n'auront pas une base suffisamment solide sombreront, d'autres n'arriveront pas à rémunérer leur capital dilué mais dans des cas encore nombreux l'enflure du capital, la grosse part faite aux intermédiaires, ne seront pas un obstacle à la prospérité de l'entreprise, les bénéfices résultant du fusionnement des exploitations primitivement rivales étant encore supérieurs à l'augmentation de la valeur qui leur a été attribuée dans le nouveau groupement. C'est ce que l'on a pu observer, comme nous venons de le voir, dans des cas assez nombreux.

L'overcapitalization, les primes exagérées données à tous ceux qui interviendront dans la constitution des trusts, ce qui les incitera à former des corporations sans bases sérieuses, seront certainement des pratiques très regrettables qui entraîneront la ruine d'un certain nombre de groupements, mais il ne semble pas que l'on puisse partir de là pour condamner toute l'institution et conclure que toutes les entreprises à la naissance desquelles elles interviendront sont vouées à la ruine.

Si quelques-unes dont la situation ne reposera pas sur une base suffisante ou dont la constitution aura donné lieu à des excès trop considérables sombreront, beaucoup d'autres subsisteront et quelques-unes étant un moyen de produire économiquement seront une excellente arme de guerre contre les industries étrangères.

La concentration industrielle et commerciale réalisée à l'extrême par le trust semble, en effet, avoir des effets très heureux pour l'industrie placée sous son contrôle et lui assurer une grande partie des avantages que nous avons reconnu qu'il donnait à ses adhérents. L'unité de direction, en effet, en supprimant toutes les administrations des entreprises jadis concurrentes permettra de faire des économies sur les frais généraux et assurera

ainsi une production plus économique. La suppression de la concurrence pour certaines industries dont les produits lourds et encombrants occasionnent des frais de transport considérables, permettra encore de très notables économies : supposons, en effet, l'industrie du pétrole placée sous le régime de la libre concurrence, les compagnies rivales seraient obligées d'envoyer leurs produits à tous les points du territoire américain et d'entrer en lutte avec les produits de leurs concurrents ; il en résulterait sur le fonctionnement du trust qui fait approvisionner avec un soin méticuleux chaque ville par l'usine la plus rapprochée, une très grosse augmentation des frais de transport. Pour toutes les industries enfin, la suppression des frais de réclames, de primes, d'annonces, que permettra, dans des cas nombreux, la disparition de la concurrence, supprime du même coup des dépenses inutiles, l'importance enfin et le perfectionnement de l'outillage de trusts comme la Standard Oil ou le trust de l'acier, auxquels ne pourront jamais atteindre des exploitations individuelles, la concentration de la production en des usines cyclopéennes où l'on traitera des masses énormes à la fois, tous ces avantages matériels seront aussi précieux pour l'industrie monopolisée considérée dans son ensemble que pour les industriels coalisés, ils lui permettront de produire à moindre frais et lui assureront une supériorité marquée dans la concurrence internationale. De plus, l'unité de direction, la réunion dans la même main de tous les outils, de toutes les ressources consacrés à la production d'une marchandise permettront de donner à la branche d'industrie ainsi contrôlée une impulsion, un essor que ne recevra jamais une industrie fragmentée en de nombreuses exploitations individuelles dont la rivalité absorbera la plus grande partie des forces. Quelle entreprise métallurgique pourrait, à l'instar du trust de l'acier, fonder un bureau de renseignements à Londres, une société filiale en Allemagne, posséder deux lignes de chemins de fer, deux

ports d'embarquement, 217 navires à vapeur et utiliser pour le transport d'Amérique en Europe, 18 bateaux spéciaux. L'industrie métallurgique américaine ne retire-t-elle pas de la constitution de cette gigantesque entreprise un grand avantage pour les luttes internationales ? Quelle entreprise individuelle pourrait aussi, comme le fait l'American Tobacco Company, acheter dans un pays comme prête-nom, une société indigène pour la somme de 30 millions, venir, grâce aux avantages que lui donnent ses brevets, écraser les fabricants de ce pays et promettre aux débitants qui s'engageraient à ne pas vendre les produits de ses rivaux, une prime annuelle de plus de 5 millions, à se partager entre eux ?

La réunion sous la même direction de tout ou d'une part très importante du capital, affecté dans un pays à la production d'une marchandise, de tous ou d'une proportion considérable des outils y servant, donnera donc à l'industrie où triomphera cette organisation une supériorité sur les industries étrangères, fractionnées en de multiples entreprises. Mais en plus de ces avantages légitimes qui sont le résultat d'une organisation industrielle perfectionnée, les trusts auront encore une autre supériorité dans leur lutte avec les industries étrangères sous le régime de la libre concurrence, supériorité qui, elle, il faut l'avouer, sera acquise aux dépens des consommateurs nationaux : ce sera, grâce aux hauts prix que les tarifs douaniers leur permettront d'obtenir sur le marché intérieur, hauts prix qui constituent de véritables primes d'exportation, de pouvoir vendre sur le marché international à des prix qui ne pourront être égalés. Dans un rapport sur l'énorme accroissement des importations américaines en Angleterre, le consul de France à Londres, M. Périer, cite en effet comme une des raisons principales de cet événement, le tarif protecteur américain qui permet aux trusts de réaliser des bénéfices tels sur le marché intérieur qu'ils peuvent faire des sacrifices considérables pour conquérir le marché extérieur. Un économiste an-

glais, Sir A. Hickman, estime de son côté, que ce tarif équivaut à des primes d'exportation de 30 % de la valeur des articles (1).

Sans doute, il y a lieu de penser que dans l'avenir les mesures de protection qui permettent de tels agissements seront diminuées dans une certaine mesure ou même supprimées, car d'une part, il est scandaleux que les consommateurs étrangers puissent être approvisionnés à bon marché, grâce aux hauts prix payés par les nationaux et, d'un autre côté, il y a quelque ridicule à protéger les industries assez fortes pour écraser leurs adversaires dans le monde entier. L'avantage que les trusts tirent actuellement dans les luttes internationales des primes que les tarifs douaniers leur permettent de toucher sur le marché national est donc appelé à diminuer dans l'avenir ou peut-être même pour quelques-uns d'entre eux à disparaître ; mais ils auront toujours sur les industries étrangères rivales fractionnées en de multiples exploitations, la supériorité que donnent la jouissance d'un énorme capital permettant de profiter de toutes les occasions, d'acquérir tous les concours, de consentir tous les sacrifices, et les économies que leur fera réaliser sur la fabrication, leur concentration industrielle et commerciale.

Cette supériorité, l'examen du développement qu'a pris le commerce extérieur des Etats-Unis ces dernières années, mis en regard de la multiplication des trusts dans ce pays, va nous la faire sentir. D'après une statistique compilée par M. Byron Ev. Holt, on comptait en 1897, aux Etats-Unis, 172 trusts dont le capital, tant en obligations, actions de préférence et actions ordinaires, pouvait être évalué à 14 milliards 695 millions de francs ; or, en 1902, on estime communément que le capital employé par ces groupements doit évoluer entre 30 et 35 milliards. Les trusts pendant cette période de six ans, de l'aveu de tous, se sont donc multipliés et ont envahi presque toutes

(1) Dolléans, déjà cité.

les branches de l'industrie. Or, voici, d'autre part, les progrès réalisés par les exportations américaines pendant le même laps de temps.

Années finissant au 30 juin	Exportations	Importations	Excédents d'exportations
1897 ..... §	1.050.993.556	764.730.412	286.263.114
1898.....	1.231.482.330	616.049.654	615.432.676
1899.....	1.227.023.302	697.148.489	529 874.813
1900.....	1.394.483.082	849 941.184	544.541 898
1901.....	1.487.764.991	823.172.165	664 592 826
1902.....	1.382.033.407	902.911.308	479.122.090 (1)

Les exportations ont un peu fléchi et les importations ont augmenté dans la dernière année, résultat qui est dû à l'extraordinaire essor économique de la nation ; dans la plupart des industries, notamment dans la métallurgie, les producteurs ne pouvant suffire aux commandes des consommateurs nationaux ne se sont pas préoccupés de conquérir des débouchés à l'étranger, et on a même dû avoir recours, dans certains cas, aux fabricants des autres pays. Mais il est impossible de ne pas remarquer les énormes progrès faits de 1897 à 1901 par les exportations qui sont passées pendant cette période, en chiffre rond de 1 milliard de dollars à 1500 millions, augmentant ainsi en 5 ans de près de 50 %, et accusant un excédent de 660 millions sur les importations.

De 1890 à 1901, l'augmentation a été de 72 %, tandis que dans la même période elle n'était que de 39 % en Allemagne, 5 % en Angleterre et 11 % en France. Aussi les industriels européens, effrayés de progrès aussi rapides, se tournent-ils vers leurs gouvernements et arguant d'une infériorité industrielle qu'ils justifient simplement par des conditions moins bonnes de production,

(1) *Moniteur des Intérêts Matériels.*

mais dans l'explication de laquelle ils devraient encore faire entrer l'infériorité de leurs organisations industrielles et de leurs méthodes commerciales, les supplient-ils de les protéger contre une concurrence qu'il devient impossible de combattre. Comme les mesures de protection ordinaires que peuvent prendre chaque Etat individuellement ne paraissent pas suffisantes, certains économistes comme Alexandre de Pez ou le docteur Wolff préconisent l'entente douanière entre les principaux pays d'Europe, et la formation pour la défense d'intérêts économiques communs d'un groupement de nations qui constituerait sur le terrain économique les Etats-Unis d'Europe par opposition aux Etats-Unis d'Amérique, dont les produits seraient ainsi classés « hors concours ». Ces idées sont probablement chimériques, mais ce qui prouve combien certains industriels européens sentent leur infériorité et combien certaines industries ont un réel besoin d'être protégées contre leurs rivales américaines mieux organisées, c'est que des hommes d'Etat comme l'ancien ministre des Finances russes, M. de Witte, se mettent de la partie et demandent aux diverses nations de se concerter pour prendre des mesures internationales contre les trusts dont la concurrence contre les industries ordinaires apparaît déloyale.

D'autre part, à considérer ces dernières années aux Etats-Unis, le nombre des exploitations industrielles, le capital utilisé par elles, la quantité des ouvriers qu'elles emploient, les salaires qui sont payés à ces derniers, la valeur totale de la production, on constate que ces divers éléments de la prospérité économique ont fait des progrès aussi sensibles que le commerce extérieur. D'après les statistiques dressées par le bureau de recensement de Washington, voici le développement qu'ont pris en 10 ans dans le pays, les industries manufacturières qui, comme on le sait, sont un terrain de prédilection pour les trusts.

Années	Nombre d'établissements	Capital (dollars)	Nombre d'ouvriers	Salaires payés (dollars)	Valeur de la production (dollars)
1890...	355.415	6.525.156.486	4.251.613	1.891.228.321	9.372.437.283
1900...	512.726	9.874.664.087	5.521.067	2.330.273.021	13.010.013.638

Ainsi, en 10 ans, le nombre des établissements industriels et celui de leurs ouvriers s'est accru d'une façon considérable, tandis que le chiffre de leur production et celui de leur capital augmentait de plus d'un tiers.

Si l'on met en regard de ces merveilleux résultats, de cet essor économique à la fois si rapide et si intense qu'on peut dire qu'il est sans exemple dans l'histoire économique des peuples, le mouvement qui a poussé dans le même laps de temps dans toutes les industries de ce pays les producteurs à se grouper, à concentrer leurs forces, et si l'on se rappelle la multiplication des syndicats dans toutes les branches de la production, il est impossible de ne pas répondre à la question que nous nous posions plus haut : quelle influence les trusts ont-ils pour le développement économique de la nation où ils se forment, lui donnent-ils une supériorité dans les luttes internationales ou, au contraire, ne profitent-ils qu'à quelques individus et sont-ils nuisibles pour la collectivité, il est impossible de ne pas répondre à cette question que, tout en tenant compte de la part importante qu'ont, dans les chiffres que nous avons cités, les exportations agricoles que l'on ne peut mettre à l'actif d'aucun syndicat, tout en admettant qu'au point de vue industriel les prodigieuses richesses du sol américain, l'habileté et l'audace des hommes qui les mettent en valeur, sont pour beaucoup dans ces merveilleux résultats, il faut reconnaître que les trusts qui dirigent aujourd'hui la plupart des branches de la production y sont bien pour quelque chose et conclure que l'exemple qu'offrent actuellement les Etats-Unis où ces groupements sont si nombreux est rassurant pour l'avenir des nations où se développera la nouvelle organisation industrielle. Quand des circonstances favorables per-

mettront à l'entreprise de réussir, quand des excès trop considérables n'auront pas été commis, l'industrie monopolisée produira donc plus économiquement que l'industrie fragmentée en de multiples exploitations et de plus l'unité de direction, la force que donnera la concentration sous une même direction de capitaux considérables, favoriseront son essor et lui permettront d'entreprendre avec succès la conquête des marchés étrangers. « Les trusts, comme l'a dit excellemment M. Babled, sont aux sociétés industrielles ce que celles-ci sont aux producteurs isolés. Ils sont des agrégations de sociétés comme les sociétés sont des agrégations d'individus. » Ils auront donc fréquemment la même supériorité sur les sociétés ordinaires, que celles-ci ont sur les individus.

Effets des trusts pour les consommateurs

Mais en tenant pour avéré que l'industrie concentrée en une entreprise ou en un petit nombre, produit à meilleur compte que celle dont les forces sont divisées en un nombre considérable d'exploitations, il nous faut maintenant examiner si les économies ainsi réalisées vont profiter aux consommateurs pour une part quelconque, ou si, au contraire, le trust non content de s'attribuer les gains supplémentaires que lui procure son organisation perfectionnée, ne profitera pas encore de sa situation de vendeur unique pour faire payer à ses acheteurs des prix que la voix publique a appelés des prix de monopole, tellement ils sont fréquemment exigés en l'occurrence ; c'est-à-dire quels seront les effets du trust pour les consommateurs.

Il présentera à première vue quelques avantages, c'est ainsi qu'il amènera, une fois en possession de sa situation prépondérante, la fin de ces variations de prix qui, aux Etats-Unis, sont plus accentuées que partout ailleurs. Nous avons vu en étudiant le fonctionnement des pools avec quelle rapidité se formaient et se dissolvaient ces

coalitions qui ne duraient souvent que quelques mois et causaient une perturbation profonde dans les prix des matières monopolisées, les faisant quelquefois tripler en un court espace de temps, pour après leur dissolution les laisser retomber plus bas qu'ils n'étaient avant leur formation, bouleversant ainsi toutes les conditions de la production des industries qui dépendaient d'eux. Le trust qui s'est élevé sur leurs ruines aura, lui aussi, souvent recours à des guerres de prix pour amener la disparition des entreprises « sauvages » qui font obstacle à la réalisation de son but, mais cette première période de lutte ne durera guère, elle amènera, en effet, ou la ruine rapide de la coalition, ou son triomphe. Une fois la situation qu'il convoite obtenue, le trust en régularisant la production atténuera, dans une large mesure, les crises industrielles, supprimera les guerres de prix et amènera une fixité de prix inconnue sous le régime de la libre concurrence. Ce faisant, il rendra aux consommateurs en général et aux industriels qui dépendent de lui, en particulier, un service important, mais il faut examiner si cet avantage qu'il assure n'est pas contrebalancé par des inconvénients plus considérables. C'est l'avis d'une partie de l'opinion aux Etats-Unis.

Le premier reproche que l'on peut adresser aux trusts, c'est, en premier lieu, par les manœuvres que nécessite leur formation, par les effets qu'a leur échec quand il se produit, de jeter le trouble dans la vie économique du pays où ils fonctionnent. On conçoit au premier abord qu'un syndicat ne peut pas se former, quelquefois au capital de plusieurs milliards, en groupant un assez grand nombre de sociétés elles-mêmes très puissantes, sans remuer profondément le marché et que, si par malheur la coalition échoue, sa ruine aura une répercussion générale. Qu'une entreprise métallurgique formée au capital de 50, 60, 100 millions, comme nous les voyons fonctionner en France, soit mise en liquidation, sa chute causera évidemment de nombreuses ruines mais enfin

elle n'aura pas un intérêt national ; que l'on suppose, au contraire, qu'un trust, comme le trust de l'acier, qui emploie un capital de 7 milliards, échoue, tout le marché des Etats-Unis en est affecté. Mais en plus de cet inconvénient qui résulte simplement de l'importance du capital mis en œuvre, les manœuvres auxquelles donnera souvent lieu sa formation seront une autre cause de perturbation. On en a eu un exemple au mois de mai 1901. A cette époque, un groupe dont MM. Gould et Rockefeller étaient les directeurs, voulut acquérir coûte que coûte le « contrôle » des chemins de fer du Pacifique Nord, qui étaient entre les mains de MM. Vanderbilt et Morgan. Les deux syndicats ennemis se mirent à acheter des titres et arrivèrent à en posséder plus que le stock disponible ; lorsqu'ils en exigèrent la livraison, l'impossibilité où étaient beaucoup de vendeurs de s'exécuter fit monter ces valeurs à des taux excessifs et provoqua un krach qui eut sa répercussion jusqu'en Europe, notamment sur la place de Londres qui fut bouleversée. Voici le tableau pittoresque que le correspondant d'un journal fit des scènes qui se passèrent à la bourse de New-York ce jour-là :

« Certaines valeurs, notamment les actions de chemins de fer du Pacifique Nord, ont éprouvé des soubresauts comme jamais, de mémoire de boursiers, on n'en vit. Lorsque la séance s'ouvrit les actions furent offertes à 170 dollars : puis elles montèrent à 1.100 dollars et redescendirent à 325. Des fortunes furent gagnées et perdues en une seconde, des centaines de millions de dollars ont, dans l'espace de quelques minutes, passé d'une main dans l'autre.

« Cela a, paraît-il, été une véritable frénésie, une sorte de folie furieuse, qui, brusquement, a gagné une partie du pays. Les ordres d'achat et de vente arrivaient avec une rapidité tellement fulgurante que les agents de change n'avaient plus le temps matériel d'établir une cote et des valeurs se vendaient à 700 dollars dans un coin du

hall de Wall street, que dans un autre coin, à la même minute précise, on pouvait avoir pour 400 ou 500 dollars.

« Trois grandes maisons financières établies depuis près de quarante ans sur le marché se trouvèrent ruinées. Des établissements de crédit durent fermer leurs guichets. Des femmes, les cheveux défaits, envahirent la corbeille et se mirent à sangloter ; des hommes hagards annonçaient qu'ils allaient se suicider. La police dut être réquisitionnée pour faire évacuer la foule. Il y eut des violences, des piétinements et des rixes. Le coup d'œil était indescriptible.

« Il s'est vendu en tout 3.262.000 titres pendant la séance et comme les valeurs venaient à manquer sur le marché de New-York et que certains titres devaient absolument être livrés aujourd'hui, trois trains spéciaux ont été mis sous pression à Chicago, afin de réapprovisionner New-York (1). »

L'entente des grandes maisons de banque qui avancèrent aux spéculateurs de l'argent à des taux modérés empêcha la crise de s'étendre, mais le marché financier américain et par contre-coup les marchés européens ont été affectés pendant plusieurs semaines par ce boom.

Un autre inconvénient des trusts pour les consommateurs, c'est que, monopolisant la totalité ou la presque totalité de la production d'une marchandise, lorsque pour cause de grèves par exemple ou pour toute autre, le trust verra son exploitation arrêtée, le produit monopolisé manquera sur le marché et il se produira, avant que les fabricants étrangers aient pu venir suppléer la production nationale, une crise dont souffriront les industries voisines et les consommateurs ordinaires. Supposons, par exemple, l'industrie de la boulangerie complètement monopolisée par un trust dans une ville comme New-York, quelles conséquences fâcheuses aurait l'arrêt brusque de son exploitation. Les ouvriers du trust de

(1) *Le Matin*. Correspondance de Londres, mai 1901.

l'acier, d'autre part, s'étant mis en grève en 1901, au nombre de 200.000, des barres d'acier qui se vendaient anciennement 28 dollars la tonne montèrent à 31 dollars, les cerceaux d'acier de 38 dollars à 43, les usines anglaises n'étant pas en mesure de fournir des marchandises avant deux mois. Ces crises ne se produiraient pas évidemment dans les industries placées sous le régime de la libre concurrence puisque toutes les exploitations ne seraient pas arrêtées en même temps et que celles qui continueraient à fonctionner suppléeraient à la diminution de production résultant de l'inactivité de leurs voisines.

Mais cet inconvénient des trusts qui ne peut se produire qu'exceptionnellement paraîtra assez inoffensif auprès d'un défaut plus important et plus général dont les accusent certains auteurs, défaut qui consisterait à faire payer aux consommateurs des prix plus élevés que ceux qui résulteraient du régime de la libre concurrence. L'opinion publique est, à ce sujet, aux Etats-Unis, partagée en deux camps, les uns tenant que les trusts livrent un produit meilleur à un prix moindre, les autres les accusant de profiter de leur situation de vendeurs uniques pour exploiter le marché. Il est assez difficile, en se dégageant de tout parti pris, de se faire une opinion personnelle et de porter un jugement général sur les effets des trusts à ce sujet, car les faits les plus contradictoires abondent et chacun des adversaires peut citer, à l'appui de son opinion, les exemples les plus concluants.

Les relèvements de prix causés par les trusts sont en effet nombreux, la coalition formée sur l'huile de lin, par exemple, a forcé le prix du gallon de 38 à 52 cents, renchérissant d'autant le prix de toute espèce de peinture ; le trust du borax à l'aide d'un droit de 3 à 5 cents par livre a élevé les prix de 6 à 8 cents (1). Un trust fondé à la fin de l'année 1896, pour essayer de monopoliser la

(1) Raffalovich. Les coalitions de producteurs.

production de l'anthracite, entreprise qui échoua du reste, eut pour premier effet de faire monter d'un dollar le prix de ce produit. Comme nous l'avons dit en examinant le développement des trusts, deux consolidations se sont formées au cours de l'année 1899, pour contrôler le cours de la houille en Pensylvanie ; elles ont commencé à fonctionner le 1er octobre ; or, le prix de la houille qui était, à cette époque, de 95 cents ou 4 fr. 75, était monté en décembre, soit 2 mois après, à 1 dollar 35, soit 6 fr. 50 (1).

Mais c'est le trust du sucre qui, par la hausse qu'il a déterminée dans le prix des matières qu'il monopolisait, a le plus excité les reproches ; son président M. Henry O. Havemayer a, du reste, reconnu devant le Lexow Trust Committee, institué en 1897, par le Sénat de New-York, que le trust avait tout pouvoir sur les cours. « Il va sans dire, a-t-il déclaré, qu'une société qui est maîtresse de 80 % de la production est maîtresse de fixer les prix dans la limite qui résulte de l'importation (up to the imported point), s'il lui convient d'exercer ce pouvoir ». Et à la question : « En fait, êtes-vous maîtres de la production et des prix aux Etats-Unis ? » il répondit : « Sans aucun doute » (2), De l'aveu de son chef le trust avait donc une action toute-puissante sur le prix du sucre ; voyons comment il en usa. Son premier effet fut de faire monter en six mois le sucre raffiné de 5 cents 93 le pound à 6 cents 88, soit une hausse de 0 fr. 10, par kilogramme (3). C'est en vain que, dans la suite, le trust a, pour se justifier, allégué, statistiques en main, devant le Lexow Committee que depuis 1887, année de sa fondation, les prix du sucre raffiné avaient baissé de 30 %, car la diminution des droits de douane sur le sucre brut qui, de 84 % en 1887 sont tombés à 50 % en 1894, après

(1) *Economiste Français*, 1900.
(2) Edward W. Bemiss. Déjà cité.
(3) W. Cook. Trusts.

avoir été encore plus bas pendant quelques années, explique que le trust ait pu diminuer ses prix de vente tout en profitant largement de la baisse de la matière première. M. Searles affirme, en effet, que la différence moyenne entre le prix du sucre brut et le prix du sucre raffiné a été, pendant les neuf années qui ont suivi la constitution du trust, de 128 cents plus élevée que pendant les années qui avaient précédé sa formation, le trust élevant ainsi le prix du raffinage de un huitième de cent par livre, ce qui équivant à 3.584.000 dollars pour les 2.800.000.000 livres de production annuelle (1). M. Havemayer a d'ailleurs reconnu devant le Stock Gambling Investigation Committee que les profits du trust se montaient annuellement de 12 à 13 millions de dollars et certains financiers, dit M. Von Halle, pensaient que ce n'était là qu'un aveu partiel et estimaient le profit annuel de la coalition à 20 millions de dollars, soit 100 millions de francs (2). Selon l'opinion de tous les économistes, l'American Sugar Refining Corporation a donc profité de sa situation pour exiger des consommateurs américains des prix supérieurs à ceux qui seraient résultés de l'exercice de la libre concurence.

Les partisans des trusts opposent à ces accusations le fonctionnement de nombreux trusts qui, loin d'augmenter le prix des matières monopolisées, en ont diminué la valeur et amélioré la qualité ; ils citent entre autres : le trust des cigarettes, l'American Tobacco Company, qui n'a pas augmenté le prix de ses produits, l'American School Book Company, trust qui s'est formé pour l'édition de livres scolaires entre cinq puissantes maisons d'édition de livres scolaires et est arrivé à réduire d'une façon considérable le prix des livres de classe et à en améliorer l'impression et l'illustration. Le trust du pétrole, disent-ils, a également beaucoup réduit le prix du produit qu'il

(1) Edward W. Bemiss.

(2) Von Halle. Déjà cité par de Rousiers.

monopolise, tout en le rendant bien supérieur ; en 1871, année qui a précédé la formation du trust, le pétrole valait, en effet, 24 cents 24 le gallon soit 0 fr. 305 le litre et aujourd'hui, quoique bien supérieur, il ne se vend plus que 0 fr. 0775 le litre (1). De plus, si l'on peut ici, comme dans le cas du trust du sucre, trouver dans la baisse de la matière première une des causes de la diminution du prix de l'objet fabriqué, l'on ne peut accuser la Standard Oil d'avoir prélevé une prime en ne baissant pas les prix de son produit dans une proportion aussi forte que diminuait la valeur de la matière qui lui servait à le fabriquer, puisque l'écart de prix entre le pétrole brut et le pétrole raffiné a été depuis la formation du trust toujours en diminuant. M. de Rousiers cite à l'appui de cette opinion les chiffres suivants : « En 1871, dit-il, l'huile brute prise aux puits était cotée 10 cents 52 le gallon, l'huile raffinée prise à New-York 24 cents 24, soit un écart de 13 cents 72 par gallon. En 1878, l'année d'avant l'établissement des grandes canalisations, cet écart n'était plus que de 8 cents 11 (2,75 contre 10,87). En 1887, il tombait à 5 cents (1,59 contre 6,75). En 1893, il était de 4,75 (1,50 contre 6,22 » (2). Comme le fait remarquer M. de Rousiers, le trust n'a donc pas profité de sa situation d'acheteur unique pour écraser les vendeurs de matière première et il a fait profiter les consommateurs des économies que lui faisait réaliser le perfectionnement des moyens de transport et de raffinage puisque, tout en améliorant la qualité du produit, il a sans cesse diminué le montant de la prime qu'il réclame en paiement de son service, arrivant à livrer pour 0 fr. 0775 un produit qui coûtait avant sa formation 0 fr. 305. De son côté, la Western Union, qui possède les lignes télégraphique dans les deux tiers du territoire des Etats-Unis et qui a un monopole presque complet dans le Far-

(1) De Rousiers. Les industries monopolisées.
(2) *Id., ibid.*

West, a beaucoup diminué les prix qu'elle exige du public. Une dépêche de 10 mots expédiée de New-York à Chicago, qui coûtait en 1886 2 dollars 20, soit 11 fr. 50, ne paye plus aujourd'hui que 40 cents ou 2 francs. Il faut toutefois remarquer que quelque diminution qu'ils aient subie les tarifs télégraphiques du trust restent encore plus élevés que ceux qui sont exigés en Angleterre ou en France.

En Angleterre, le pays après les Etats-Unis où les trusts sont les plus puissants et les plus nombreux, ils ont eu, d'après M. Macrosty, leur historiographe autorisé, une conduite modérée, cherchant moins à réaliser des bénéfices par l'exagération des prix de vente que par la diminution des prix de revient ; si pour certains articles on a pu constater des hausses assez élevées, elles provenaient du renchérissement des matières premières plutôt que des prétentions des compagnies.

Mais si l'on considère les différents abaissements de prix que nous venons d'énumérer, il faut avant de les mettre à l'actif des trusts savoir s'ils ne découlent pas simplement de l'universelle tendance à la diminution de la valeur, tendance qui se manifeste dans tous les pays pour tous les produits, ou s'ils ne proviennent pas encore du développement et du perfectionnement toujours croissant du machinisme plutôt que de l'organisation nouvelle de l'industrie et aussi s'ils n'eussent pas été plus considérables sous le régime de la libre concurrence.

Quel jugement peut-on donc porter sur les effets des trusts sur les prix ? Il semble que l'on puisse conclure avec M. Jeremiah Whipple Jenks, économiste qui étudie depuis quinze ans la nouvelle organisation industrielle, statisticien de la grande commission d'enquête, l'Industrial Commission, qui est par sa position même à la source de tous les renseignements et qui a fait porter ses observations sur un très grand nombre d'articles, qu'en premier lieu dès que les trusts parviennent à se rendre maîtres du marché ils en profitent pour augmenter les

prix de vente, que secondement lorsque l'augmentation ainsi causée est trop considérable les bénéfices obtenus réveillent la concurrence et que les prix reviennent à un taux moins élevé.

Plusieurs raisons inciteront, d'autre part, les trusts à user de modération, même lorsque leur monopole sera aussi absolu que possible et que, par conséquent, ils auront toute puissance sur les cours. En premier lieu, ils devront compter, dans tous les pays, avec l'opinion publique et, dans certains cas, avec les enquêtes des Parlements; si les prix d'un produit nécessaire comme le sucre, le pétrole, l'anthracite, la houille, subissaient en effet une hausse trop forte, cela susciterait des clameurs qui rendraient la situation du trust qui en serait l'auteur très difficile. En second lieu, comme le disait M. Schwab, directeur du trust de l'acier, dans une déclaration que nous avons publiée d'autre part, en faisant des gains trop scandaleux, les trusts auront peur d'attirer, dans la branche d'industrie où ils fonctionnent, des capitaux qui viendraient leur faire concurrence et leur enlever une partie de leurs excessifs bénéfices. Ces deux raisons ne paraîtraient-elles pas suffisantes aux dirigeants de ces ententes, que leur intérêt immédiat leur commanderait de ne pas restreindre la consommation du produit qu'ils monopoliseront par des exigences exagérées, mais, au contraire, de l'étendre en le livrant au plus bas prix possible : 5 % de bénéfices réalisés sur 1.000.000 d'affaires représentant un gain de 50.000 francs, tandis que 20 % obtenu sur une somme de 100.000 francs donnent simplement 20.000 francs. Et enfin, si la crainte de l'opinion publique, le désir de ne pas se créer de concurrents, et leur intérêt commercial bien entendu, ne suffisaient pas pour contraindre les trusts à être raisonnables, une autre considération les empêcherait de trop élever le prix des produits dont ils ont le monopole, c'est la peur, par des exigences exagérées d'ouvrir le champ à une industrie similaire. Le syndicat détenteur du coton en demande-t-il en effet des prix trop élevés, aussitôt les fabricants s'in-

gênient à utiliser le jute. Le trust de l'acier se montre-t-il trop exigeant pour les poutrelles en fer servant à la construction, les entrepreneurs emploient le bois ou le ciment armé; la Standard Oil élève-t-elle, d'une façon trop considérable, le prix du pétrole, l'alcool industriel vient partout prendre sa place; la hausse du cuivre et celle de l'étain ont ainsi amené une extension considérable de l'emploi du nickel et de l'aluminium. Tout objet de prix inabordable est remplacé à l'usage par un autre de prix accessible. Le produit similaire n'existe-t-il pas? M. Francis Laur prétend même qu'on l'invente et il cite à l'appui de cette assertion ce qui s'est passé en 1787 pour les sels de soude. A cette époque, l'Angleterre ayant accaparé ce produit, la France en était réduite à utiliser, pour les besoins de son industrie, les cendres de warech et de bois; il fallait sortir de cette situation, c'était, pour plusieurs branches de la production, une question de vie ou de mort; l'extrême besoin précipita la solution du problème et Nicolas Leblanc inventa, avec du chlorure de sodium, de l'acide sulfurique et du calcaire, son procédé, qui est encore en usage de nos jours (1).

Pour toutes ces raisons, quelque puissante que soit leur situation, quelque absolu que soit leur monopole, les trusts ne pourront donc pas trop tirer sur la corde et exiger des consommateurs des prix trop exagérés; il ne paraît pas douteux cependant que, pris dans leur ensemble, ils n'aient eu pour effet de faire monter les cours à des taux légèrement supérieurs à ceux qui seraient résultés du régime de la libre concurrence.

Peut-être cependant faut-il, à ce sujet, faire une différence entre les deux genres de trusts que nous avons essayé de distinguer : les trusts comme l'American Sugar Refining C°, qui ont pour objet l'exploitation par l'entente de tous ou des principaux bénéficiaires, de la situation privilégiée que donne aux industriels américains

(1) Laur. De l'Accaparement. Tome Ier.

l'existence de tarifs douaniers élevés et les trusts qui, à l'instar du trust de l'acier, chercheront simplement, par la situation heureuse de leurs exploitations, par l'importance et le perfectionnement de leur outillage, par les nombreux avantages qui résulteront pour eux d'une concentration industrielle et commerciale poussée à l'extrême, à se constituer une situation exceptionnelle dans l'industrie où ils se formeront. Les trusts de la première catégorie, grâce à leur monopole, chercheront évidemment, dans la très grande majorité des cas, à profiter de tout le montant des tarifs qui les sépareront des producteurs étrangers; les seconds, qui, la plupart du temps, ne bénéficieront du reste pas d'un monopole, seront peut-être plus modérés; ils se contenteront souvent des bénéfices importants que leur assure leur organisation générale et leur énorme production; ils essaieront de mettre en pratique la maxime commerciale, gagner peu sur chaque objet et vendre beaucoup, sans vouloir réaliser, par l'exploitation des consommateurs, des gains excessifs qui attireraient de nouveaux capitaux dans l'industrie où ils fonctionnent. Le directeur du trust de l'acier, dans son rapport sur la première année d'exercice de la coalition, a constaté l'action de sa compagnie à ce sujet en ces termes :

« La demande sur le marché du fer a été si considérable qu'il eût été facile d'élever les prix. Des clients ont offert un prix supplémentaire pour obtenir plus vite la livraison de leur commande; mais la compagnie a inébranlablement persisté dans son attitude, qui est de ne pas élever les prix, parce que les multiples avantages qui résulteront à la longue de la fixité des prix lui semblent devoir être d'une valeur réelle et permanente, non seulement pour la compagnie, mais aussi pour l'ensemble du monde des affaires dans le pays. »

Quoi qu'il en soit, il semble que l'on puisse conclure que, sauf de rares exceptions, les trusts ont eu jusqu'à présent pour effets de faire payer aux consommateurs

des prix supérieurs à ceux qui seraient résultés du régime de la libre concurrence et ceci serait déjà très fâcheux mais, un autre inconvénient du fonctionnement des trusts pour eux, inconvénient du reste corrélatif de celui-ci, c'est de consentir à leurs clients étrangers des prix inférieurs à ceux qu'ils réclament sur le marché national. Cette pratique est, nous l'avons vu, en honneur chez les cartels, mais pas au même degré.

Le cartel, en effet, cherchera à proportionner exactement la production de ses membres aux demandes du marché intérieur; il n'exportera que l'excédent de cette production qu'il n'aura pu écouler à l'intérieur, de façon à éviter que des stocks se forment qui alourdiraient les cours; sauf en cas de resserrement très accentué de la consommation intérieure, les quantités exportées à des cours inférieurs seront donc minimes et l'écart des prix lui-même peu considérable. Le trust, au contraire, dans la grande majorité des cas, ne se préoccupera nullement des demandes de la consommation; confiant dans la supériorité que lui donne la force de ses capitaux et le perfectionnement de son organisation, il produira à plein de façon à répartir ses frais généraux sur des quantités plus considérables; et, lorsque le marché intérieur se refusera à absorber cette production intense, grâce au coût de revient extrêmement bas qu'il obtiendra, il entrera en lutte chez eux avec les fabricants étrangers; les frais de transport et les droits de douane l'empêcheront-ils enfin de combattre, à armes égales, qu'il vendra à pertes. M. Chamberlain a expliqué très clairement, à la Chambre des Communes, le mécanisme de l'opération : « Supposons, a-t-il dit, qu'un industriel vende pour £ 50.000 de marchandises par an et que, sur ces £ 50.000, il gagne £ 5.000; supposons que ses frais généraux soient de £ 6.000, s'il produit et parvient à vendre pour £ 100.000 par an, ses bénéfices seront non seulement de £ 10.000, mais ils s'accroîtront des économies qu'il aura effectué sur ses frais généraux et monteront facilement à £ 15.000.

Il peut donc vendre la seconde moitié de cette production non seulement sans profit, mais même avec perte, et cela sans être affecté (1). »

Mais, qu'il livre ses produits avec bénéfices ou à pertes, les prix qu'il en demandera en pays étrangers seront toujours inférieurs à ceux que les tarifs protecteurs lui permettront d'exiger des consommateurs nationaux et, notons-le bien, les exportations des trusts seront beaucoup plus considérables que celles des cartels, elles ne seront pas un expédient, mais une pratique suivie. Une communication de la Commission Industrielle des Etats-Unis, en date du mois d'octobre 1901 (1), constatait qu'un certain nombre d'objets monopolisés par les trusts, tels les objets d'acier, les appareils électriques, les moteurs, les instruments aratoires, les machines-outils, les locomotives, les chaudières, étaient livrés à meilleur compte à l'étranger qu'aux Etats-Unis. Ces prix inférieurs, la plupart du temps, c'est grâce aux bénéfices obtenus sur les consommateurs nationaux qu'on pourra les consentir. Nous avons vu, en parlant de l'influence des tarifs douaniers sur la formation des trusts, que M. Gates, président du trust du fil de fer, avait exposé devant l'Industrial Commission que la protection des droits de douane était nécessaire au trust pour lui permettre d'exporter largement en Europe. Il reconnaissait du reste que les prix obtenus à l'étranger étaient moins élevés qu'à l'intérieur. Les différences seront quelquefois considérables; d'après M. Byron Holt, une machine à écrire Remington se vend à l'étranger 25 % moins cher qu'en Amérique; une certaine marque américaine livre ses bicyclettes dans l'Inde pour 25 dollars (125 fr.), tandis qu'elle en exige, aux Etats-Unis, 40 dollars ou 200 francs. Le Free Trade Almanac cite, de son côté, les exemples suivants (2) :

(1) Discours à la Chambre des communes mai 1903. Réforme Economique.

(2) *Free Trade Almanac*, cité par Raffalovich. Trusts, Cartels Syndicats.

	Prix d'exportation	Prix aux Etats-Unis	Pour 100 d'écart
	dollars	dollars	
Acetylene Gas Generator :			
Colt, 10 light	40,00	55,08	37
Ammunition Caps :			
BB round	1,03	1,49	43
Central fire, 32 long. Colt's	6,48	9,00	40
Rem fire, 22 long	2,16	3,00	39
Primed shells, 22 short	0,72	1,53	112
Borax :			
City refined	6,02 1/2	7 3/4	210
Carbide :			
Lump	55,00	70,00	27
Chucks :			
Skinner's standard drill, No. 100	3,09	4,90	58
Skinner's ind. lathe, F 12 in	18,38	24,00	51
Union Mfg. Co , ind., No. 18. 10 in	10,20	7,60	63
Union Mfg. face plate jaws, No. 48, 8 in.	23,52	39,00	66
Harness Snaps, Covert's :			
« Trojan T loop, 1 1/8 in	2,40	3,23	35
« Derby » loop, 1 in	1,68	2,24	34
« Yankee » roller, 1 1/2 in XC breast strap	1,00	1,27	37
Lead :			
Pig	2,00 to 2,50	3,97 1/2	58-98
Meat Choppers :			
Enterprise, No. 5	0,75	1,04	39
Enterprise, No, 10	1,14	1,56	37
Enterprise, No 22	1,51	2,08	38
Enterprise, No. 32	2,25	3,12	38
Nails, Wire :			
Base price	1,30	2,05	58
Piano :			
Bradbury	300,00	375,00	25
Warwing Cards :			
U. S. Playing Card Co			
Bicycle	12,35	25,62	108
Powder :			
Duck ,n conister, lb	0,37 1/2	0,45	20
Duck, in-25-lb. kegs	0,24 3-5	0,32	30
Indian rifle, in 25-lb kegs, FFFg., etc	0,11 2-3	0,16	37
Smokeless, in 25-lb. kegs	0,37 4-5	0,48	27
Rakes, Malleable Iron Shanks :			
10 inch	1,18	1,50	27
12 inch	1,28	1,60	25
14 inch	1,39	1,75	26
Sad Irons :			
BB. in cases	23/4 to 3 3/8	3 1/2 to 4	25
Saws, Disston et Sons :			
Band :			
2 1/2 in. gauge 18	0,21	0,34	62
10 in. gauge 18	1,25	1,54	23
Sewing Machines :			
Domestic, No. 1	13,25	30,00	59
Domestic, No 4 or	17,48	25,00	43

Shovels :			
Barter, socket strap	5,83-6,32	7,50-8,41	29
Rowland, plain back	5,12-5,83	6,75-7,00	29
Tin Plates : Bessemer	3,19	4,19	31
Typewriters : Remington and others	55,00-65,00	100,00	54-82
Wire Barbe :			
Galvanized	2,25	2,90	25
Painted or varnished	1,86	2,40	40
Wire plain fencing	1,37 1/1	2,00	45
Wire plain galvanized :			
Gauge 4 to 9	1,54	2,70	75
Gauge 10 to 11	1,62	2,97	83
Gauge 12	1,76	3,10	76
Gauge 13 to 14	1,81	3,37	35
Gauge 15 to 16	2,08	3,78	81
Gauge 17	2,46	4,05	65
Gauge 18	2,63	4,32	64
Wire Rope :			
Galvanized, 2 1/4 in. cir	3,12	9,70	111
1 inch cir	0,72	2,60	261

Les écarts entre les prix demandés aux consommateurs nationaux et ceux exigés des consommateurs étrangers sont donc parfois considérables; il est presque impossible toutefois de savoir sur quelles quantités ils portent, mais, pour certains articles, les exportations doivent être très importantes. Le même M. Gates, dont nous avons cité la déposition devant l'Industrial Commission, a déclaré en effet que sa compagnie fournissait 60 % de la consommation annuelle anglaise de fil de fer; d'autre part, les exportations américaines ont fait, ces dernières années, d'énormes progrès passant, en 5 ans, de 1897 à 1901, de 1.050.993.556 dollars à 1.487.764.991, soit une augmentation de près de 50 %. Or, nous le savons, les principales industries sont sous la domination des trusts. Le fait, de la part de ces groupements de producteurs, de vendre leurs produits à l'étranger, en telles quantités et à des prix inférieurs, est donc non seulement vexatoire, mais encore nuisible pour les consommateurs nationaux qui doivent, dans certains cas, payer les matières premières nécessaires à leur fabrication, plus cher que leurs concurrents étrangers et sont ainsi désavantagés dans les luttes industrielles. Les avantages que les trusts consentent d'ordinaire à leurs clients étrangers, joints au ren-

chérissement des prix qu'ils amènent d'ordinaire sur le marché intérieur, constituent donc des inconvénients très sensibles.

Quel jugement d'ensemble peut-on donc porter sur les effets qu'ils présentent pour les consommateurs? Il semble que l'on puisse conclure que, si la régularité et la stabilité des prix que les trusts assurent d'ordinaire, la première période de leur organisation traversée, est un avantage important, cet heureux résultat paraît annihilé par les inconvénients que nous avons reconnus inhérents à leur fonctionnement; inconvénients qui consistent, en premier lieu, dans les troubles amenés dans la vie économique du pays par les manœuvres que nécessite trop souvent la formation de la coalition, l'arrêt éventuel de son exploitation ou sa dissolution, et en second lieu dans le renchérissement des prix qu'elle produit généralement et les exportations à prix inférieurs qui sont d'une pratique générale. Présentant, dans la majorité des cas, des résultats favorables pour ses membres et pour l'industrie qu'il contrôle, il semble donc que le trust, comme son émule le cartel, mais peut-être dans une proportion plus forte que lui, lèsera les intérêts du consommateur; mais il ne faut peut-être pas mettre à la charge de la nouvelle organisation industrielle tous les maux de la situation, dont le système politique et économique actuel est en grande partie responsable. Le trust, en effet, dans des cas nombreux, est un moyen de produire économiquement, et ce sont les tarifs douaniers qui, proscrivant la concurrence étrangère, permettront à ses dirigeants, non seulement de s'approprier les bénéfices résultant des économies ainsi réalisées, mais encore d'exiger du consommateur des prix légèrement supérieurs à ceux qu'il payait sous le régime ancien.

Effets des trusts pour la classe ouvrière.

Si les consommateurs ne semblent point avoir eu, jusqu'à présent, trop à se louer des trusts, en est-il de même des travailleurs qu'ils emploient ? Quels sont leurs effets pour la classe ouvrière ?

Tout comme les cartels, ils peuvent influer, et sur la quantité du travail offerte aux ouvriers, et sur le prix que de travail sera payé; dans quel sens leur action s'est-elle manifestée jusqu'à présent ?

Il est difficile de porter un jugement absolu sur l'action des trusts sur les salaires. Leur situation d'employeur unique, ou du moins presque unique, semblerait, au premier abord, leur permettre de les baisser, mais ils ont à compter en la circonstance avec les résistances des groupements ouvriers et avec l'opinion publique. « Un grand trust comme celui que je dirige, déclare M. Schwab, directeur du trust de l'acier, à un journaliste, est très en vue; il doit tenir compte de l'opinion publique. Quand un industriel ordinaire fait de mauvaises affaires, il commence généralement par réduire le salaire de ses ouvriers et— à l'exception de ceux-ci — personne n'en sait rien. Le fait se passe inaperçu. Tandis que si « l'United states Steel and Iron corporation » abaissait les salaires des gens qu'elle emploie, une pareille modification, dont le sens serait immédiatement commenté, exagéré par tous prendrait les proportions d'une calamité nationale (1). »

La crainte de l'opinion publique, tel est donc le premier motif qui empêchera le trust d'abuser de sa situation d'employeur unique, soit en diminuant le prix de la main-d'œuvre, soit en refusant du travail à un ouvrier et en le forçant ainsi, puisqu'il groupe quelquefois toutes les entreprises de la spécialité, à changer de profession. Mais, si cet élément moral n'était pas suffisant, une autre raison forcerait ces groupements à la modération, c'est le phénomène qui s'est produit

(1) Journal 1901. Ludovic Naudeau.

tout récemment dans deux branches de la production et qui paraît devoir être de plus en plus fréquent dans l'avenir, c'est l'accord, l'union en un seul syndicat, de tous les travailleurs de la même profession qui sont, quelquefois, plusieurs centaines de mille, concentration des forces ouvrières qui se dresse vis-à-vis la concentration des richesses, monopole du travail qui s'élève en face du monopole du capital et qui veut traiter avec son rival d'égal à égal. Selon les ambitions des dirigeants de ce mouvement, dans chaque industrie, le comité directeur de l'union ouvrière fixerait en effet, d'accord avec le comité directeur de l'union capitaliste, les salaires, la durée et, d'une façon générale, les conditions du travail de tous les ouvriers; le trust aurait ainsi deux maîtres traitant de puissance à puissance, un chef milliardaire et un chef prolétaire, et l'on peut imaginer qu'avec une pareille organisation les rêves et les prétentions des ouvriers iraient croissants. Aussi, les directeurs des différents trusts ont-ils vu le danger qui les menaçait et font-ils tous leurs efforts pour enrayer le mouvement et empêcher les ouvriers de leurs différentes exploitations de se concentrer en un seul syndicat. Deux grèves formidables ont éclaté ces dernières années, dans l'industrie de l'acier et dans celle du charbon, par suite du différend des patrons et des ouvriers sur ce point.

Dans la première, les ouvriers, satisfaits de leurs conditions de travail, ne se coalisèrent que pour forcer le trust de l'acier à n'employer que des ouvriers syndiqués, ce qui était rendre, pour tout le personnel, l'affiliation au syndicat obligatoire. Le trust, heureux du terrain sur lequel on lui offrait la lutte, refusa, en se posant comme défenseur de la liberté de ses employés et, après une lutte de deux mois et demi, pendant laquelle les meneurs du mouvement, sur 150.000 ouvriers qu'occupe le trust, ne purent en décider que 86.000 à abandonner leur travail, triompha, le syndicat ouvrier étant forcé d'accepter un échec complet de ses revendications.

La seconde manche de la lutte entre les forces ouvrières et les forces patronales se termina d'une façon toute différente. Les mineurs de Pensylvanie réclamaient bien une légère augmentation des salaires, mais ce qui faisait le fond du débat, ce qui leur tenait à cœur, c'était d'obtenir la reconnaissance de leur union et l'établissement, tous les ans, par une entente entre les chefs de celle-ci et les représentants des compagnies minières, d'une échelle de salaires pour l'année. Les compagnies minières, au contraire, craignant de laisser grandir un groupement qui deviendrait trop puissant, refusaient de reconnaître le syndicat. La grève commença au mois de mai 1902. Tant que dura la belle saison, le public considéra le duel engagé avec l'indifférence qu'il avait déjà montrée lors du différend entre le trust de l'acier et ses ouvriers; mais, au commencement de l'hiver, devant la hausse considérable du combustible, devant le danger même d'en manquer, il se fit un tel mouvement d'opinion, que le président, M. Roosevelt, intervint. Le trust, qui refusait de traiter avec un syndicat qu'il ne reconnaissait pas, fut obligé de modifier son attitude et d'exposer ses arguments conjointement avec le groupement ouvrier devant un arbitre auquel fut confiée la sentence à rendre. Quelle que fût la décision qui dût intervenir et qui lui fut, du reste, en partie favorable, le syndicat était donc arrivé à ses fins : traiter d'égal à égal avec le trust.

La réunion de tous les ouvriers d'une industrie en un seul syndicat paraît devoir être un fait exceptionnel, car il faudra pour y réussir vaincre des difficultés très grandes; en premier lieu, grouper un nombre considérable d'individus disséminés souvent sur un territoire très étendu; secondement, triompher des répugnances que montreront des gens qui n'auront pas la même origine et quelquefois ne parleront pas la même langue, à coaliser leurs intérêts et à en confier la défense aux mêmes mandataires; enfin, surmonter les obstacles que le trust ne manquera pas de dresser à la constitution du

groupement. Mais, ce qui s'observera probablement très souvent dans les industries sous la domination des trusts, c'est la formation, suivant les conditions de proximité ou de sympathie, de plusieurs syndicats ouvriers qui se réuniront en fédération pour adresser leurs réclamations au syndicat patronal et dont les adhérents seront réunis dans une action presque aussi disciplinée, et, par conséquent, presque aussi forte que s'ils faisaient partie d'un seul groupement. Les dernières grèves permettent de constater, en effet, même dans les pays d'Europe, comme la France, où n'existent aucun trust, cette tendance de la classe ouvrière, chaque fois que quelques-uns de ses membres auront quelques griefs à exposer, de se solidariser avec eux et de prétendre traiter au nom de tous les travailleurs de l'industrie en cause.

La crainte de l'opinion publique, la solidarité des ouvriers qui se sont groupés comme leurs patrons et qui ont dressé la coalition du travail devant la coalition du capital, empêcheront donc les trusts de profiter de leur situation pour baisser les salaires de leurs employés; mais les partisans de la nouvelle organisation industrielle, non contents de la disculper de cette accusation, ont même prétendu qu'elle avait amélioré la rémunération des travailleurs. Entre autres exemples, ils ont cité, à l'appui de cette opinion, le trust du sucre dont les salaires ont augmenté de 10 % depuis 1887, année de sa fondation (1). Mais, comme le fait remarquer M. de Rousiers, il y a lieu de se demander si c'est le trust qui est la cause de cet heureux résultat, ou bien si l'on doit l'attribuer aux fluctuations qui se sont produites sur le marché de la main-d'œuvre non spécialisée. Le bulletin du Département du Travail, de juillet 1900, publie un rapport de M. Jenks qui constate que, dans un trust, les salaires moyens annuels des ouvriers ont augmenté de 13.71 %, pour les ouvriers habiles, et de 19.39 % pour

(1) De Rousiers. Déjà cité.

les ouvriers ordinaires; d'autre part, un commissaire du travail, M. C. Wright, qui a fait une enquête sur 148 établissements de 28 industries, estime que, de 1890 à 1900, les salaires ont augmenté de 3 %; mais, en tenant ces constatations pour avérées, il est très délicat de décider si les augmentations constatées doivent être mises intégralement au compte de la nouvelle organisation industrielle; ou si elles sont l'effet de la période très prospère que viennent de traverser les Etats-Unis; ou si elles sont encore les résultats de la tendance universelle à augmenter dans la répartition générale la part du travail manuel et si, de plus, elles ne se seraient pas produites sous le régime de l'industrie libre. Si les trusts n'ont pas profité de leur situation pour abaisser les salaires, si même on peut relever pour certains trusts des augmentations importantes, on ne peut donc formellement reconnaître qu'ils ont pour effet ordinaire d'améliorer le prix du travail, et le seul avantage certain que les ouvriers semblent retirer de leur fonctionnement, à ce sujet, c'est d'avoir des prix plus fixes.

Si les trusts n'ont pas modifié le prix du travail dans les industries monopoliseés, ont-ils du moins eu une influence sur les conditions de ce travail ? Cela ne paraît contestable ni aux partisans, ni aux détracteurs de ces coalitions. On a accusé les trusts à cet égard d'avoir eu les effets les plus fâcheux pour les ouvriers qu'ils privaient brusquement d'emploi, en fermant, d'un jour à l'autre, les établissements les moins bien outillés, pour répartir leur production dans des exploitations plus favorisées. On cite, à l'appui de cette assertion, l'exemple du trust du pétrole qui a fermé les trois quarts des usines de Pensylvanie; le trust du sucre, qui a privé de travail 1.500 ouvriers à Boston et plus de 15.000 à Baltimore; le trust du fer-blanc qui a fait fermer une centaine d'usines (1) et enfin on donne l'exemple fameux du Whiskey Trust qui,

(1) Dagan. *Revue Blanche*, 15 juillet 1901.

ayant réuni sous son contrôle 80 distilleries, ferma, dès son début, 68 exploitations pour concentrer sa production dans les 12 autres (1). Ces exemples semblent, au premier abord, irréfutables et l'on se demande comment les trusts ne sont pas l'objet d'une exécration de la part de la population ouvrière, alors que celle-ci leur est plutôt favorable. Mais cette anomalie s'explique facilement; si, en effet, les trusts en fermant les établissements les moins bien outillés privent de travail un certain nombre d'ouvriers, ils en occupent d'autres presque aussi nombreux dans leurs exploitations subsistantes agrandies. C'est ainsi que l'American Sugar Refining Corporation, que nous avons vu tout à l'heure accusée d'avoir réduit au chômage 1.500 ouvriers à Boston et 15.000 à Baltimore, a établi, pièces en mains, devant le Lexow Committee du Sénat de New-York, qu'elle employait en 1897 autant d'ouvriers que les compagnies absorbées par le trust en 1887. De plus, on peut espérer voir se produire, après l'avènement de la nouvelle organisation industrielle, le phénomène qui a suivi l'introduction du machinisme dans l'industrie. Les emplois de travailleurs manuels, en effet, d'abord raréfiés par l'usage des machines, ont augmenté dans la suite d'une façon considérable devant l'accroissement de la consommation et le magnifique essor économique qui a suivi la découverte de ces moyens de produire économiquement. Du reste, il ne paraît nullement prouvé que la formation d'un trust soit nécessairement suivie d'un licenciement partiel de son personnel. D'après le rapport de M. Jenks, que nous venons de citer, dans 13 trusts, les ouvriers « skilled » qui étaient, avant la formation des combinaisons 33.637, ont été 40.217 après, et les « unskilled » sont passés de 43.667 à 54.214. Mais, admettons même le reproche justifié — et il l'est certainement pour certains travailleurs comme les commis-voyageurs — si les trusts employaient moins d'ouvriers que

(1) Babled. *Eod. loc.*

l'industrie libre, cela proviendrait, soit de ce que la consommation n'étant pas en rapport avec la production, il est nécessaire de diminuer le nombre des travailleurs employés à cette production, soit de ce que l'outillage étant plus perfectionné, produisant davantage, il nécessite l'emploi de moins de bras. Dans les deux cas, on ne pourrait faire au trust un grief de réduire le nombre de ses employés, puisqu'il y serait forcé par une cause indépendante de sa volonté.

Mais il semble que le trust, la première période d'organisation passée, la concentration de la production faite dans les établissements qui devront être conservés, assure à ses ouvriers un avantage important en leur procurant un travail stable et assuré, exempt de chômages, alors que dans les industries placées sous le régime ordinaire, la surproduction causée par le trop grand nombre d'exploitations force souvent les patrons à réduire leur personnel et que les guerres de prix que se font les établissements rivaux, en amenant la disparition de quelques-uns d'entre eux, privent complètement leurs employés de travail.

Les trusts, si l'on ne peut conclure d'une façon formelle qu'ils augmentent les salaires, auront donc pour les ouvriers le double avantage de leur assurer une offre de travail continue et régulière leur épargnant les chômages et une plus grande fixité dans les prix que ce travail leur sera payé. Ce résultat heureux explique pourquoi, alors qu'ils sont si impopulaires et que leur fonctionnement excite quelquefois de telles clameurs parmi les consommateurs, ils sont vus d'une façon plutôt favorable par la classe ouvrière, et qu'au congrès sur les trusts qui s'est tenu à Chicago, en 1897, les ouvriers se soient déclarés satisfaits d'eux.

Considérés au point de vue économique, les trusts semblent donc, en général, légèrement nuisibles pour les intérêts des consommateurs et, au contraire, ils présentent des résultats heureux pour leurs adhérents, pour la

marche générale de l'industrie monopolisée et pour leurs ouvriers; il nous faut maintenant étudier leur action au point de vue social.

Effets des trusts au point de vue social.

Les adversaires des trusts ont porté contre eux, à ce point de vue, deux accusations : ils les accusent, en premier lieu, d'abuser de leurs énormes capitaux pour corrompre les tribunaux et les législateurs afin, soit de faire édicter des mesures qui leur soient favorables, soit de se soustraire à l'application des lois gênantes et, en second lieu, grâce à l'influence que peut leur donner le grand nombre de leurs employés et leurs libéralités, de constituer un véritable danger politique en essayant de diriger les affaires du pays, non selon l'intérêt général, mais selon leurs vues personnelles.

Il semble au premier abord que ces deux accusations soient fondées; examinons séparément chacune d'elles.

Selon la très grande majorité des auteurs, les trusts ont fait de la corruption un usage constant et presque normal; il est vrai que ces groupements prétendent pour leur défense n'y avoir eu recours que pour repousser les attaques dont ils étaient l'objet. « Toujours est-il, dit M. Paul-Louis Dubois, que tous, plus ou moins, ont acheté des votes aux assemblées législatives, des services aux cours judiciaires, des faveurs aux administrations civiles et que le gouvernement fédéral n'a guère été moins en butte à leurs revendications d'autant plus impérieuses qu'elles étaient appuyées d'arguments moins désintéressés (1). » De son côté, un économiste américain autorisé, M. Edward-W. Bemiss, déclare : « Le plus terrible de tous est le danger que fait courir le trust à la probité politique et à la liberté personnelle. Que cela nous plaise ou non, nous sommes destinés à voir de vigoureux efforts de la

(1) De Rousiers. Les industries monopolisées.

part de nos corps législérants pour réglementer les monopoles municipaux tels que l'éclairage, le chauffage et les transports. Ce dernier effort a eu jusqu'ici pour résultat le plus apparent, dans plusieurs villes, de faire hausser le prix des Aldermen (magistrats municipaux) et des députés. »

On porte donc contre les trusts une accusation générale de corruption; il semble, cependant, que l'on doive faire une distinction. Si tous les trusts en effet sont également tentés d'user de la corruption lorsqu'ils ont maille à partir avec les tribunaux, il n'en est pas de même de leurs rapports avec les législateurs. Les trusts qui reposent sur une base solide, comme le monopole de transport du pétrole qu'a la Standard Oil, ou la supériorité industrielle dont fait preuve le trust de l'acier, ces trusts n'auront pas besoin d'user de moyens déshonnêtes pour assurer leur existence; au contraire, les trusts fondés pour l'exploitation de la situation privilégiée que donne aux producteurs nationaux les tarifs douaniers ou dans les services municipaux, seront toujours portés à acquérir les sympathies des pouvoirs, des décisions desquels leur existence dépend.

Le trust qui a usé de la corruption avec le plus de scandale est le trust du sucre dont les énormes bénéfices reposent entièrement sur les tarifs douaniers élevés qui protègent le marché américain. Trois fois depuis l'année 1887, époque de la fondation de la compagnie, les tarifs ont été changés et trois fois leur vote a donné lieu aux plus scandaleux marchandages. En 1894 notamment, les démocrates qui avaient été élus comme libres-échangistes trahirent leurs convictions au profit du trust, et cette conduite excita tellement l'indignation publique que le vote du tarif Wilson fut une des causes de la désorganisation du parti démocrate sous la seconde présidence de M. Cleveland. « En 1897, le tarif Dingley, tel que la Chambre des représentants l'avait voté, dit M. de Rousiers, assurait de grands avantages aux raffineurs de sucre; mais le

trust ne s'en déclarait pas satisfait. Il fallut que le Sénat fermât le marché aux sucres allemands et autrichiens en décidant que toutes les marchandises étrangères jouissant de primes seraient frappées de droits additionnels équivalents à ces primes. Les financiers du trust, engagés à Hawaï dans la production du sucre brut, s'étaient entendus, assure-t-on, avec d'autres financiers intéressés au canal de Nicaragua pour amener ce résultat à charge de revanche. On comprend quelle devait être la fureur des marchandages dans les couloirs du Sénat quand on pense que cet article passa avec une majorité de 14 voix seulement (1). » M. Paul-Louis Dubois estime que le trust a dû, pour obtenir ces faveurs des législateurs, donner aux intermédiaires qui les lui assuraient 1 % de ses énormes bénéfices.

Certains tribunaux ne sont pas, paraît-il, plus indépendants que les Parlements, et on a même accusé quelquefois la Cour Suprême de s'être laissée toucher par les arguments des trusts. Le fait ne paraît pas invraisemblable puisque, le 4 mars 1899, l'Attorney général Monney déclarait publiquement avoir reçu de la Standard Oil une offre de 2 millions de francs pour modifier ses conclusions. Si, à ces faits de corruption de corps constitués, on ajoute les exemples nombreux que nous avons cités, d'achats de faveurs à des groupements exerçant un service public comme les compagnies de chemins de fer, on voit quel caractère démoralisateur a eu l'action de certains trusts qui non seulement se mettaient au-dessus des lois, mais prétendaient encore les faire faire à leur convenance à prix d'argent et achetaient aux compagnies de transports des complaisances, grâce auxquelles ils rendaient la lutte impossible à leurs concurrents.

De l'aveu de tous, la très grande majorité des trusts a donc à se reprocher des achats d'influence, des faits de corruption, et leurs plus chauds partisans, forcés de le re-

(1 De Rousiers. Les industries monopolisées aux Etats-Unis.

connaître, se contentent de plaider que ce sont là des écarts regrettables d'entreprises naissantes qui avaient à se défendre contre des attaques passionnées, des folies de jeunesse qui ne se renouvelleront plus. Il y a lieu, cependant, d'accueillir cette dernière affirmation avec un certain scepticisme, car, comme nous l'avons vu précédemment, certains trusts voient leur existence à la merci des délibérations des assemblées législatives ou municipales, et il paraît être de toute évidence qu'ils seront toujours enclins à essayer d'influer sur leurs décisions.

Mais, quelque fâcheuses que soient ces habitudes de corruption, leur danger est moins grand que celui qu'offre l'action que les trusts exerceront sur la marche des affaires publiques du pays. On s'explique facilement l'étendue de leur puissance à ce sujet. Quelques-uns d'entre eux ont en effet un capital de plusieurs milliards, et si l'on veut totaliser le capital engagé dans des coalitions, on arrive, en prenant pour base de calcul le capital réel et non le capital fictif des entreprises coalisées aux Etats-Unis, à un chiffre formidable. C'est ainsi que M. Edward-W. Bemiss estime que le quart du capital industriel américain est entre leurs mains. A la puissance que leur donnent ces énormes ressources, les trusts joignent encore l'influence qu'ils ont sur les innombrables ouvriers qu'ils emploient. Le trust de l'acier, à lui seul, occupe 200.000 personnes à qui il distribue annuellement pour près de 600 millions de salaires. M. Edward-W. Bemiss pense que les trusts ont ainsi à leur service un quart des électeurs autres que les agriculteurs. Enfin, par leurs libéralités, les trusts feront cesser les attaques qui seront dirigées contre eux et se créeront une foule d'alliés qui, moitié par reconnaissance, moitié par intérêt, les soutiendront et augmenteront leurs moyens d'action. Ils acquéreront aussi la bienveillance des journaux et, dans certaines Universités, il sera interdit aux professeurs de les attaquer, car ils seront parmi les bienfaiteurs de la maison. La Standard Oil dépense plus de 40.000 dol-

lars par an pour enseigner au peuple l'économie politique et la sociologie, alors que l'Etat de l'Illinois n'en consacre que 5.000 au même objet. Les trusts s'attireront encore une foule de concours. « L'aide (support) du trust est nécessaire au barreau et à la presse, dit M. Edward-W. Bemiss, ses dons sont si ardemment désirés par les Universités, les bibliothèques et les hôpitaux que l'on ne peut déjà plus en parler librement ». M. Carnegie a donné 5 millions à la bibliothèque de la ville de Pittsburgh et 5 millions aux bibliothèques des autres villes de Pensylvanie. M. Rockefeller a doté, en plusieurs fois, de 35 millions l'Université de Chicago. Ce ne seront pas seulement les personnes morales ou les particuliers qui profiteront de leurs libéralités, ils subventionneront encore les partis politiques. Quoique ce soit le parti républicain qui reçoive ordinairement leur « saine monnaie », on a entendu M. Havemeyer, directeur de l'American Sugar Refining Corporation, se vanter d'avoir donné des contributions à la fois aux caisses du parti républicain et à celle du parti démocrate, « la Compagnie, a-t-il dit, ne fait pas de politique, elle n'a que celles des affaires » (1).

La puissance de leurs capitaux qui leur permettra de faire des libéralités considérables et de gagner ainsi à leur cause des alliés puissants, l'influence qu'ils exerceront naturellement sur le personnel énorme qui dépendra d'eux, donneront donc aux trusts une grosse part d'influence sur la marche des affaires publiques. Voyons comment ils en usent.

Ils interviennent dans presque toutes les luttes électorales. En 1888, ils firent l'élection présidentielle; grâce à eux, M. Harrisson l'emporta sur Cleveland et ils parvinrent à faire nommer M. Reede, qui leur était très favorable, speaker de la Chambre des Représentants. En 1896, ils furent aussi pour beaucoup dans l'élection de M. Mac-Kinley; cependant celui-ci, après son élection, pour ef-

(1) Louis-Paul Dubois. *Rev. des Deux-Mondes*, 1er fév. 1897.

facer tout souvenir de leur patronage compromettant, crut devoir, dans son message du 4 mars 1897, se déclarer leur adversaire. « Au Congrès de Washington, dit M. Paul-Louis Dubois, on voit les agents de presque tous les syndicats industriels; un représentant dans le cabinet est une chose plus rare, une fantaisie de parvenu que s'est offerte parfois une entreprise puissante comme la Standard Oil Trust (1). »

Nous avons vu que des trusts comme l'American Refining Corporation étaient parvenus à faire voter des tarifs faits uniquement pour eux, mais un autre exemple plus caractéristique peut-être du pouvoir politique des trusts, fut donné au début de l'année 1900, dans le débat qui s'engagea pour régler le sort de l'île de Porto-Rico. Cette île avait été cédée par l'Espagne aux Etats-Unis et avait perdu de ce fait ses anciens débouchés commerciaux; elle n'en avait pas trouvé de nouveaux. Les Espagnols la considéraient comme américaine; les Américains la traitaient, au point de vue économique, comme si elle était demeurée sous la domination espagnole. Il y avait là une situation injuste que M. Mac-Kinley reconnut dans son message annuel et qu'il promit de s'efforcer de faire cesser. En exécution de cet engagement, le pouvoir exécutif présenta, au début de l'année 1900, à la Chambre des Représentants, un projet de loi abolissant tout tarif de douane entre les Etats-Unis et Porto-Rico; mais aussitôt déposé, ce projet fut l'objet des plus vives attaques de la part de certains trusts, notamment du trust du sucre qui se sentait directement menacé. Par ses manœuvres et son influence, ce trust arriva à faire retirer le projet primitif et à lui en faire substituer un autre frappant d'un droit de 25 % « ad valorem » les produits de l'île; M. Mac-Kinley lui-même fut retourné, mais, devant le mauvais effet produit sur l'opinion par cette volte-face, on réduisit à 15 % le montant des droits et, ainsi amendé, le bill fut

(1) Paul-Louis Dubois. Déjà cité.

voté par la Chambre des Représentants, mais seulement à une majorité de 4 voix ; encore ce résultat ne fut-il obtenu que grâce aux efforts personnels du président de cette assemblée. Cette action toute-puissante du trust du sucre sur les pouvoirs publics causa une émotion profonde dans le public et provoqua des dissensions dans le parti républicain dont l'ex-président Harrisson se sépara à cette occasion. La servilité de la Chambre des Représentants était d'autant plus apparente, le scandale était d'autant plus flagrant que Porto-Rico faisant partie intégrante du territoire américain l'établissement d'un tarif de douane était contraire à la Constitution (1).

Mais les trusts ne bornent pas toujours leur action à la politique intérieure, parfois ils ont essayé d'engager le pays dans une action extérieure pour satisfaire leurs ambitions. Il est superflu d'indiquer combien leur influence peut être fâcheuse à ce point de vue. C'est encore le trust du sucre, le grand corrupteur, qui est le coupable et qu'on accuse d'avoir poussé de toutes ses forces à la guerre hispano-américaine et à la conquête de Cuba. « La précipitation avec laquelle les Etats-Unis ont déclaré la guerre au moment où des propositions d'arbitrage étaient faites, dit M. de Rousiers, l'ardeur avec laquelle on a exploité les cruautés du général Weyler pour exciter dans la nation américaine le sentiment humanitaire, tout cela confirme l'opinion depuis longtemps accréditée qu'un groupe financier puissant auprès des pouvoirs publics avait dans les affaires de Cuba un intérêt moins immatériel et moins respectable que celui de la défense des opprimés. En même temps, la question de l'annexion d'Hawaï est remise sur le tapis, de sorte que les Etats-Unis peuvent se trouver engagés dans des difficultés internationales simplement en considération de spéculations privées et parce qu'il importe à quelques monopolisateurs de réunir au territoire américain des pays

(1) *Economiste Français*, 7 avr. 1900.

producteurs de sucre. C'est là une manifestation éclatante du danger politique des trusts (1). »

Achat à prix d'argent des décisions des tribunaux, des faveurs des législateurs et des compagnies de transport, immixtion dans les affaires publiques, telles sont les deux accusations que l'on peut formuler au point de vue social contre les trusts américains, et nous avons vu qu'elles sont justifiées. Il faut toutefois remarquer que ces deux défauts ne sont pas inhérents à la nouvelle organisation industrielle. Chaque fois en effet qu'un groupement puissant, mais ne présentant aucun des caractères du trust, se formera dans un pays quelconque sous la forme d'une société ordinaire, il sera tenté, tout comme le trust, d'user de la force que lui donne ses énormes capitaux et son influence soit pour obtenir des faveurs, soit pour diriger la politique du pays dans une voie favorable à ses intérêts. Ne peut-on pas comparer, par exemple, les agissements de la Compagnie du Canal de Panama qui, ne ressemblait en rien à un trust, pour obtenir du Parlement français le vote d'une loi autorisant l'émission d'obligations à lots, avec les manœuvres du trust du sucre faisant voter par le Sénat américain des tarifs douaniers qui lui conserveront son monopole ?

Ces deux défauts, corruption et immixtion dans les affaires publiques, ne sont donc pas spéciaux aux trusts, mais il semble que l'on doive en rendre responsable le mouvement de concentration qui réunit dans les mêmes mains des ressources très considérables. Cependant ces pratiques malhonnêtes ne seront pas une conséquence nécessaire de la nouvelle organisation de l'industrie. En France, par exemple, les grandes compagnies de chemins de fer représentent au total un capital de 13 à 15 milliards de francs, c'est-à-dire de beaucoup plus élevé que celui que possède le trust américain le plus puissant ; or, à maintes reprises, ces compagnies ont discuté leurs

(1) De Rousiers. Les industries monopolisées aux Etats-Unis.

rapports avec l'Etat, soit devant le Conseil d'Etat, soit à la barre des Parlements, elles ont été partie dans des débats, soit judiciaires, soit politiques, dont la conclusion importait au plus haut point à leurs intérêts, et l'on n'a jamais porté contre elles aucune accusation de ce genre ; d'autre part, elles se sont toujours tenues à l'écart des luttes de parti.

La réunion sous la même direction de capitaux considérables ne donnera donc pas toujours naissance à des pratiques de corruption, mais évidemment elle en offrira la possibilité ; ce seront donc aux lois, à la vigilance des magistrats chargés de les appliquer et aux mœurs à corriger ces abus et à empêcher les groupements d'abuser de la force qu'ils tiennent de l'association pour servir leurs intérêts d'une façon déshonnête. Si les trusts aux Etats-Unis ont commis de tels excès, c'est qu'en aucun pays les mœurs n'étaient plus libres et plus indulgentes, les fonctionnaires et les représentants du peuple plus médiocrement recrutés et l'Etat moins puissant. En Angleterre, où fonctionnent quelques-uns de ces groupements de producteurs, d'une force sinon égale à celle de leurs collègues américains, du moins déjà très respectable, on ne leur a jusqu'à présent adressé aucun reproche de ce genre.

***

Après avoir étudié les résultats du trust au point de vue économique, nous voici donc renseignés sur ses effets au point de vue social : un jugement d'ensemble ne laisse pas que d'être embarrassant à formuler. Le trust nous est apparu, en effet, favorable dans la majorité des cas à ses adhérents, à l'industrie où il se forme, aux ouvriers qu'il emploie, mais fréquemment nuisible à la collectivité dont ses manœuvres bouleversent le marché, à qui il fait payer des prix légèrement supérieurs à ceux qui résulteraient de la concurrence et pour laquelle, enfin, il présente un danger politique. Les inconvénients

l'emportent-ils suffisamment sur les avantages pour qu'on puisse condamner la nouvelle organisation industrielle et en souhaiter la disparition ? Il semble que non, d'autant plus que ces inconvénients peuvent être évités dans une certaine mesure. Ils résultent, en effet, soit de l'existence de tarifs douaniers qui, proscrivant la concurrence étrangère permettent au trust qui aura su se constituer un monopole de faire payer aux consommateurs des prix supérieurs à ceux qui seraient résultés de la libre concurrence, soit de la faiblesse de l'action de l'Etat qui laisse les trusts se mettre au-dessus des lois. Il paraît donc possible d'y remédier.

Le trust, nous l'avons vu, se présente aujourd'hui à nous sous un double aspect. C'est tantôt, et il faut l'avouer, dans les cas les plus nombreux, un moyen pour des producteurs séparés de la concurrence étrangère par des droits protecteurs élevés, de s'assurer par l'union tout le bénéfice de la situation privilégiée qui leur est ainsi créée sur le marché national. Tantôt, au contraire, les dirigeants de ces groupements auront en vue, en réunissant sous une même direction d'immenses capitaux, en constituant un outillage hors pair, en répartissant les frais généraux sur une énorme production, de fabriquer à meilleur compte que n'importe quelle exploitation ordinaire.

Dans le premier cas, les pouvoirs publics seront en présence d'une entreprise essentiellement égoïste, qui ne pourra réussir qu'aux dépens des intérêts des consommateurs, il leur appartiendra d'en modérer les effets fâcheux, en diminuant dans la mesure qui sera nécessaire, la protection qui seule lui donne naissance.

Dans la seconde hypothèse, on se trouvera vis-à-vis d'un perfectionnement économique, d'un moyen de produire à meilleur compte, l'on devra donc s'efforcer par un ensemble de mesures, d'abord d'empêcher les producteurs coalisés d'abuser de la force que leur donne leur cohésion et en second lieu de faire profiter dans une certaine me-

sure la collectivité des avantages du nouvel ordre de choses.

Les pouvoirs publics devront donc s'efforcer d'amener la disparition du premier genre de ces groupements, en diminuant les droits de douane qui seuls leur donnent naissance, car ces trusts loin d'amener une amélioration dans les conditions de la vie par la fabrication plus économique du produit, provoquent son renchérissement, et au contraire favoriser l'existence des trusts, comme le trust de l'acier, qui n'ont pas pour but l'exploitation d'une situation artificielle, mais par le perfectionnement de leur organisation, de produire à meilleur compte et concourent ainsi au bien-être général.

On devra donc permettre aux producteurs de donner à l'industrie dans laquelle ils travailleront l'organisation de leur choix, mais en même temps soumettre les groupements ainsi formés à une surveillance, et, par un ensemble de mesures, les empêcher d'être nuisibles pour la collectivité.

DEUXIÈME SECTION

LES COALITIONS COMMERCIALES

La spéculation est l'essence même du commerce. Elle consiste à prévoir les variations qui se produiront dans la valeur d'un objet et à tâcher d'en profiter. Les bénéfices qu'elle permet de réaliser sont légitimes car le commerçant qui rend un service à la société en l'approvisionnant de ce qui lui est nécessaire étant exposé, si ses calculs sont inexacts, à perdre, il est juste, dans le cas contraire, qu'il réalise un gain proportionnel à ses risques.

Mais la spéculation pure et simple de sa nature même est une opération passive ; elle consiste, en effet, simplement à escompter des faits futurs. Cela ne devait pas suffire aux esprits hardis et aventureux ; aussi dès les temps les plus reculés, a-t-on vu les commerçants les plus intelligents et les plus entreprenants ne pas se contenter d'essayer de prévoir les variations de prix qui devaient les mettre en gain ou en perte, mais chercher à les diriger, à les provoquer par leur propre action.

X... a acheté la 10e partie de la récolte de blé d'une région, il l'engrange espérant la vendre à un prix plus élevé l'année suivante. Ce faisant, il escompte un événement futur ; une mauvaise récolte qui rendra le blé plus rare, événement auquel il ne peut rien. C'est une spéculation pure et simple.

Y..., au contraire, a acheté 95 % du blé produit, il espère ainsi, étant pour ainsi dire le seul possesseur de cette denrée, obliger toutes les personnes qui en auront envie à s'adresser à lui et grâce à l'absence de la concurrence pouvoir en réclamer des prix élevés. En agissant

ainsi, il n'a pas escompté un fait futur auquel il était étranger, mais il crée de toute pièce la situation dont il veut profiter, ce n'est plus une opération passive comme la simple spéculation mais un acte personnel ; il porte le nom d'accaparement.

L'accaparement n'est évidemment pas la seule façon d'agir sur les cours, mais c'est de beaucoup la plus employée et la plus efficace. Quelle définition peut-on en donner ?

Il faut distinguer, en premier lieu, deux sortes d'accaparement : l'accaparement de production, opération qui consiste à réunir en une seule main, soit par des ententes entre les entreprises jusqu'ici rivales, soit par des fusions, les moyens de production de façon à être en quelque sorte le seul producteur d'une marchandise, et l'accaparement de commerce ou de spéculation, manœuvre tentée sur la marchandise une fois fabriquée, qui consistera, elle, à se rendre maître de quantités suffisantes de cette marchandise pour en être en quelque sorte le seul vendeur.

L'accaparement de spéculation qui nous occupe en ce moment, beaucoup plus ancien, beaucoup plus pratiqué que l'accaparement de production, qui a un caractère tout à fait moderne, a presque seul jusqu'aujourd'hui attiré l'attention des économistes. On en a donné des définitions multiples. Le Dictionnaire de l'Académie le définit : le fait « d'acheter ou arrher une quantité considérable d'une denrée ou marchandise pour la revendre plus cher en la rendant plus rare et se faire ainsi le seul maître de la vente et des prix. »

M. Raffalovich dans le Dictionnaire du Commerce dit : « On nomme accaparement l'opération qui a pour objet de se rendre maître de quantités plus ou moins considérables sinon de la totalité des matières premières, produits ou marchandises. »

Garnier l'a défini : « Une spéculation qui consiste à retirer de la circulation le plus possible d'une denrée

afin que la rareté sur le marché amenant la hausse du prix on puisse revendre avec un fort bénéfice. »

Il nous semble que le caractère distinctif de l'opération est de se rendre maître d'une quantité suffisante du produit visé pour ne plus avoir à craindre de concurrence et n'avoir plus à compter, pour fixer le prix de la marchandise, qu'avec le désir qu'aura l'acheteur de se la procurer Nous définirons donc l'accaparement : une opération qui consiste à se rendre maître de quantités suffisantes d'un objet pour n'avoir plus à craindre de concurrence et pouvoir en fixer le prix à son gré.

Cette pratique a été tentée dans les temps les plus reculés. Aristote dans sa *Politique* nous cite, en effet, le cas du philosophe Thalès qui, grâce à ses connaissances astronomiques, ayant pu prévoir que la récolte des olives serait très abondante, loua tous les pressoirs de Milet et de Chios et quand la récolte fut faite les sous-loua au prix qu'il voulut, réalisant ainsi un bénéfice considérable. Il raconte encore qu'un particulier ayant acheté tout le fer disponible en Sicile, le revendit en gagnant cent talents pour cinquante. Dionys de Syracuse informé, lui permit de réaliser son gain, mais l'exila pour avoir imaginé une opération préjudiciable aux intérêts du prince.

Mais, de bonne heure, l'accaparement ne put être que rarement un effet individuel, dans la plupart des cas, en effet, la quantité de marchandise à accaparer dépassait les ressources d'un seul individu ; on prit donc l'habitude de se grouper, de s'associer pour tenter l'entreprise et c'est ainsi que naquirent les coalitions commerciales.

D'autre part, on s'aperçut rapidement qu'il n'était pas nécessaire pour agir sur les cours d'une marchandise d'en devenir acquéreur, de l'accaparer, mais que l'on pouvait obtenir un résultat presque identique par l'entente de ses principaux détenteurs qui s'engageaient les uns vis-à-vis des autres, à ne pas les vendre au-dessous du prix que l'on fixait en commun. C'était là une seconde

forme de coalition commerciale. A noter cependant que les relèvements de prix ainsi amenés par un accord entre les détenteurs ne peuvent jamais être aussi considérables que ceux qu'obtient un syndicat de spéculateurs en accaparant le produit sur lequel il veut opérer et en écoulant petit à petit son stock avec une méthode rigoureuse, car la possibilité d'obtenir des prix élevés sera une tentation qui fera fréquemment violer aux adhérents le contrat qu'ils auront conclu, et les empêchera de retirer jusqu'au bout les avantages de leur entente. Les accords de commerçants seront donc passés plutôt dans un but défensif que dans un but offensif, ils viseront plutôt à empêcher la baisse des prix, qu'à amener leur relèvement.

Mais qu'elles aient eu pour objet, soit d'accaparer une marchandise donnée pour la revendre avec un fort bénéfice, soit de fixer pour tous les détenteurs d'un objet des conditions de vente communes, les accords de commerçants, les coalitions commerciales, remontent à une époque fort lointaine ; un savant orientaliste américain vient, en effet, de faire remarquer, à propos des mesures proposées contre les trusts, qu'elles étaient déjà connues dans l'Inde antique. Il cite à l'appui de son dire, le code des anciens Indous, connu sous le titre de « Raïnavalkaga » qui date de l'an 249 de notre ère et dont un article punit de la plus haute amende les gens qui se coalisent pour fixer le prix des produits.

Aujourd'hui, l'on voit toujours fonctionner les deux sortes de coalitions que nous venons d'énumérer ; il y a des accords de commerçants qui ont pour but de proscrire la concurrence que se font les vendeurs en quête de clients, en fixant un prix minumum au-dessous duquel il sera interdit de vendre et l'on voit de temps à autre se former des groupes de spéculateurs qui ont en vue d'accaparer une marchandise, quelquefois sur le marché du monde entier, de façon à la revendre aux consommateurs qui sont obligés de passer par leurs exigences, avec un fort bénéfice. On donne généralement au premier

genre de ces coalitions le nom de cartels de commerçants, et au second celui de corner. Mais il existe aujourd'hui un objet susceptible de transaction qui prend tous les jours plus d'importance dans la vie économique, ce sont les valeurs mobilières. Il était inévitable que des spéculateurs essayassent d'influer sur leurs cours par les mêmes procédés employés pour les autres marchandises. Leur mode d'échange donnait, en effet, beaucoup de facilités pour ces manœuvres. On donne aux groupes de spéculateurs qui se forment dans ce dessein le nom de syndicats financiers.

Nous allons donc étudier successivement : les corners, les syndicats financiers et les cartels de commerçants.

CHAPITRE PREMIER

LE CORNER

Sommaire. — Définition. — Deux sortes de corners : réalistes, spéculatifs. — L'action du corner réaliste se divise en deux parties. — Etude de l'opération Secrétan. — Enumération des corners tentés ces dernières années. — Effets de ces coalitions : pour leurs membres, pour les producteurs, pour les ouvriers.

Le corner diffère de la spéculation et de l'accaparement.

Alors que la spéculation consiste simplement, comme nous l'avons dit précédemment, à prévoir les variations de cours et à prendre des engagements pour tâcher d'en tirer parti, le corner aura pour objet la modification arbitraire de la marche de ces cours.

Il diffère également de l'accaparement, car bien qu'usant de ce procédé, très généralement, il ne l'emploiera pas forcément. Le corner peut être, en effet, formé pour provoquer la hausse ou la baisse et, dans ce dernier cas, il est évident qu'il ne cherchera pas à se rendre maître d'une quantité quelconque d'une marchandise.

Mais c'est le plus souvent dans le sens de la hausse que la coalition fera sentir son action ; par ses achats répétés elle pourchassera les vendeurs, les forcera à racheter une marchandise qui, quelquefois, n'existera plus sur le marché, en un mot, elle les étranglera, d'où son nom de corner.

Le corner est toujours une entreprise collective, une coalition ; tentée par un seul individu l'opération est appelée ring ou schwänze.

Il faut distinguer deux sortes de corners : le corner réaliste qui prend livraison de la marchandise sur la-

quelle il opère, l'emmagasine et dont les opérations ne sont limitées comme durée que par les convenances de ses auteurs, et le corner spéculatif qui n'opèrera pas sur des marchandises mais sur des warrants, ne recherchera que des différences et dont la sphère d'influence sera limitée à un mois. Nous allons étudier successivement ces deux genres de coalitions.

Le corner réaliste sera constitué par un groupe de spéculateurs qui éviteront de se lier par des engagements dont il restera trace. On peut diviser en deux parties l'entreprise pour laquelle ils réuniront leurs efforts. En premier lieu, lors du corner à la hausse qui est de beaucoup le plus commun, on constituera des stocks et par des achats répétés on fera monter les cours ; secondement, une fois ces hauts cours obtenus, on essaiera d'écouler les provisions acquises à bas prix et on réalisera ainsi un gain considérable.

La première partie de l'opération est d'une exécution facile et fait presque toujours réaliser des bénéfices importants. Les membres du corner commencent, en effet, par se rendre maîtres de tous les approvisionnements du marché et font ainsi monter les cours ; une fois maîtres de la situation ils ne cessent pas de fournir la consommation mais ils le font en élevant progressivement leurs prix ; d'autre part, les opérations à terme qu'ils engagent et qui, à chaque liquidation se terminent, grâce à leurs achats répétés, à leur avantage, leur assurent des gains considérables ; enfin la pratique des warrants leur permet d'emmagasiner les stocks sans engager un capital trop important. Il n'est pas nécessaire, du reste, pour agir sur les cours de devenir acquéreur de la majorité des stocks et des approvisionnements, mais il suffit, sur les différents marchés où se traite la marchandise sur laquelle on veut opérer, de se rendre maître pendant la durée de la manœuvre de l'offre immédiate, ce qui ne nécessitera que des achats moins importants qu'on pourrait se l'imaginer. Ainsi le spéculateur Leiter qui, en

1897-98, pendant près d'un an domina le cours du blé en Amérique, sur 70 millions de quarters de froment que produit ce pays, n'en posséda pas, paraît-il, plus de 2 millions.

Cette première partie est donc d'une exécution facile, productive, et quiconque la tente avec des capitaux suffisants est assuré d'y réussir. C'est ainsi qu'en 1887, le syndicat des sucres de Magdebourg releva de 33 % le prix des sucres sur tous les marchés. Un corner sur les cafés tenté en 1886-1888 porta le prix du Santos de 70 fr. à 155 fr. Un autre fait à Chicago en septembre 1888 sur les blés fit monter le prix du boisseau de 2 dollars. La coalition Secrétan prit en 1887 le cuivre à 38 livres la tonne et le fit monter en quelques mois à 100 livres. En 1899, l'Amalgamated poussa les prix de 50 à 79 livres dans un laps de temps très court.

Mais il en est tout autrement de la seconde partie de l'opération, celle qui consiste à écouler le stock accumulé aux hauts prix que l'on a amenés. Pour y réussir, il faudra, en effet, de deux choses l'une : ou bien que les besoins de la consommation augmentent brusquement, ce qui permettra à la coalition d'écouler ses approvisionnements malgré la concurrence de la production normale, ou bien que le corner, trompant les prévisions des spéculateurs isolés qui suivent son mouvement et escomptent sa continuation, puisse se débarrasser sur leur dos de ses stocks accumulés et leur fasse ainsi supporter le krach qu'amènera la cessation de son action.

Mais si les auteurs audacieux de l'entreprise ont ainsi deux chances qui leur soient favorables, ils ont en revanche de nombreux obstacles à surmonter.

En premier lieu, attirées par les hauts prix qu'aura amenés la coalition, les matières monopolisées accourront de tous les pays et viendront faire concurrence aux approvisionnements du syndicat. On a vu ainsi en 1887-1888 le cuivre venir du Japon à Londres, et en 1889 le blé de Roumanie arriver sur le marché de Chicago.

Secondement, il existe sur tous les marchés, pour la plupart des marchandises ce que l'on appelle le stock invisible, c'est-à-dire une quantité impossible à mesurer qui est conservée par une foule de petits détenteurs qui attendent pour s'en défaire un moment favorable ; cela a lieu surtout pour les métaux. En temps ordinaire on ne se débarrasse de ces provisions que lorsqu'elles deviennent encombrantes, mais le corner fait-il doubler les prix, immédiatement chacun profite de l'aubaine inespérée pour les porter sur le marché et forcer la coalition à les absorber.

Troisièmement, s'il s'agit de produits fabriqués ou miniers, la hausse des prix provoquée par la coalition amènera la remise en exploitation des entreprises qui ne sont pas productives en temps normal mais qui, au cours pratiqués, donneront encore de fort beaux bénéfices. C'est ainsi que, pendant les deux corners sur le cuivre qui ont été tentés en 1887 et en 1899, on a vu de très nombreuses petites mines dont l'exploitation était infructueuse pendant la période précédente, recommencer à fonctionner. La hausse des cours provoquera donc une augmentation de la production, augmentation qui devra encore être absorbée par le syndicat.

Enfin, tandis que la production augmentera, on assistera à une diminution des demandes de la consommation ; chacun, en effet, restreindra ses besoins, limitera ses commandes au strict nécessaire, escomptant une baisse prochaine du prix des marchandises monopolisées.

L'étude d'une tentative célèbre et sur laquelle depuis sa dissolution on a des documents certains, le corner du syndicat Secrétan tenté en 1887 sur les cuivres, montre bien à quelles difficultés se heurte une entreprise de ce genre et fait passer en revue les différents stades que nous venons d'énumérer.

De 1879 à 1886, la production totale du cuivre dans le monde s'était élevée de 150.000 à 220.000 tonnes sans que la consommation s'accrût proportionnellement ; aussi le

prix de la tonne était-il tombé de 70 livres à 38 ; encore existait-il à ce prix un découvert considérable et le stock visible s'élevait-il à 42.300 tonnes. M. Secrétan, pour remédier à cette situation, imagina, au mois de décembre 1887, de former un syndicat pour relever les cours et aussi, a-t-il dit, pour transporter en France le marché du cuivre dont le siège était alors à Londres ; la Société industrielle et commerciale des métaux dont il était directeur devait être la cheville ouvrière de l'entreprise. Ce fut elle qui servit d'intermédiaire dans les contrats que le syndicat passa dans la suite avec 37 mines ; mais quelques mines se firent donner, en outre, la garantie du Comptoir d'escompte, qui fut, du reste, la providence financière du syndicat. En outre, la Banque de Paris avança de l'argent contre nantissement et la Banque de France escompta des warrants pour des sommes considérables. L'état du marché et les moyens d'action de la coalition ainsi précisés, nous allons examiner quels furent les résultats du corner dans les deux périodes que nous avons distinguées.

Première partie de l'opération. — Sur les 42.000 tonnes qui formaient le stock visible, le syndicat en acheta 30 à 35.000 au comptant ; de plus, il accapara pendant trois ans la production à un prix fixé. L'opération eut pour résultat : en premier lieu, de faire monter en quelques mois le prix du cuivre de 38 livres à 100 et même de lui faire atteindre le cours de 107 pendant l'année 1888, ce qui assura pendant quelque temps des bénéfices importants au syndicat qui fournit à ces prix élevés la consommation ; secondement, de faire réaliser des gains considérables à la coalition par suite des différences que lui payaient à chaque liquidation les vendeurs à découvert. Troisièmement, de faire profiter les membres du corner, qui étaient presque tous engagés dans le syndicat financier qui se forma pour provoquer la hausse des actions des mines de cuivre, des plus-values qui se

produisirent sur les titres de ces entreprises par suite de la hausse du prix de leur produit.

La première partie de l'opération Secrétan réussit donc et eut des résultats très heureux pour ses promoteurs.

Il n'en fut pas de même de la seconde. Devant les hauts prix obtenus, toutes les mines qui avaient cessé leur exploitation la reprirent, tous les stocks accumulés chez les petits détenteurs furent envoyés chez le fondeur et transformés en lingots que dut acheter le syndicat ; on vit même les bouddhas en cuivre venir de l'Inde, les magots de la Chine ou du Japon faire concurrence sur le marché de Londres aux produits des mines européennes ou américaines. La production du cuivre pendant l'année 1887 n'avait été supérieure que de 7.000 tonnes à celle de l'année 1886 ; en 1888, année pendant laquelle fonctionna la coalition, on constata une augmentation de 34.000 tonnes.

Mais, tandis que la production se multipliait ainsi, la consommation au lieu de grossir proportionnellement diminuait, l'industrie ralentissait ses commandes, utilisant tous les vieux cuivres et on vit même en France se dresser devant le syndicat de vendeurs un syndicat d'acheteurs dont les membres s'étaient engagés à ne pas s'approvisionner au corner.

Les résultats de ce double mouvement économique : augmentation de la production, diminution de la consomtion furent désastreux pour le syndicat Secrétan ; on peut en juger par les chiffres suivants (1) :

Importations du cuivre en France et en Angleterre		Livraisons au contraire	
1887	1888	1887	1888
93.385 T.	123.548 T.	114.174 T.	67.847 T.

Tandis que les importations grossissaient de 30.163 tonnes, les livraisons diminuaient donc de 56.327 tonnes.

(1) Raffalovich. *Année économique*, 1888-89.

Cet excédent de la production sur la consommation, la mise en valeur des vieux cuivres jusque-là inutilisés forçaient le syndicat, pour soutenir les cours, à acheter sans cesse et à augmenter ainsi ses approvisionnements. « Au 31 décembre 1887, dit M. Théry, c'est-à-dire au début des opérations du syndicat, les stocks visibles de l'Europe en cargaisons flottantes étaient de 42.301 tonnes, mais un an plus tard ils dépassaient 104.000 tonnes. Ce qui revient à dire que les stocks visibles de l'Europe qui avaient diminué de 20.989 tonnes en 1887, s'étaient, au contraire, accrus de 61.804 tonnes en 1888. Au commencement de mars 1889, époque à laquelle le syndicat fut débordé, les stocks visibles dépassaient 120.000 tonnes sur lesquelles 100.000 environ appartenaient au syndicat. »

L'année 1889 ne fut pas plus favorable à la coalition ; la production s'accrut encore de 35.000 tonnes et monta au chiffre de 290.000 tonnes ; or, la consommation en 1888, d'après le *Times*, ayant été de 220.000 tonnes, on arriva à un excès de production sur la consommation de 70.000 tonnes pour l'année. Le syndicat dès le mois de janvier avait été forcé de cesser ses achats de cuivre à livrer sur le marché ; bientôt hors d'état de tenir ses engagements il emprunta sur warrants, sur papiers de toute sorte et finit par entraîner dans sa ruine la Société des Métaux, la société auxiliaire et le Comptoir d'Escompte. Le prix du cuivre tomba de 80 livres à 35 (1).

L'opération avait donc complètement échoué ; il en sera presque toujours ainsi des entreprises du même genre. Le corner qui, par suite du perfectionnement des moyens de transports et de l'organisation nouvelle du commerce, doit porter sur les approvisionnements du monde entier, ne réussira, comme nous l'avons dit précédemment, que dans le cas où se formant à un moment favorable, à un moment où la consommation tendra à

(1) Laur. De l'Accaparement.

augmenter dans de fortes proportions, il pourra profiter du mouvement général du marché pour écouler le stock qu'il aura accumulé, en faisant monter les cours par ses achats. Encore faudra-t-il que son action ait été modérée c'est-à-dire qu'il n'ait pas constitué de trop gros approvisionnements. Et peut-être est-il nécessaire de le remarquer, le corner, tout en agissant en la circonstance sur les cours, ne fait que devancer le mouvement qui se serait produit de lui-même sous la pression d'un fait économique, tel que l'augmentation de la consommation. Pour réussir, le corner réaliste devra donc opérer dans le sens du mouvement général du marché car, comme le dit excellemment M. Cl. Jannet, « aucun syndicat, aucune coalition n'est assez forte pour opérer contre la marée. »

Un autre cas, nous l'avons vu plus haut, mais beaucoup plus spécial et plus rare où le corner réussira, ce sera encore lorsqu'il parviendra à se débarrasser de ses approvisionnements sur le dos des spéculateurs isolés qui continueront à jouer à la hausse, confiants dans l'action du syndicat alors que celui-ci liquidera sa position; mais ceci, évidemment, ne pourra se produire que dans le cas d'une spéculation modeste et non pour une opération de l'envergure de celle que nous venons d'analyser. Voici alors comment on opérera. Le syndicat achètera lentement à bas prix, et ce n'est que lorsqu'il se sera procuré à bon compte un quantum suffisant qu'il fera connaître, par une indiscrétion calculée, son existence tenue secrète jusqu'à ce moment. Une foule de spéculateurs se présenteront à ce moment pour profiter de l'action de la coalition sur les cours, et les baissiers se changeront en haussiers. C'est précisément ce que désirait le syndicat qui leur écoulera les stocks qu'il a constitués par ses achats et liquidera ainsi son opération.

Une observation générale, c'est que les corners réalistes doivent avoir une existence très courte; il leur faut, pour réussir, provoquer une hausse rapide et se débar-

rasser de leurs stocks très rapidement; ils ne doivent donc guère durer plus d'une campagne.

Les corners que l'on appelle, par opposition, corners spéculatifs, parce qu'ils sont le résultat de l'organisation du marché et que leurs opérations ont essentiellement un caractère artificiel, ne nécessiteront pas des moyens d'action aussi puissants et auront beaucoup plus fréquemment des résultats favorables. Ce seront des entreprises beaucoup plus modestes;on ne cherchera plus, en effet, à se rendre maître sur le marché du monde d'une marchandise, de façon à pouvoir en fixer les prix à son gré; on ne l'emmagasinera pas en attendant l'occasion favorable de l'écouler, mais on opèrera sur une place déterminée, et sur cette place, sur les effets représentant les marchandises. Le corner spéculatif bornera ainsi son opération à une fin de mois et s'efforcera, en accaparant les filières ou les warrants, à étrangler les vendeurs qui ne pourront se procurer les objets dont ils ont trafiqué; voici comment MM. Mauraize et Rieul Paisant ont décrit, au Congrès de Versailles, le mécanisme de l'entreprise : « Dans les derniers jours du mois, les acheteurs s'entendent pour arrêter toutes les filières de façon à ne plus laisser de marchandises en circulation. Les vendeurs à découvert ne peuvent pas trouver de filières : comme le temps est trop court avant l'échéance pour faire venir la marchandise du dehors, les vendeurs, forcés quand même de livrer, demandent à leurs acheteurs la résiliation du marché au cours que ceux-ci veulent bien leur imposer. » Ces corners, qui n'auront pas besoin, comme les corners « réalistes », de rencontrer pour réussir des circonstances exceptionnelles, puisqu'ils s'appuieront sur un élément artificiel, l'étroitesse du marché, qui n'exigeront pas la mise en œuvre de capitaux aussi considérables, seront vraisemblablement beaucoup plus nombreux et verront beaucoup plus souvent leurs tentatives couronnées de succès. N'étant pas d'un intérêt aussi général puisqu'ils ne lèsent guère que des spéculateurs et que leur action

est localisée sur une place, ils attirent cependant beaucoup moins l'attention publique que leurs émules. Comme manœuvre de ce genre tentée en France, on peut citer, en 1901, le différend Jaluzot-Brabant qui a motivé une interpellation à la Chambre.

Le corner spéculatif présentera donc beaucoup de chances de succès, mais entreprise essentiellement artificielle puisque sa réussite repose sur une organisation défectueuse du marché, il appartiendra aux pouvoirs publics d'en amener la disparition. Nous examinerons, dans une autre partie de cette étude, les mesures que l'on peut proposer à cet effet; revenons aux corners réalistes.

Pour toutes les raisons que nous avons énumérées, le nombre des corners ayant réussi est très restreint. On cite le corner sur les laines tenté, en 1883-84, par les filateurs de Roubaix qui voulaient établir un grand marché dans cette ville et échapper à la tutelle du marché de Londres. Le syndicat expédia des agents secrètement sur tous les marchés du globe, leur envoya des ordres d'achats par télégraphe en calculant leur envoi de façon à ce que tous pussent être effectués au même moment et avant que ses concurrents avertis pussent élever leurs prix, il avait ramassé un stock de 300 millions qu'il put revendre avec un fort bénéfice. L'opération avait eu en outre pour résultat de faire, de Roubaix, un marché très important.

Un autre corner dont l'action fut également couronnée de succès, fut celui qui fut tenté sur les soies en 1885-87. En 1885, le prix des soies était tombé si bas que les fabricants italiens et lyonnais étaient menacés d'être ruinés. Une grande maison française de Lyon s'unit avec les principaux banquiers du Nord de l'Italie, et le syndicat ainsi formé acheta tous les stocks disponibles et fit encore de nombreux achats à terme. Soutenu par des banques d'émission italiennes qui lui consentirent de longs crédits, il put continuer, pendant deux ans ses opérations et faire monter le prix des soies de 10 à 20 francs suivant

les sortes, ce qui rendit la prospérité à l'industrie de la soie. Ce corner, auquel on a donné le nom de Consortium de Turin, a donc eu des résultats très satisfaisants, et pour ses promoteurs et pour l'industrie sur les produits de laquelle il agissait.

Mais, à côté de ces résultats heureux, combien de déconvenues ont éprouvées les promoteurs de ces coalitions ? D'après M. Cl. Jannet, de 1882 à 1887, on compte 9 corners tentés sur les blés à Chicago (1). Aucun ne réussit. En cette même année 1887, un autre se forma sur le marché de New-York dont les opérations troublèrent le monde entier; après avoir poussé les cours très hauts, il les laissa retomber au-dessous du niveau où ils étaient avant le début de son action (2).

En septembre 1888, on vit encore se former une coalition ayant le même objet sur le marché de Chicago. « La récolte américaine, dit M. Babled, avait été de 467 millions de boisseaux, dépassant de 167 millions la consommation annuelle des Etats-Unis. Malgré cela les manœuvres des agioteurs les rendirent maîtres du marché du blé et restreignirent le disponible d'octobre 1881 au point de le rendre inférieur de moitié à celui de l'année précédente. Le résultat fut une hausse de 2 dollars par boisseau (3). » Il fallut que les blés arrivassent de Russie et des Indes pour que l'Europe ne ressentît pas le contre-coup de cet accaparement.

En 1897, un jeune Américain, M. Leiter, associé à quelques autres spéculateurs, tenta d'accaparer le blé du monde entier. Le corner commença ses opérations le 2 avril 1897, le blé valait alors 3 fr. 77 le boisseau, le 10 mai les prix atteignaient déjà 9 fr. 25, 6 semaines après ils étaient retombés à 9 fr. 22, puis ils remontèrent à 9 fr. 87; la coalition possédait alors 35 millions de bois-

(1) Cl. Jannet. *Correspondant*, 25 mars 1891.
(2) Cl. Jannet. Les Etats-Unis contemporains.
(3) Babled. Déjà cité.

seaux. Elle réussit à en écouler une grande partie en Europe à de hauts prix et, au bout de 14 mois, elle réalisait d'énormes bénéfices; mais une violente campagne de baisse commença qui fit diminuer les cours, et enfin la récolte extrêmement abondante de 1898 acheva la débâcle de l'entreprise. Quand les cours commencèrent à s'effondrer, le corner avait encore en effet 15 millions de boisseaux à écouler.

Le maïs fut l'objet, en 1887, d'une tentative du même genre à Buda-Pesth, qui ne pu durer qu'une campagne et se termina par de grosses pertes. La liquidation de l'entreprise coûta en effet à la coalition près de 3 millions de florins; elle vendit 4 florins ce qu'elle avait acheté 6 1/2, et il y avait un approvisionnement de 2 millions de quintaux à écouler.

Même résultat pour le corner tenté de 1886 à 1888 sur les cafés et celui qui accapara le thé en 1889. Le syndicat de Magdebourg qui, nous l'avons dit, avait relevé de 33 % le prix du sucre, de 1887 à 1889, termina également ses opérations en causant de nombreuses faillites. Les œufs et le lait furent aussi l'objet de tentatives qui se terminèrent de façon aussi malencontreuse.

Mais, en sus des produits destinés à l'alimentation, les matières premières nécessaires à l'industrie et les métaux donnèrent fréquemment naissance à des coalitions de ce genre.

Il s'en est formé sur les fontes, plusieurs sur le caoutchouc dont l'une d'elles, la dernière, amena, en 1891, la ruine de la maison Baring, de Londres, qui y perdit plus de 5 millions de livres. L'argent, les diamants et enfin le cuivre furent l'objet de tentatives analogues.

Nous avons vu comment le syndicat Secrétan, après avoir réussi à pousser les cours du cuivre de 38 livres à 107, liquida ses opérations d'une façon désastreuse. La même opération fut reprise en 1899, par une société américaine, l'Amalgamated, qui est moitié une coalition in-

dustrielle puisqu'elle possède et exploite plusieurs mines, moitié une coalition commerciale puisqu'elle a essayé d'accaparer le cuivre du monde entier. Cette société s'est constituée au capital de 375 millions; on n'a pas, jusqu'à présent, de renseignements certains sur ses opérations mais on peut constater qu'après avoir pris le cuivre à 50 livres (Chili ordinaire) et l'avoir poussé à 80, elle a dû le laisser retomber, au 1er mai 1902, 3 ans après sa formation, à 52 livres et que, pendant ce laps de temps, les dividendes trimestriels de la coalition qui étaient pendant les premiers temps, de 2 %, sont descendus à 1 1/2 % en octobre 1901, 1 % en janvier 1902, pour ne plus être que d'un demi pour cent pour avril 1902. Ses actions, qui ont été un moment à 130, sont tombées, en juillet 1903, à 40.

Les corners semblent donc être d'une réussite finale bien aléatoire et avoir très rarement des résultats heureux pour leurs promoteurs; en est-il de même pour la collectivité? Pour nous renseigner à cet égard, il nous faut examiner successivement leurs effets au point de vue des intérêts des producteurs dont ils accaparent les marchandises et de ceux des consommateurs.

Pour les producteurs, il semble que le corner formé à la hausse déterminant toujours une amélioration des prix, de plus ou moins longue durée il est vrai, mais enfin une amélioration des prix, a, dans la très grande majorité des cas, une action bienfaisante. On objectera évidemment, que souvent après la dissolution de ces coalitions, les prix des objets monopolisés tombent plus bas qu'ils n'étaient avant leur formation et que les stocks accumulés pèseront encore pendant quelque temps sur les cours; il n'en est pas moins vrai que le corner aura donné une vive impulsion à l'industrie dont il aura monopolisé les produits et fait obtenir, pendant toute la durée de son action, aux producteurs de cette industrie, des prix supérieurs à ceux qui seraient résultés des conditions ordinaires du commerce, et cet avantage paraît

largement compenser la légère baisse au-dessous du prix primitif qui, quelquefois, suivra sa dissolution.

Les deux corners tentés sur le cuivre en 1887 et en 1899 vont nous en donner une preuve d'autant plus concluante que les producteurs étant ici des sociétés anonymes dont les titres sont cotés à la Bourse, on peut constater les effets de la coalition et sur leurs dividendes et sur le cours de leurs actions. Le syndicat Secrétan, par exemple, a pris, lors de sa formation, le cuivre à £ 38 la tonne et, en deux mois, il l'a fait monter à £ 100, de plus, il a passé avec presque toutes les mines des traités par lesquels il leur achetait la totalité de leurs productions pendant trois ans, à des prix moitié plus élevés que ceux qui avaient précédé sa formation. On objectera évidemment que ces engagements n'ont pu être exécutés jusqu'au bout, et qu'en 1889, lors de l'effondrement de l'opération, le cuivre tomba précipitamment de £ 80 à 35, soit £ 3 au-dessous des cours cotés avant la formation du syndicat; mais, du moins, pendant deux ans, le corner avait eu pour effet d'amener de hauts prix qui avaient permis la remise en exploitation de mines abandonnées, l'écoulement de stocks invisibles dont la mince valeur faisait négliger l'emploi, et enfin, il avait assuré de très gros bénéfices aux mines ordinaires; en un mot, il avait stimulé toute l'industrie du cuivre.

Même effets en 1899 où l'Amalgamated fait monter les cours de £ 50 à 80; il est vrai qu'au mois de mai 1902, c'est-à-dire trois ans après la formation du corner, le cuivre était redescendu à £ 52; mais, pendant trois années, les mines productrices comme le Boléo, le Rio-Tinto, la Tharsis, etc., avaient pu doubler leurs dividendes et avaient vu le cours de leurs actions monter d'une façon considérable. D'autre part la tentative de M. Leiter sur les blés avait, paraît-il, toutes les sympathies des agriculteurs américains à qui M. Hammesfahr estime qu'il a fait gagner 100 millions de dollars (1).

(1) Hammesfahr. Le commerce des grains et les marchés à terme.

Il semble donc que si les corners à la baisse ont des effets funestes pour les producteurs dont ils déprécieront les marchandises, les corners formés à la hausse auront des résultats plutôt heureux ; ils leur feront obtenir en effet, pendant un temps donné, des prix inespérés, et cet avantage compensera largement la baisse qui suivra la dissolution de la coalition.

On doit reconnaître, par contre, que les consommateurs ont lieu d'être beaucoup moins satisfaits d'eux. Pendant toute la durée de leur action, ils auront en effet pour résultat invariable de leur faire payer des prix très supérieurs à ceux qu'auraient déterminés les conditions ordinaires du commerce. Cela sera déjà un effet fâcheux pour ceux qui achèteront les marchandises accaparées pour leur consommation personnelle, mais l'inconvénient sera encore beaucoup plus considérable pour les industries dépendantes qui les utiliseront comme matières premières, car elles verront bouleverser toutes les conditions de leur production. Les industriels, par exemple, qui auront vendu leurs marchandises à livrer aux cours précédant la formation du corner, seront quelquefois obligés d'acheter leur matière première alors que la coalition fonctionnera déjà et aura relevé les cours, ce qui ne leur laissera aucun bénéfice ou même les mettra en perte; ou bien, ayant acheté les produits à transformer, aux plus hauts cours provoqués par le syndicat, ils seront surpris par la débâcle et seront obligés de livrer les objets travaillés et ouvrés à des prix inférieurs à ceux auxquels ils auront acquis la matière première.

On ne peut guère citer qu'un corner qui ait eu des résultats heureux pour la collectivité : c'est celui qui s'est formé de 1885 à 1887 sur les marchés français et italiens pour relever le prix des soies ; il a pu, comme nous l'avons vu, faire sortir l'industrie des soies de l'état fâcheux où elle se trouvait, et cela sans exploiter les consommateurs.

Enfin les corners, outre les perturbations qu'ils causeront dans les habitudes des consommateurs et dans les productions des industries qui dépendront d'eux, bouleverseront encore parfois les marchés financiers, en provoquant, par leurs manœuvres en des temps très courts, des différences considérables dans les cours de certaines valeurs. Il se formera, en effet fréquemment, à côté du syndicat spéculant sur la marchandise, un syndicat dont les opérations porteront sur les titres des entreprises industrielles qui la produisent; ces deux groupements seront évidemment liés étroitement l'un à l'autre, leur sort sera commun et, lorsque le corner sur les marchandises s'effondrera, il entraînera dans sa chute le syndicat financier, ce qui causera de nombreuses ruines. Voici comment M. Babled apprécie les résultats du syndicat Secrétan pour les capitaux français : « Secrétan avait acheté 170.000 tonnes de cuivre au prix de 320 millions environ. Après l'effondrement des cours de £ 80 à 40, elles ne valaient plus que 170 millions, soit une perte sèche de 155 millions qui, ajoutés aux 22 millions perdus dans une spéculation analogue faite en même temps sur les étains, formaient une perte totale de 177 millions. Là, vinrent s'engouffrer les capitaux des actionnaires et des obligataires de la Société des métaux, de la Société auxiliaire fondée en 1888 par Secrétan, et du Comptoir d'Escompte engagé par Denfert-Rochereau et Laveissière. Ajoutons à cela la chute des actions des mines de cuivre, du Rio-Tinto notamment dont la spéculation financière avait acheté les 5/7. La perte subie par elle de ce chef a été évaluée par M. Leroy-Beaulieu à près de 100 millions. C'est donc une somme totale d'environ 277 millions que la spéculation Secrétan a coûté aux capitaux français, sans compter les ruines industrielles accumulées par elle pendant toute sa durée (1). »

(1) Babled. Déjà cité.

S'il faut donc porter un jugement général sur les corners, on doit reconnaître que si, lorsqu'ils sont formés à la hausse, ils ont souvent des résultats heureux pour les producteurs à qui ils font obtenir, pendant un temps donné, de plus hauts prix de leurs marchandises, ils sont d'une réussite finale extrêmement aléatoire pour les spéculateurs audacieux qui les tentent, et ont des effets funestes pour la vie économique du pays où ils se forment, car ils exigent des consommateurs des prix de famine, ils bouleversent toutes les conditions de la production pour les industries qui utilisent les marchandises qu'ils accaparent, et enfin ils amènent parfois de grandes perturbations sur les marchés financiers. Il ne semble pas, toutefois, que l'on doive compter sur les prescriptions législatives pour amener leur disparition; outre qu'il est très difficile de faire tomber des faits de ce genre sous le coup de la loi, il faudra en effet, lorsqu'on y parviendra, — l'accaparement portant sur les réserves du monde entier — que la législation chargée de le réprimer soit elle-même en vigueur dans tous les pays, autrement, quelque rigoureuses que soient les peines prescrites contre l'accaparement dans un pays donné, rien n'empêchera les spéculateurs des pays voisins de troubler, par leurs manœuvres, les cours sur ses marchés. Et, comme cette unanimité dans la répression pénale paraît bien difficile à obtenir, il semble que l'on doive compter encore davantage pour assurer la disparition de ces coalitions sur les enseignements que leurs échecs répétés donnent aux spéculateurs de l'avenir.

CHAPITRE DEUXIEME

LES SYNDICATS FINANCIERS

On désigne fréquemment sous ce nom ou encore sous celui de syndicats d'émission, les groupes de spéculateurs ou d'établissements financiers qui se forment lors du lancement d'une affaire pour garantir l'émission des titres de la société nouvelle. Ce n'est pas à ces syndicats que nous faisons allusion, mais nous ne nous occuperons ici que des groupes de spéculateurs qui s'unissent pour provoquer des variations dans un sens ou dans un autre dans le cours des valeurs mobilières, comme le font les corners pour les marchandises ordinaires. Nous ne nous étendrons pas, du reste, sur leur fonctionnement, car leurs procédés sont identiques à ceux de ces coalitions et n'en diffèrent que par quelques points de détail.

Lorsque les syndicats financiers seront formés à la hausse, leur tâche, comme celle des corners, pourra se diviser en effet en deux parties. Dans la première, au moyen d'achats à terme, on se constituera un stock si, chose peu probable, il n'existe déjà, et on fera monter les cours. A chaque liquidation, les spéculateurs coalisés étrangleront les vendeurs à découvert et toucheront de grosses différences. L'entreprise enfin, à l'inverse du corner, ne nécessitera pas la mise en œuvre de capitaux considérables, le syndicat se faisant reporter à chaque liquidation. La première partie de l'entreprise, pourvu que le syndicat soit assez puissant, ait suffisamment d'audace et que son action ne soit pas contrecarrée trop violemment par des événements adverses, est donc d'une exécution relativement facile et est généralement très rémunératrice.

Mais, comme pour le corner, la seconde partie de la tâche sera beaucoup plus difficile à mener à bien. Elle consistera, en effet, à écouler aux hauts cours obtenus ainsi artificiellement, les valeurs dont on aura acquis un paquet considérable. Le syndicat ne pourra y réussir que dans deux cas : en premier lieu, si les valeurs sur lesquelles il a opéré étaient réellement cotées trop bas et si les cours auxquels il les a amenées représentent bien leur valeur réelle, auquel cas il trouvera à placer son stock sans dépréciation dans le gros public, ou encore si, trompant les prévisions des spéculateurs isolés qui suivent son mouvement et escomptent sa continuation, il peut se débarrasser sans bruit sur leur dos des titres qu'il a accumulés et leur fasse ainsi supporter le krach qu'amènera la cessation de son action.

Le syndicat financier, tout comme le corner, ne pourra donc réussir que dans ces deux cas; mais évidemment, dans le second qui se présentera le plus fréquemment, il rencontrera des circonstances beaucoup plus favorables que son émule. Quelle que soit l'activité des Bourses de Commerce, elle ne peut en effet se comparer à celle des Bourses de valeurs où tous les capitalistes ont forcément affaire, où les spéculateurs sont légions; de plus, les joueurs qui escomptent les variations des prix des marchandises sont de gros capitalistes infiniment plus avisés et infiniment moins crédules que le troupeau de petits spéculateurs qui opèrent sur les valeurs mobilières; il sera donc beaucoup plus difficile à un corner comme celui du blé, qui aura constitué un stock de plusieurs millions de quintaux, de l'écouler en le passant à des spéculateurs qui escompteront la continuation du mouvement de hausse, qu'à un syndicat financier qui sera chargé par exemple d'une valeur comme l'Extérieure Espagnole, de s'en défaire, soit au détriment des spéculateurs, soit même sur le dos du gros public alléché par une campagne de presse savante.

Le syndicat financier, dont la tâche nécessitera de moins gros capitaux que le corner, aura donc beaucoup plus fréquemment que celui-ci un heureux résultat pour ses adhérents. Aussi, ces coalitions de spéculateurs doivent-elles être fréquentes; nous disons doivent, car si l'on entend souvent parler de l'action occulte d'un syndicat, ou si on lit même dans les revues économiques sérieuses des allusions à leur existence, il est très difficile d'avoir des renseignements certains sur le fonctionnement de ces coalitions. Il n'intervient pas en effet d'ordinaire entre leurs adhérents de convention dont il reste trace, de plus, en pareille matière, la discrétion est une vertu universellement pratiquée par les intéressés, et les agents qui exécutent les ordres de la coalition sont liés par le secret professionnel; l'on ne rencontre pas enfin, comme dans les tentatives d'accaparement sur les marchandises, des emmagasinages, et il n'est pas fait usage de warrants, si bien qu'alors que l'on peut citer par ordre chronologique les corners qui ont été tentés dans différents pays pour accaparer certaines marchandises, les coalitions sur les valeurs mobilières, qui doivent être pourtant beaucoup plus nombreuse, sont enveloppées de beaucoup plus de mystère. Parmi celles qui ont eu le marché français pour théâtre, on n'a de renseignements certains — et ceci grâce aux poursuites judiciaires qui ont eu lieu à cette occasion — que sur le syndicat financier formé en 1881 par un groupe de spéculateurs, dans lequel étaient entrés les administrateurs de la Banque du Rhône et de la Loire, pour faire monter les cours de cette compagnie. Citons encore le syndicat financier formé, à la baisse cette fois, syndicat à la tête duquel étaient MM. Erlanger et Jules Lebaudy, qui provoqua, en 1882, la chute de la Timbale Bontoux.

CHAPITRE TROISIEME

CARTELS DE COMMERÇANTS.

Il existe dans différents pays un certain nombre d'accords de commerçants qui présentent de grandes similitudes avec les cartels que concluent les industriels, c'est ce qui nous les fait dénommer cartels de commerçants. Comme les cartels d'industriels, ces groupements permettent à chacun de leurs adhérents de conserver son individualité et son autonomie, et ils ne lui font perdre sa liberté de décision que sur certains points : la fixation des prix et des conditions de vente par exemple. Les accords qui interviennent ainsi entre commerçants sont d'ordinaire purement locaux et n'atteignent jamais le degré d'importance ni de centralisation qu'obtiennent les cartels d'industriels; les associés n'écoulent jamais en commun les marchandises dont ils sont détenteurs, mais quelques groupements ont cependant un bureau central par lequel doivent nécessairement passer les commandes qui sont réparties ensuite par ses soins.

Plusieurs mobiles semblent pousser les commerçants à s'unir ainsi; en premier lieu ils en retireront de grands avantages au point de vue de l'achat. Le syndicat, passant avec les producteurs des marchés au nom de tous ses membres, en obtiendra des conditions bien meilleures; de plus, en groupant les marchandises à eux destinées, il réalisera de notables économies sur le coût du transport qu'aurait coûté chaque envoi individuel. Enfin, au point de vue de la vente, l'entente aura pour résultat de faire cesser entre les négociants qui y adhèrent une concurrence qui devient ruineuse. Ce mobile interviendra sur-

tout dans les industries où il est d'usage de consentir de longs crédits ou d'accorder des primes aux acheteurs; mais, parfois, les négociants en s'unissant ne seront-ils poussés que par le désir de relever les prix que leur rivalité aura abaissés.

Cependant fréquemment, quoique y étant incités par l'un au l'autre de ces motifs, les commerçants désireux de conclure un accord ne le pourront pas, car, par leur nature, leurs opérations se prêteront assez mal à la conclusion d'une entente. Comme l'a fait remarquer M. Liefmann, lors de la création d'un cartel d'industriels, pour l'évaluation de la part proportionnelle que chacun des adhérents aura dans la production du groupe, c'est l'élément réel qui domine; on prendra, par exemple, pour base du calcul, le nombre de puits possédés par chaque adhérent si c'est un cartel minier, le nombre de hauts fourneaux si c'est un cartel métallurgique; or, lorsqu'il s'agira de former un cartel de commerçants, on ne pourra pas se servir de ces modes d'évaluations, car la personnalité du commerçant est l'élément capital de son entreprise. Dans une exploitation commerciale, l'intelligence du directeur, son activité, son flair des affaires, ses relations, seront en effet d'une importance considérable; or, comment évaluer, d'une façon précise, ces divers avantages? Les commerçants, quoique étant souvent très puissamment incités à concentrer leurs forces pour résister à leurs vendeurs, les producteurs coalisés en de puissants syndicats et à leurs acheteurs, les consommateurs chez qui la pratique des sociétés coopératives fait tous les jours des progrès, ne pourront donc pas toujours former des ententes, quelque envie qu'ils en aient.

Mais, cependant, malgré ces difficultés, on a vu se former en différents pays des cartels de commerçants dans quelques industries où, peut-être, elles se faisaient moins sentir. En 1884, à Montréal, se forma un syndicat général d'épicerie, Dominion Grocers Guild, qui groupait 95 % des épiciers et des marchands de produits ali-

mentaires des deux provinces de Québec et d'Ontario. Il passa, au nom de ses adhérents, des marchés avec tous ses fournisseurs les marchands de céréales, les fabricants d'amidon, d'indigo, de sucre, à des conditions qui lui assuraient une grande supériorité sur ses concurrents. Ceux-ci, une fois ruinés, le syndicat releva ses prix (1).

Vers la même époque, les marchands de charbons de Toronto (Ontario), Coal Section of the Toronto board of Trade, se réunirent, au nombre de 56, en un syndicat. Un certain nombre de mines s'engagèrent à vendre à cette association leur charbon 75 cents par tonne moins cher qu'aux négociants ordinaires .Le règlement intérieur était très sévère, il punissait d'une amende de 1.000 dollars ou même de l'expulsion, toute vente au-dessous du prix fixé d'un commun accord, toute infraction au pacte de l'association. Non seulement le syndicat réussit à fixer les prix courants du marché, mais il s'imposa dans toutes les adjudications publiques, en désignant pour soumissionner dans chacune d'elles un de ses membres qui lui versait, au profit des autres adhérents, une prime.

Cette branche de commerce semble du reste favorable aux ententes de ce genre, car il existe également aujourd'hui en Autriche-Hongrie un cartel de marchands de charbons.

En Angleterre, la même spécialité n'a pas donné naissance à des ententes mais à des fusions. En 1896, huit grandes maisons vendant à Londres 5 millions de tonnes, possédant une flotte estimée à £ 311.000 et 2.560 wagons de chemins de fer, ont fusionné sous la raison sociale : W. Cory and Sons Limited, en une compagnie au capital de £ 2.800.000. En 1899, nouvelle fusion du commerce de gros de Rickett Smith and Company avec le commerce de détail de W. Cory and Sons, en une corpo-

(1) Babled. *Eod. loc.*

ration au capital de £ 1.500.000. A Bradford, huit maisons faisant les 9/10 du commerce local se sont unies en une compagnie au capital de £ 250.000 (1).

On rencontre aussi en Allemagne d'assez nombreuses ententes de négociants, mais elles sont, paraît-il, assez peu respectées et ne portent guère que sur un prix de vente minimum. Citons, parmi les plus notables, l'association des quincailliers allemands qui détermine les usances de la place, fixe les prix et combat la concurrence déloyale. Notons encore l'association des marchands de fer de Berlin qui s'est formée à la fin de 1900 devant la baisse persistante qui bouleversait toutes les conditions du commerce, pour faire cesser les concessions que chacun des adhérents faisait pour conquérir des clients et aussi dans le but de règlementer la question des crédits à consentir aux constructeurs de maisons dont beaucoup n'avaient pas une base solide. Ce cartel, qui fonctionne depuis cette époque, groupe 11 adhérents qui fournissent entre 90 et 95 % des poutrelles employées dans la ville et les environs. Il peut seul passer des marchés avec les acheteurs, les négociants faisant partie de l'entente doivent refuser toute commande sous peine d'une amende égale au prix des marchandises livrées, amende qui, en aucun cas, ne peut être inférieure à 10.000 marks, et renvoyer les clients au syndicat. On a fixé le chiffre de la participation de chacun d'après le montant des ventes faites par les différentes maisons associées entre 1897 et 1899. Grâce à leur entente, non seulement les négociants ont arrêté les concessions que leur arrachait la concurrence, mais ils ont obtenu de bien meilleures conditions de leurs acheteurs en réduisant la durée des crédits qu'ils leur consentaient et en leur faisant payer comptant une large partie du prix total. Le champ d'action de la convention est limité à la ville de Berlin et à ses environs, dans un rayon de 30 kilomètres;

(1) Raffalovich. Déjà cité.

au delà, chaque adhérent reprend sa pleine liberté. L'existence de ce cartel de négociants a été très favorisée par le cartel de producteurs dont il dépend (1).

Les ententes de commerçants, quelque nécessité qu'il y ait souvent pour ceux-ci de concentrer leurs forces pour se défendre contre les exigences des syndicats d'industriels leurs fournisseurs, et pour combattre le développement des sociétés coopératives des consommateurs leurs acheteurs, ne sont donc pas encore bien nombreuses; peut-être doit-on l'attribuer à la difficulté à laquelle nous avons fait allusion plus haut, qui consiste à évaluer dans un contrat équitable, qui fera la part de chacun, des entreprises dont la personnalité de leur chef constitue l'élément principal et peut-être aussi à la facilité avec laquelle des entreprises nouvelles se formeront à côté de celles du groupement et viendront faire échec au monopole qu'il a obtenu par l'adhésion de la presque totalité des commerçants de la partie. Nous avons vu en effet, que la formation de nouvelles exploitations attirées dans la branche d'industrie monopolisée par les hauts bénéfices obtenus, exploitations que, faute de pouvoir ruiner, on doit admettre dans le groupement, est un un grand inconvénient pour les cartels d'industriels, les bénéfices de la coalition étant chaque fois réduits d'autant pour les premiers adhérents puisqu'il faut les partager avec les nouveaux venus; mais cet inconvénient sera beaucoup plus considérable pour les cartels de commerçants, car la création de maisons nouvelles ne nécessitera fréquemment ni des capitaux aussi considérables, ni un délai aussi long et sera par conséquent un danger beaucoup plus grand.

(1) Sayous.

DEUXIÈME PARTIE

LES COALITIONS CONSIDÉRÉES AU POINT DE VUE CRITIQUE.

INTRODUCTION

Nous venons de passer en revue, une à une, les ententes que l'on voit se conclure aujourd'hui entre producteurs de la même industrie, entre commerçants de la même spécialité, nous avons examiné comment elles se formaient, comment elles fonctionnaient, quels étaient leurs effets. Nous sommes à peu près renseignés sur elles; il nous faut maintenant essayer de porter un jugement sur le phénomène que nous venons d'étudier et de dégager ses chances d'avenir.

La première question qui se posera naturellement à nous en abordant cette tâche est celle de l'origine même de ce phénomène : les accords que nous voyons se former aujourd'hui, entre industriels ou entre commerçants, sont-ils un fait nouveau ou, au contraire, ne sont-ils qu'un recommencement, qu'une copie des ententes si fortes qui unissaient autrefois les industriels de la même branche de la production, les commerçants de la même spécialité ?

S'ils constituent un fait nouveau, quelle est son origine, à quelle cause doit-on l'attribuer ?

Et autre question qui est intimement liée à celle-ci : quelles chances d'avenir peut-on lui reconnaître ; les coalitions industrielles et commerciales sont-elles le résultat de l'évolution économique et doit-on s'attendre à

voir leur développement s'accroître à mesure que cette évolution se poursuivra, ou bien, au contraire, n'ont-elles que des causes artificielles qu'il est loisible au législateur de faire disparaître ?

Nous diviserons cette seconde partie de notre étude comme la précédente en deux sections et nous étudierons successivement à ces différents points de vue les ententes de producteurs et celles de commerçants.

PREMIÈRE SECTION

Les Coalitions Industrielles au point de vue Critique

CHAPITRE PREMIER

LES ENTENTES DE PRODUCTEURS SONT-ELLES LE RÉSULTAT DE L'ÉVOLUTION ÉCONOMIQUE ?

SOMMAIRE. — Les ententes de producteurs d'aujourd'hui constituent-elles un fait nouveau ? — Sont-elles un phénomène simple ou un phénomène double ? — Nécessité de les étudier séparément au point de vue de leur origine. — Le cartel est-il le résultat de l'évolution économique ? — Le trust.

En premier lieu, les accords de producteurs tels que nous les voyons se conclure aujourd'hui sont-ils un phénomène nouveau ou, au contraire, ne sont-ils qu'une copie des organisations si puissantes qui réglementaient jadis la pratique du commerce et de l'industrie ?

Il semble que l'on puisse répondre à cette question qu'ils constituent bien un fait inédit et qu'ils sont conçus selon des idées nouvelles et originales. Si, en effet, en laissant de côté les hétairies d'Athènes, sur lesquelles on a trop peu de renseignements, on examine le fonctionnement des collèges romains et des guildes d'artisans qui apparurent en Angleterre à la fin du XI^e^ siècle, on voit que ces associations de travailleurs avaient uniquement un caractère charitable et social : régler les rapports entre les patrons et les ouvriers, fixer les salaires, secourir les indigents. Si les corporations qui se formèrent à partir du XIII^e^ siècle dans presque tous les pays d'Europe eurent un rôle plus important au point de vue économique, si elles fixèrent, par exemple, la durée du travail, si elles

en surveillèrent l'exécution, si elles s'efforcèrent de mettre tous leurs adhérents dans des conditions d'égalité au sujet de leur fabrication en leur permettant d'acquérir leurs matières premières à des prix similaires ; si elles réglementèrent soigneusement la concurrence qu'ils pouvaient se faire, il n'en est pas moins exact qu'il existe de très nombreuses différences entre elles et les groupements de producteurs que nous venons d'étudier. Dans la corporation, en effet, l'élément personnel était souverain ; elle peut être définie, une union d'ouvriers indépendants professant le même métier ; au contraire, le cartel, la seule association de producteurs que l'on puisse tenter de lui comparer, est une union d'exploitations, l'élément personnel y est tellement absent que dans certains syndicats, on pose comme condition d'admission, la transformation des exploitations individualistes en sociétés anonymes. La corporation s'efforçait de mettre ses membres dans les mêmes conditions de fabrication et de leur permettre à tous de subsister, mais elle ne supprimait pas la concurrence ; le cartel, lui, souvent la supprime complètement. La corporation avait, comme nous venons de le dire, une mission plutôt sociale qu'économique, c'était la famille commune et l'arbitre obéi du patron et de l'ouvrier ; le cartel est formé dans un but purement économique, il ne s'immiscera jamais dans les rapports de ses membres avec leurs employés. Enfin, les groupements de producteurs que nous avons sous les yeux, soit que comme le cartel, ils s'efforcent de proportionner la production de leurs membres aux besoins du marché, soit que comme le trust, ils aient pour but de constituer une exploitation perfectionnée qui triomphera par la seule vertu de sa méthode, entreprennent une tâche qui n'a jamais été tentée par leurs devanciers.

Les accords de producteurs qui se forment aujourd'hui constituent donc un phénomène nouveau ayant des caractères particuliers. Quelle origine peut-on lui attribuer ? Les coalitions industrielles sont-elles le résultat

de l'évolution économique et doit-on s'attendre à voir leur développement s'accroître à mesure que cette évolution se poursuivra, ou bien, au contraire, n'ont-elles que des causes artificielles qu'il est loisible au législateur de faire disparaître ? De même que l'usine s'est substituée au petit atelier, et la société anonyme à l'usine, doit-on voir fatalement l'industrie monopolisée remplacer l'industrie libre, ou bien la constitution de ces agglomérations considérables de capitaux, la fusion sous une même direction de nombreuses entreprises primitivement distinctes sont-elles simplement le fruit d'une sorte d'entraînement, d'un engouement passager dont il est possible de prévoir la fin ? Telle est la question qu'il nous faut examiner ici.

Mais avant d'essayer de lui proposer une réponse, une seconde se présente naturellement à nous : l'entente, la coalition de producteurs exerçant la même industrie est-elle un phénomène simple auquel on puisse trouver des causes s'appliquant indistinctement à toutes ses manifestations ou, au contraire, un phénomène double pour l'explication duquel l'on doive recourir à des raisons différentes ?

Ceci a soulevé un débat qui n'est pas encore clos.

M. Dolléans croit qu'il y a unité du phénomène, les différentes formes de l'accaparement de production ayant un principe commun : la tendance au monopole. Pour lui, entre les différentes coalitions industrielles il y a une différence de degré mais pas une différence de nature. « Syndicats, associations, cartels, comptoirs, nous dit-il, portent en eux le germe du monopole : ce sont des ébauches de trusts. Elles impliquent la même tendance ; elles manifestent consciemment ou inconsciemment le même désir, le même idéal d'organisation industrielle ; elles s'expliquent, elles se justifient de même. Le trust-fusion est le phénomène intégral ; c'est l'accaparement qui s'achève (1). »

(1) Dolléans. L'Accaparement, déjà cité.

Contrairement à cette opinion, M. Babled divise les ententes de producteurs en deux groupes selon qu'elles ont pour but la défense des intérêts de leurs membres, la bonne marche de l'industrie contrôlée, ou l'oppression du consommateur ; il appelle les premiers de ces groupements : syndicats de défense industrielle, et les seconds : syndicats de coalition.

M. P. de Rousiers soutient également qu'il y a dualité du phénomène, et c'est aussi l'esprit qui préside à la constitution et au fonctionnement des différents groupements qui lui sert de critérium et lui permet de les distinguer. Il reconnaît qu'ils ont de grandes similitudes, qu'ils présentent souvent pour leurs membres des avantages identiques, qu'ils usent de procédés similaires mais ils ne le font pas dans le même esprit. « Forme juridique, degré de concentration commerciale, degré de concentration industrielle, dit-il, tous ces éléments sont utilisés par le trust pour une domination souveraine, unique, souvent oppressive, et par le cartel pour la constitution d'une ligue. Le trust est le triomphe de la concurrence victorieuse avec un seul survivant après la lutte, le cartel une trêve conclue entre des combattants qui se reconnaissent sensiblement d'égale force (1) ».

Ces différences d'opinion peuvent s'expliquer par la grande similitude qui a régné pendant quelques années entre le cartel et le trust et qui rendait difficile la tâche de les distinguer l'un de l'autre ; aujourd'hui que le phénomène nous est apparu dans toute sa pureté dans quelques trusts qui se sont formés dernièrement, il paraît plus facile de porter un jugement. Jadis, en effet, le trust comme le cartel, ne se formait que dans des industries très protégées ; comme lui, il avait pour but en réunissant la presque totalité des producteurs de cette industrie de bénéficier aux dépens des consommateurs de tout le montant des droits de douane qui séparaient le marché natio-

(1) De Rousiers. *Revue de Paris.*

nal de la concurrence étrangère. Comme lui encore, il réservait les bénéfices de son entreprise à ses seuls adhérents, les certificats qu'il leur délivrait étant presque inéchangés. Sans doute, on pouvait relever entre les deux genres de coalitions des différences notables : le trust réalisait la concentration industrielle des entreprises coalisées, ce que, dans la très grande majorité des cas, le cartel ne faisait pas ; le monopole obtenu par le trust était un monopole individuel tandis que le monopole du cartel était un monopole collectif ; le trust unissait en une seule exploitation toutes les exploitations coalisées, en un seul intérêt tous les intérêts de ses membres, alors que le cartel était un simple contrat entre des entreprises conservant leur autonomie et une union sur un point et pour un temps fixé entre des intérêts restant distincts ; mais ces différences étaient-elles des différences de degré ou y avait-il une différence de nature ? La réponse était difficile à formuler.

Elle ne l'est plus aujourd'hui que nous avons vu se former des syndicats qui avaient pour but non pas l'exploitation, par l'entente de tous ou des principaux bénéficiaires, d'une situation privilégiée, mais la constitution d'une entreprise qui, par la supériorité que lui donnait son énorme capital, par les économies que lui faisait faire la concentration industrielle et commerciale qu'elle réalisait à l'extrême, avait sinon un monopole, du moins une situation toute-puissante dans l'industrie où elle se formait et pouvait faire la loi aux exploitations rivales demeurées isolées.

Entre les syndicats de ce genre et le cartel, il y a bien une différence de nature. Peut-être, quoique les promoteurs du trust nouveau modèle s'en défendent, M. Dolléans pourrait-il relever entre eux une tendance commune, la recherche du monopole, mais ce monopole les trusts de ce genre l'obtiendront par la création d'une exploitation perfectionnée qui écrasera ses concurrents et le cartel par l'entente de toutes les entreprises rivales.

Le trust nouveau modèle, le trust qui se formera simplement en escomptant les bénéfices que lui assurera la concentration industrielle et commerciale qu'il réalisera, sera une organisation perfectionnée, un moyen de produire économiquement ; le cartel soit qu'étant international il groupe la presque totalité des producteurs d'un produit rare comme le zinc, soit que national il opère à l'abri de tarifs douaniers, n'aura jamais pour but, en réunissant la presque totalité des fabricants placés dans la même situation, que de faire cesser la concurrence entre eux et de leur créer une situation favorable vis-à-vis de l'acheteur.

Le trust de l'Océan qui a fusionné cinq lignes transatlantiques américaines et anglaises, qui s'est assuré l'alliance des deux lignes transatlantiques allemandes et qui, ainsi constitué, va entrer en lutte sans protection de tarifs douaniers, sans subvention de la part du gouvernement américain, sans l'intervention d'aucun élément artificiel avec les huit compagnies transatlantiques restées indépendantes, dont plusieurs reçoivent, au contraire, de fortes primes de la part de leurs gouvernements respectifs, ce trust qui se fonde uniquement sur les bénéfices que doit lui faire réaliser l'unité de direction et la concentration industrielle et commerciale, bénéfices que son fondateur, M. Pierpont Morgan, n'estime pas devoir être annuellement inférieurs à 15 millions de dollars, soit 75 millions de francs, ce trust n'est-il pas un phénomène économique d'un autre ordre que les syndicats, dans le genre des cartels allemands ou du Comptoir de Longwy en France, qui accueillent la presque totalité des entreprises fonctionnant dans la branche d'industrie où ils se forment, qui ne réalisent pas la concentration industrielle des exploitations qu'ils groupent et qui se bornent simplement, en unissant les intérêts de leurs membres sur le terrain commercial, à faire cesser la concurrence entre eux et à leur partager fraternellement les bénéfices qui résulteront de la situation de vendeur unique.

Le premier de ces groupements aura pour but de constituer une exploitation hors pair, qui, grâce à ses avantages particuliers, pourra écraser toutes les autres ; le second visera à permettre à toutes les entreprises de la spécialité de subsister et à leur constituer par l'entente une situation favorable vis-à-vis de l'acheteur. En outre le trust est une entreprise financière dans laquelle pourront entrer tous les spéculateurs du marché, le cartel une association industrielle dont les bénéfices seront réservés aux seuls adhérents.

Sans doute, le cartel réalisera de notables économies sur les exploitations individuelles, peut-être quelques-uns de ses procédés seront-ils semblables à ceux du trust, mais quoi qu'il en soit, il faut reconnaître que la coalition de producteurs, l'accaparement des moyens de production, n'est pas un phénomène simple, mais un phénomène double et que, par conséquent, nous ne pouvons répondre d'une façon uniforme à la question que nous nous sommes posés en tête de ce chapitre : les coalitions industrielles sont-elles le résultat de l'évolution économique ? Nous allons donc étudier successivement, à ce sujet, les deux manifestations du phénomène que nous venons de distinguer : les cartels et les trusts.

I. — CARTELS.

Les cartels sont-ils le résultat de l'évolution économique et doit-on craindre de voir fatalement les différentes industries tomber sous leur contrôle ? Il semble, après avoir passé en revue les circonstances qui ont présidé à la naissance des principaux de ces groupements, que l'on puisse répondre négativement. La cause la plus générale des cartels, celle que 98 fois sur 100 on trouve à la formation de l'entente est, en effet, le désir de faire cesser la concurrence excessive que les producteurs se

font entre eux. Les industriels se grouperont en cartels pour essayer de porter remède à une situation pénible causée par l'excès de la concurrence et la plupart de ces ententes seront conclues pendant les crises industrielles, parce que celles-ci ont pour résultat d'exagérer encore les maux dont ils souffrent. Les producteurs, a-t-on dit, s'unissent, se groupent pendant la crise, comme les moutons pendant l'orage.

Pendant la période de prospérité, en effet, l'abondance des capitaux qui, cherchant un emploi, multiplient le nombre des entreprises dans chaque branche d'industrie, le perfectionnement et la diffusion du machinisme qui prend d'années en années tant d'importance et accroît la production dans des proportions que la consommation ne suit pas toujours, ces deux causes, en tendant à faire dépasser à la production les demandes de la consommation et aussi en surexcitant la concurrence que se font les producteurs, amènent déjà dans quelques industries un état de malaise très pénible, mais ce malaise devient insupportable et se fait sentir dans toutes les branches de la production aux époques de crise qui se renouvellent périodiquement. A ce moment la production excédant la consommation, les offres étant supérieures aux demandes, le prix du produit diminue ; cependant il faut bien vivre, les producteurs ne peuvent licencier leur personnel ni fermer complètement leurs exploitations, ils luttent donc de sacrifices, s'arrachent les commandes les uns aux autres et, dans leur acharnement à se disputer la clientèle, font baisser les prix quelquefois de moitié, ce qui leur enlève tout bénéfice ; enfin, malgré ces prix de famine, les commandes sont le plus souvent inférieures à la capacité de production de leurs exploitations et ils sont forcés de tenir inactif une partie de leur matériel, ce qui leur fait perdre les intérêts du capital engagé et les frais d'amortissement. C'est pendant un laps de temps plus ou moins long, qui dure quelquefois, pour certaines industries, plusieurs années, une épreuve très pénible à

traverser pendant laquelle on mange la presque totalité des bénéfices faits dans la période de prospérité.

Or, répétons-le, ces crises ne sont pas un fait anormal, accidentel, mais on peut, au contraire, en prévoir le retour à des époques déterminées ; elles avaient lieu jadis à peu près tous les dix ans, aujourd'hui elles sont à la fois plus accentuées et plus répétées, modifiant d'une année à l'autre le chiffre des demandes d'une façon considérable et faisant varier le prix du produit quelquefois de plus de cent pour cent. On conçoit combien cette instabilité de la production et des prix, jointe à l'âpreté de la lutte à laquelle les concurrents se livrent, rend difficile l'exercice d'une industrie et l'on comprend pourquoi alors que tant d'entreprises succombent en route, les autres cherchent dans l'entente un remède à leurs maux. En s'unissant, en faisant alliance en un moment de dépression, les industriels ne peuvent pas, en effet, avoir la prétention de rendre les commandes plus nombreuses ; mais grâce à leur union, celles qui leur seront faites, ils les feront payer au prix ordinaire et non pas au prix de crise.

Un coup d'œil jeté sur les différentes places européennes, où les entreprises industrielles, aujourd'hui presque toujours constituées sous la forme de sociétés anonymes, ont leurs cours cotés à la Bourse, ce qui permet de suivre pas à pas leur marche, nous permettra de nous rendre compte combien ces différents maux rendent aujourd'hui la pratique du commerce et de l'industrie aléatoire, quelles difficultés ont les différentes exploitations à les surmonter et fera constater, à côté des entreprises qui ont eu un succès retentissant, combien est grand le nombre des victimes.

En France, on comptait au 31 décembre 1898, 7.939 sociétés, par actions ou parts d'intérêts, au capital nominal de 13 milliards et demi, auquel il faut ajouter une somme de 22 milliards, formée d'emprunts divers faits par ces sociétés, soit un total de 35 milliards. M. Le-

roy-Beaulieu, comparant en 1901 la valeur actuelle de ces sociétés et leur valeur nominale, a trouvé une plus-value de 8 %, mais les sociétés qui ont disparu représentent plus de 10 % des sociétés existantes ; si on les faisait donc entrer en ligne de compte, non seulement cette plus-value disparaîtrait, mais elle ferait place à une moins-value assez importante. « Une plus-value aussi modique que 8 % du capital coté des sociétés survivantes, dit-il, alors que dans le courant du dernier siècle tant de sociétés se sont fondées dont une partie notable a disparu par insuccès, cela témoigne que la moyenne des affaires, bien loin d'être bonne, est tout au plus médiocre ; il a fallu que le succès de quelques grandes sociétés vînt relever notablement la moyenne des autres pour que se produisît même cette modeste plus-value de 8 % du capital des sociétés survivantes (1) ».

En Angleterre, de 1862 à 1898, on a enregistré 66.951 sociétés anonymes au capital de £ 5.533.857.000 ; or, à l'heure actuelle 37.7 % de ces sociétés et le quart seulement de ce capital ont pu subsister. En six ans seulement, de 1893 à 1898, les pertes résultant de faillites s'élèvent à £ 27.712.709, somme à laquelle il faut ajouter £ 138 millions de pertes résultant de liquidations volontaires et, comme le fait remarquer M. Dolléans, ces évaluations ne comprennent pas la baisse des actions souscrites au pair et qui tombent à une fraction infinitésimale de leur valeur nominale (2).

En Belgique, sur 678 sociétés industrielles ou commerciales fondées de 1873 à 1882, 162 ont eu une destinée mystérieuse ; 282 ont cessé d'exister, perdant une notable partie de leur capital et 236 seulement, soit un peu plus du tiers, ont donné des bénéfices. Sur ces 236, 144 ont encore aujourd'hui une vie régulière (3).

(1) Leroy-Beaulieu. *Economiste français.*
(2) Macrosty. Cité par Dolléans.
(3) *Moniteur des Intérêts Matériels.*

Ces quelques exemples suffisent pour nous prouver que dans tous les pays, la lutte pour la vie économique est de plus en plus âpre et de plus en plus difficile, et ils expliquent pourquoi lorsque les circonstances le permettent tant d'industriels, pour échapper à ces maux, ont recours à l'entente.

Mais en plus de l'acuité de la concurrence et de l'intensité des crises économiques, un autre motif viendra encore fréquemment les inciter à sortir de l'état de guerre et à conclure une trêve avec leurs anciens rivaux, c'est l'impossibilité où sont, dans les conditions actuelles de la vie économique, par suite de l'importance sans cesse croissante prise par le capital fixe, les industriels qui font de mauvaises affaires de se retirer et de porter leur activité dans une autre branche de la production et l'obligation où ils sont de choisir entre ces deux alternatives : ou l'abandon de leurs installations à vil prix et c'est la ruine, ou l'entente avec leurs concurrents. Il semble donc que l'opinion optimiste dont faisait preuve l'école orthodoxe au sujet de l'organisation du travail et que Cherbuliez exprimait en ces termes : « Chaque entrepreneur d'industrie peut choisir pour ses avances et ses facultés industrielles, l'emploi le plus avantageux, car il n'est obligé ni de demander le travail dont il a besoin à un prix qu'il ne pourrait pas en donner, ni d'offrir ses productions pour un prix qui le constituerait en perte » ; il semble donc que cette opinion, si elle a jamais été exacte, est aujourd'hui bien controuvée et que la célèbre théorie de Ricardo sur la concurrence est, elle aussi, démentie par les faits.

Cette théorie peut se formuler ainsi : si les demandes que la consommation fait d'un produit sont assez nombreuses pour que le prix de ce produit dépasse de beaucoup le coût de production et assure de gros bénéfices à ses producteurs, aussitôt attirés par l'appât de ces gros gains, les capitaux afflueront dans cette branche d'industrie, forceront la production et, par cela même, abais-

seront le prix trop élevé du produit. Au contraire, par suite de la concurrence trop vive, le prix n'est-il plus rémunérateur, les capitaux se découragent et quittent cette branche d'industrie, un ralentissement de la production a lieu qui fait remonter les prix à un taux normal.

Le fonctionnement des échanges commerciaux justifie pleinement les deux parties de cette théorie. La seconde notamment, qui nous intéresse en ce moment.

En effet, si le débitant A vend une certaine catégorie de produits à perte, le débitant B, ne sera pas forcé de l'imiter et d'engager avec lui une guerre de prix qui peut être ruineuse, il cessera de vendre cette sorte d'articles et portera son activité sur d'autres objets. Débarrassé de cette concurrence, le débitant A relèvera ses prix à un taux normal.

Mais toute différente est la situation des industries, et c'est aujourd'hui la grande majorité, qui emploient de gros capitaux fixes ; en ce qui les concerne la seconde partie de la théorie de Ricardo est absolument controuvée. L'industriel qui ne gagnera plus d'argent ou même qui en perdra ne pourra plus se retirer, il sera lié à son exploitation par les dépenses souvent considérables qu'il aura faites, pour son installation et sera souvent placé entre ces deux alternatives : ou l'abandon de son installation et de son outillage à un prix dérisoire et ce sera la ruine, ou l'entente avec ses concurrents.

M. Hadley (1) a démontré ceci très clairement en prenant pour exemple le fonctionnement d'une compagnie de chemin de fer. Supposons, dit-il, qu'une ligne de chemin de fer unissant deux villes peu éloignées, transporte par mois 100.000 tonnes à 25 cents, soit une recette mensuelle de 25.000 dollars. Sur cette somme, 10.000 dollars servent à payer les frais d'exploitation, 5.000 sont consacrés aux réparations et aux dépenses générales, 10.000

(1) Hadley. Les transports par chemins de fer, traduction Raffalovich.

payent les intérêts du capital engagé. Une nouvelle compagnie se fonde qui baisse le prix du transport à 20 cents la tonne. La compagnie ancienne l'imitera, mais les recettes ne seront plus que de 20.000 dollars et il n'y aura plus que 5.000 dollars pour rémunérer le capital. La compagnie continuera, cependant, son exploitation, car elle aimera mieux faire un petit bénéfice que de ne pas en faire du tout. Supposons que la nouvelle compagnie baisse le prix du transport à 15 cents, sa rivale la suivra car, si à ce taux-là, elle ne fait plus que 15.000 dollars de recette par mois, c'est-à-dire si elle ne peut plus rémunérer son capital, elle gagne encore les frais d'entretien et d'usure de son matériel. Les prix tombent-ils à 11 cents ? La compagnie continuera encore son exploitation ; à ce taux, il est vrai, non seulement elle n'a plus aucun intérêt de son argent mais encore elle a à payer une partie des réparations et des dépenses générales, mais elle préférera payer cette part plutôt que la totalité des dépenses de ce chapitre qui lui incomberaient si sa ligne n'était plus exploitée et elle continuera ainsi à 10 cents, à 9 cents, à 8 cents, à quelque prix que ce soit, pourvu que ce prix lui permette de payer des hommes pour le chargement des marchandises et le charbon brûlé par la locomotive.

On doit reconnaître que M. Hadley a choisi pour exemple une industrie où le capital fixe avait une importance exceptionnelle, mais la situation ne serait-elle pas identique et pour les compagnies minières et pour les métallurgistes possesseurs de hauts-fourneaux ? Pour ces entreprises et en général pour toutes celles qui ont un gros capital fixe, la seconde partie de la théorie de Ricardo est donc controuvée ; il leur sera impossible de cesser une exploitation qui ne sera plus rémunératrice et l'entente semblera quelquefois à leurs dirigeants le seul moyen d'échapper à la ruine et d'attendre des jours meilleurs.

La suppression de la concurrence, de façon à pouvoir tenir tête à l'acheteur et relever les prix, telle sera donc

le but poursuivi le plus souvent par les fondateurs du cartel; et, ainsi que nous l'enseigne l'exemple des principaux groupements de ce genre, le désir de profiter des économies que fera réaliser sur les frais de vente la concentration commerciale, ne viendra que postérieurement, comme un avantage supplémentaire, mais il ne la motivera pas. Et ce besoin d'échapper aux maux d'une concurrence poussée à l'extrême, étant influencé par les crises industrielles qui redoublent le malaise, ainsi que par les conditions nouvelles de l'industrie qui empêchent l'industriel malheureux de porter ailleurs son activité, crises et conditions nouvelles qui sont elles-mêmes le fruit de l'ordre économique actuel, peut-être pourrait-on se demander si les cartels ne sont pas ainsi un résultat indirect de l'évolution économique, si l'on ne se rappelait que dans la très grande majorité des cas — peut-être 95 fois sur 100 — un élément artificiel, le fonctionnement aux frontières de barrières douanières, est nécessaire à leur formation.

En effet, ainsi que nous l'avons vu en étudiant dans la première partie de cette étude ce genre de groupement, pour réussir, le cartel doit grouper environ 90 % des producteurs placés dans la même situation économique; or, les tarifs douaniers ont justement pour résultat de séparer les industriels des pays où ils sont en vigueur, de leurs concurrents étrangers et de les placer dans la même situation, une situation privilégiée. Sans les tarifs douaniers, sauf le cas exceptionnel où un pays aurait un monopole naturel pour un produit, monopole que le Chili a, par exemple, pour l'exploitation du nitrate, sauf encore le cas de certaines industries à produits lourds et encombrants pour lesquelles le prix élevé du coût des transports, qui égale parfois 15 ou 20 % de la valeur de la marchandise monopolisée, joue le rôle de droits protecteurs, il y aurait des cartels internationaux, mais pas de cartels nationaux. Or, les cartels internationaux sont presque impossible à former dans les industries ordi-

naires, le trop grand nombre d'exploitations dont il faudrait recueillir l'adhésion étant un obstacle insurmontable à la conclusion de l'entente. Les producteurs se grouperont donc en cartels pour échapper aux maux d'une concurrence exagérée, et ce seront les tarifs douaniers qui rendront, dans la très grande majorité des cas, la combinaison possible. Il arrivera même parfois, lorsque ceux-ci seront élevés, que les industriels d'un pays quoique n'y étant pas poussés par la nécessité, mais se sentant encouragés par l'exemple des autres industries, formeront un cartel presque uniquement pour profiter, par l'entente, de tout le montant des tarifs qui séparent leurs produits de ceux de leurs voisins.

Les cartels, accords reposant sur un mobile psychologique : le désir de faire cesser la concurrence, rendus possible par un élément artificiel, le fonctionnement aux frontières de barrières douanières ne doivent donc, en aucune façon, être considérés, malgré leur multiplication dans certains pays, comme le résultat de l'évolution économique, mais comme un effet de l'organisation politique et économique actuelle, organisation dépendant de la volonté humaine qu'il suffirait de modifier pour en faire disparaître la presque totalité.

Le cartel, la première forme de la coalition de producteurs, n'est donc pas le résultat de l'évolution économique, peut-on en dire autant de la seconde, du trust ?

II. — LE TRUST.

Le trust doit-il être considéré comme un effet naturel de l'ordre économique ou comme un phénomène exceptionnel qui ne peut naître qu'à la faveur de circonstances artificielles ? Sur ce point, comme sur celui de l'unité ou de la dualité du phénomène d'accaparement de production, les avis sont partagés.

Pour la plupart des économistes américains, entre autres les professeurs Bemiss et Jenks, les trusts ont des causes naturelles, la concentration financière et industrielle. M. Dolléans, en France, professe la même doctrine.

Au contraire, M. Raffalovich et les libres-échangistes européens soutiennent que la protection douanière est l'unique cause des trusts et qu'en supprimant les tarifs douaniers, on ferait disparaître, du même coup, ces coalitions à quelques exceptions près. M. de Rousiers, qui a fait aux Etats-Unis, en la matière, une enquête personnelle très sincère et très approfondie qu'il a publiée, en 1898, sous le titre : *Les Entreprises monopolisées aux Etats-Unis* est, ou plutôt était — car il a paru dans ses derniers ouvrages modifier légèrement sa manière de voir — de leur opinion. Il considérait, dans le premier livre qu'il a consacré aux trusts, que l'on se trouvait en présence d'un phénomène absolument anormal. « Ils ne sont pas, disait-ils, les conséquences de l'évolution industrielle, du progrès des méthodes, de la concentration des capitaux; ils n'ouvrent pas « une ère nouvelle », ils ne répondent pas à une nécessité économique comme le proclament certains Américains prompts à généraliser et trompés par les succès des grands trusts. Ils constituent simplement un accident, un cas pathologique; seulement ils ont revêtu en plus, aux Etats-Unis, la forme épidémique par suite de la généralité et de l'intensité des conditions artificielles qui les favorisent (1). » Ces conditions artificielles, selon notre auteur c'est l'Etat qui en est en grande partie le créateur, soit par son action intempestive en élevant des barrières douanières ou en accordant des brevets d'invention; soit, au contraire, en pêchant par inaction, en permettant que les compagnies de transport favorisent certains industriels au dépens des autres et

(1) De Rousiers. Les industries monopolisées aux Etats-Unis, *op. cité*.

leur permettent ainsi d'écraser leurs concurrents et de se constituer une situation hors de pair. La concentration industrielle ne doit pas être mise en cause; sans doute, elle facilite l'opération; c'est dans les industries très concentrées que les trusts sont les plus nombreux, mais arrivée à un degré même élevé, elle ne peut, à elle seule, créer le trust, il faut encore qu'elle trouve devant elle les conditions artificielles dont nous venons de parler.

Et M. de Rousiers nous en donne comme preuve l'exemple de l'industrie textile, industrie très concentrée, placée, en Angleterre comme aux Etats-Unis, sous le régime du grand atelier où, dit-il, aucune combinaison de ce genre ne s'est jamais formée. Il nous cite encore l'exemple de l'Angleterre, le pays d'Europe où la concentration industrielle est la plus avancée, mais où, par suite de la sagesse en matière économique du gouvernement, qui s'est refusé à créer les conditions artificielles dont nous avons parlé plus haut, aucun trust, dit-il, n'a encore pris naissance.

Mais l'enquête de M. de Rousiers, quelque consciencieuse qu'elle soit, date de six ans et peut-être, devant les faits qui se sont produits depuis cette époque, son opinion s'est-elle modifiée et n'affirmerait-il plus aujourd'hui, aussi catégoriquement, que le trust est un phénomène anormal dépendant uniquement des conditions artificielles (1). Les exemples sur lesquels il étayait son opinion se sont en effet retournés contre lui. L'Angleterre, qu'il nous citait comme étant un pays de très grande concentration industrielle, où cependant aucun trust ne s'était jamais formé, l'Angleterre a, depuis l'apparition

(1) Dans un nouvel ouvrage paru en 1901, « Les syndicats de productions en France et à l'étranger », M. de Rousiers, tout en reconnaissant un élément artificiel dans leur création, attribue la fonction des groupements d'industriels (trusts ou cartels) à l'évolution économique.

de son livre, donné naissance à six combinaisons de ce genre (1). Et, comme le fait remarquer M. Dolléans, plusieurs d'entre elles ont, dans la branche d'industrie qu'elles « contrôlent », un monopole plus absolu que la plupart des trusts américains, puisqu'elles fournissent respectivement 88, 90 et jusqu'à 98 % de la production. Or, depuis la publication de l'étude de M. de Rousiers, les conditions de la vie économique n'ont pas varié dans ce pays et l'on ne peut trouver aucune cause artificielle qui puisse expliquer l'apparition de ces nouvelles organisations industrielles.

D'autre part, M. de Rousiers, nous donnait encore comme exemple l'industrie textile placée, nous disait-il, en Amérique, comme en Angleterre, sous le régime du grand atelier et qui n'avait cependant jamais donné naissance à un trust; or, justement sur ces six trusts anglais, trois se sont formés dans cette industrie : J. P. Coats qui a le monopole du coton à coudre, The Fine Cotton Spinner's and Doublers Association, qui groupe 39 filatures ou retorderies et The Bradford Dyers Association qui possède 46 établissements utilisés pour la teinture, le blanchiment et l'impression des fils de laine et de coton, et qui fournit ainsi 90 % de la production. D'autre part, aux Etats-Unis, en 1903, les filateurs viennent de se réunir en un trust au capital de 14 millions de dollars qui a pris le nom de Southern Textile C°.

M. de Rousiers, en écrivant que le trust est un phénomène anormal dont l'existence est due à des circonstances artificielles, ne pouvait avoir en vue que le trust conçu, nous ne disons pas selon l'ancienne forme rappelant le contrat du droit anglais, la forme de la société anonyme existait en effet déjà depuis longtemps, mais conçu selon l'ancien esprit, car les groupements formés selon l'esprit nouveau comme le trust de l'acier ou les différents

(1) Voir plus haut, au fonctionnement des trusts.

trusts anglais sont tous postérieurs à la publication de son livre. Or, jadis en effet, comme nous l'avons vu dans la première partie de cette étude en examinant les causes des trusts, on pouvait relever à la fondation de tout trust un élément artificiel, soit un brevet d'invention comme dans le cas de l'American Tobacco Company, soit des mesures de faveur de la part des compagnies de transports, comme pour la Standard Oil, soit, dans la très grande majorité des cas, le fonctionnement à la frontière d'une barrière douanière, élément intervenant tellement fréquemment dans la vie de ces coalitions qu'un homme autorisé, M. Havemayer, directeur du trust du sucre, disait, en 1894, devant la Commission d'enquête du Sénat américain, que le tarif douanier était le père des trusts. Mais, quel que soit celui de ces trois éléments qui en fut responsable, les trusts, sauf quelques exceptions, se fondaient donc dans le but de s'assurer le monopole sur le marché national, de façon à pouvoir relever les prix aussi hauts que les tarifs de douane alors très élevés le permettaient, sans qu'il y eut à craindre de provoquer l'importation des produits étrangers, et de réaliser ainsi de gros bénéfices. Il y avait, répétons-le, de notables exceptions, la Standard Oil en est une preuve, mais enfin il est certain que l'on peut avancer que le désir de profiter, par l'entente, de la situation privilégiée donnée aux producteurs nationaux par la protection douanière, était le sentiment qui animait, dans la très grande majorité des cas, les promoteurs de ces combinaisons. Ces groupements, pas plus que les cartels, ne pouvaient donc être considérés comme le résultat de l'évolution économique, puisque leur existence reposait sur un élément artificiel dépendant de la volonté humaine.

Aujourd'hui, ce genre de trust subsiste encore, c'est même de beaucoup le plus répandu, mais on a vu, depuis quelques années, un autre genre de groupement apparaître à côté de lui. Comme nous l'avons dit plus haut, les promoteurs de cette nouvelle organisation in-

dustrielle auront pour but, non pas comme leurs émules, de profiter de la situation privilégiée donnée aux producteurs nationaux par les tarifs douaniers, mais de constituer une exploitation qui, grâce aux économies que pourra lui faire réaliser sur l'achat de la matière première son énorme capital, grâce à la réduction des frais généraux de toute sorte obtenue par la suppression de rouages inutiles, et la pleine utilisation des organes subsistants, grâce à la diminution des frais de vente, grâce à la suppression des intermédiaires, grâce enfin, à tous les avantages que peut assurer une concentration financière, industrielle et commerciale poussée à l'extrême, sera en mesure de produire plus économiquement que n'importe quel établissement rival et pourra ainsi, tout en ménageant l'acheteur par prudence et par politique, réaliser de très gros bénéfices. Souvent, du reste, ces nouvelles organisations industrielles ne chercheront pas, comme les anciennes, à conquérir le monopole, mais elles s'efforceront simplement de maintenir, tellement minimes, grâce à la perfection de leurs procédés de fabrication, les prix de vente de leurs produits, qu'aucune concurrence ne saurait être tentée fructueusement contre elles. C'est ainsi que le trust de l'acier ne fournit, suivant les articles, que 50 à 60 % de la consommation américaine; que le trust de l'Océan, sur 16 lignes transatlantiques, n'en a fusionné que 5 et ainsi constitué, ayant passé alliance avec deux autres compagnies, il va entrer en lutte avec les 8 lignes demeurées indépendantes, ne réunissant, y compris l'apport de ses alliés allemands, que 1.600.000 tonnes sur les 3.200.000 qui font le commerce entre l'Ancien et le Nouveau Monde.

Les combinaisons de ce genre ne s'appuient sur aucun élément artificiel; peut-être les tarifs douaniers continuent-ils à protéger les produits de quelques-unes d'entre elles, comme le trust de l'acier, mais il est certain, pour tout observateur impartial, que si ces barrières douanières leur font, dans quelques cas, réaliser des béné-

fices supplémentaires en leur permettant d'obtenir sur le marché national des prix élevés de leurs marchandises, leur existence ne repose pas sur elles puisque, non contentes de fournir le marché américain, elles envahissent encore l'Europe de leurs produits dont les prix, bien qu'augmentés par les frais de transport, ne peuvent être égalés par les fabricants indigènes. En outre, plusieurs des trusts dont nous nous occupons en ce moment, comme le trust de l'Océan, le trust du borax, comme la plupart des trusts anglais, ne sont protégés par aucun tarif douanier.

On ne peut, d'autre part, rejeter sur les brevets d'invention ou sur des mesures de faveur de la part de l'Etat ou des compagnies de transport, ou sur quelque autre cause dépendant de la volonté humaine, la responsabilité de leur formation; il faut donc convenir que, dans certaines industries, la concentration financière, industrielle et commerciale poussée à l'extrême, donnera aux capitaines d'industrie qui la réaliseront des avantages assez considérables pour qu'ils puissent constituer une exploitation sans rivale qui aura soit un monopole, soit une situation toute-puissante dans l'industrie où elle fonctionnera, et reconnaître que les groupements ainsi formés ne sont point des phénomènes anormaux dus à des causes artificielles ou exceptionnelles, mais simplement le résultat du mouvement qui a transporté successivement l'industrie du petit atelier dans l'usine, de l'usine dans les établissements multiples de la société anonyme et qui, aujourd'hui, réunit sous une même direction la plupart des entreprises fonctionnant dans la même branche d'industrie, c'est-à-dire de l'évolution économique.

L'examen, à deux époques différentes, de la situation de deux industries, l'industrie cotonnière et l'industrie métallurgique étudiées à ce sujet en France, c'est-à-dire dans un pays qui n'est pas réputé pour l'audace de ses méthodes et la témérité de ses innovations en matière économique, permet de se rendre compte combien le

mouvement de concentration dont les trusts sont le summum a été puissant, même dans les pays où il s'est fait sentir le moins fortement. En 1847, il existait en France dans l'industrie cotonnière 2.400 établissements (filatures et tissages), et 3.457.000 broches; or, en 1873, on n'en comptait plus que 1.050 et, en 1890, 950 entre lesquels se répartissaient 4.376.000 broches. Dans l'industrie du fer, en 1835, 866 usines employaient 22.000 chevaux-vapeur; en 1869, sur 1.105 usines, 318 à elles seules en actionnaient 48.000, et en 1889, 265 établissements font mouvoir 96.600 chevaux-vapeur, un seul d'entre eux, le Creusot, en utilisant 10.000.

Les groupements constitués selon cet esprit nouveau, qui feront reposer toutes leurs chances d'avenir uniquement sur le perfectionnement de leur organisation, sont, reconnaissons-le, la très petite minorité; les trusts, à la naissance desquels on peut relever l'influence d'un élément artificiel, étant encore de beaucoup les plus répandus, mais quoi qu'il en soit, à la question que nous nous sommes posée en tête de ce chapitre, les trusts sont-ils le résultat de l'évolution économique ? il semble que l'on doive répondre que certains trusts doivent être considérés non pas comme une création fragile reposant sur des bases artificielles, mais comme une organisation perfectionnée.

La concentration financière qui permet la formation et le fonctionnement de ces groupements dont quelques-uns se sont fondés avec un capital de plusieurs milliards de francs, la concentration industrielle et la concentration commerciale, sur les avantages desquelles reposera l'entreprise, phénomènes qui sont apparus peu à peu dans les méthodes économiques et qui y prennent tous les jours plus d'importance, telles sont donc les causes que nous trouvons à la base de ces trusts qui sont bien ainsi le fruit de l'évolution économique.

CHAPITRE DEUXIEME

AVENIR DES COALITIONS DE PRODUCTEURS

Sommaire. — I. **Le Cartel.** — Ces groupements semblent appelés à se multiplier dans l'avenir. — Buts qu'ils poursuivront. — En premier, la limitation de la production aux besoins. — Graves inconvénients des crises pour les industriels. — Sont-elles le fait du producteur ou du consommateur ? — Influence que les cartels peuvent avoir sur elles. — Les cartels du charbon en Allemagne, étudiés à ce point de vue, de 1898 à 1903. — L'Etat, en Russie, assurant, par voie d'autorité, la bonne marche d'une industrie. — Seconde tâche qu'entreprendront les cartels : l'organisation de la vente. — II. **Le Trust.** — Causes pour lesquelles leur nombre semble devoir s'accroître dans l'avenir. — Les chutes nombreuses causées par les excès financiers commis lors de la formation de ces groupements, en éloignant les capitaux, n'arrêteront-ils pas toutefois cet essor ? — Les trusts et le socialisme.

Nous voici maintenant renseignés sur les origines des deux formes de coalitions de producteurs que nous avons distinguées; la première, le cartel, n'ayant pas une cause naturelle, étant simplement un effet d'une organisation économique qu'il suffirait de modifier pour en amener la disparition presque entière, la seconde, le trust, étant, dans quelques-unes de ses manifestations, le résultat du mouvement qui pousse sans cesse les industriels à concentrer leurs forces de façon à pouvoir disposer de la puissance d'un énorme capital placé dans une seule main, employé selon une seule vue et à profiter des économies que fait réaliser le fonctionnement d'une entreprise unique, sur celui des 30 ou 40 exploitations qu'elle aura fusionnées.

D'autre part, nous avons vu, dans d'autres divisions de cette étude, quels procédés employaient ces deux formes de la concentration industrielle et commerciale,

quels étaient leurs effets et enfin l'énorme place qu'elles tiennent aujourd'hui dans la vie économique des peuples. Il nous faut maintenant nous hasarder à formuler des pronostics d'avenir et examiner si, fruits d'un engouement passager, d'une contagion irréfléchie, ces organisations semblent appelées à disparaître comme elles sont venues, n'ayant été qu'un épisode dans l'histoire économique, ou si, au contraire, l'état dans lequel nous les voyons aujourd'hui n'est que le commencement d'un mouvement qui doit aller croissant, et si elles sont appelées à se multiplier. Quels seront dans ce cas les procédés qu'elles emploieront et les effets de leur action pour la vie économique et sociale des pays où elles fonctionneront?

Nous devrons encore ici diviser notre sujet en deux parties et étudier successivement les cartels et les trusts. Ces deux sortes de groupement n'ont pas, en effet, nous l'avons vu, la même origine, ils ne reposent pas sur les mêmes bases, leurs chances d'avenir, par conséquent, ne sont peut-être pas les mêmes; d'autre part, leurs procédés n'étant pas similaires, leurs effets seront souvent différents.

I. — LE CARTEL.

Les cartels, qui n'étaient que 8 en Allemagne en 1876, sont aujourd'hui plus de 300; dans les dix dernières années, de 1890 à 1900, leur nombre s'est accru de 169 ententes nouvelles; la France, la Belgique, l'Autriche-Hongrie, la Russie, voient certaines branches de leur industrie, et non des moindres, dirigées par ces ententes; le phénomène est-il arrivé au summum de son expansion, ne peut-il plus que décroître ou, au contraire, le syndicat de producteurs va-t-il envahir, dans tous les pays, une à une, toutes les industries?

Son existence repose, nous l'avons vu, sur une cause artificielle, les tarifs douaniers; peut-on supposer que

ceux-ci vont être supprimés et que cette base va lui manquer ? Rien ne permet de le prévoir; il semble, au contraire, qu'à l'heure actuelle on ait à constater une recrudescence dans le mouvement qui pousse les différents gouvernements à préserver leurs nationaux contre leurs concurrents étrangers. La Suisse et l'Allemagne viennent en effet d'adopter des tarifs très élevés, et il se fait, en Angleterre, le pays où le libre-échange était jadis considéré comme un dogme, une vive agitation en faveur d'une union douanière entre la métropole et ses colonies, les produits étrangers étant frappés de droits d'entrée. Un revirement d'opinion aurait-il lieu et reviendrait-on enfin à des idées plus modérées qu'il serait impossible de supprimer complètement, dans les différents Etats qui l'emploient, la protection douanière. Pour beaucoup d'industries, ce serait la ruine complète; la nature, en effet, n'a pas réparti ses dons avec une équité absolue; certains peuples sont désavantagés sous le rapport du coût des matières premières; d'autre part, les impôts, les salaires, les charges de toute sorte qui grèvent les exploitations n'ont pas partout la même importance. Si les gouvernements abandonnaient à leurs propres forces leurs nationaux ainsi placés dans un état d'infériorité, ceux-ci seraient infailliblement écrasés par leurs rivaux étrangers plus favorisés et l'industrie qu'ils exploitent disparaîtrait. C'est ainsi qu'en France l'industrie métallurgique, par suite du prix élevé du charbon et du minerai de fer, voit son existence reposer sur les tarifs qui la protègent; or, il n'est pas indifférent qu'il y ait, en France, une industrie métallurgique. Pour beaucoup d'industries on ne peut donc prévoir, dans l'avenir, la suppression des tarifs douaniers, mais à peine espérer leur diminution.

D'autre part, aucun symptôme ne peut faire croire que, dans les pays où se répandent ces groupements, le législateur va prendre des mesures de rigueur contre eux; nous voyons, en effet, en Allemagne, l'Etat les favoriser; il intervient en Russie dans leur fonctionnement et enfin,

dans les pays comme la France où la règle juridique paraît leur être encore opposée, poussé par l'opinion publique, par la nécessité de ne pas entraver une organisation économique d'où dépend peut-être la prospérité d'une industrie, le magistrat s'ingénie à ne pas l'appliquer. Rien ne peut donc nous faire supposer que dans l'avenir le cartel doive disparaître de la vie économique. Mais les choses restant en l'état, ou les tarifs douaniers étant simplement abaissés, doit-on prévoir la multiplication de ces ententes ? Il semble que l'on puisse répondre affirmativement. Il y a en effet plusieurs causes qui favorisent leur formation.

En premier lieu, le motif général que nous avons discerné aux coalitions de producteurs, le désir de supprimer une concurrence devenue trop âpre, ce motif ne paraît pas devoir être moins pressant dans l'avenir, bien au contraire. La lutte désordonnée à laquelle se livrent les industriels ne semble pas, en effet, devoir s'apaiser, ni les crises industrielles qui la rendent plus pénible devenir moins fréquentes. L'abondance des capitaux qui multiplient les entreprises, l'emploi toujours croissant du machinisme qui augmente la production, la venue à la vie économique de pays neufs qui n'étaient, jusqu'à présent, que des clients et qui, maintenant instruits par l'exemple des peuples plus avancés, utilisent les matières premières qu'ils ont à leur disposition et deviennent producteurs à leur tour; tout concourt à rendre, de jour en jour, la concurrence plus acharnée sur le marché national comme sur le marché international.

En second lieu, il arrivera fréquemment que des industriels soient placés dans la nécessité la plus impérieuse de se grouper en cartels, il en sera ainsi lorsqu'un cartel se formera pour contrôler les matières premières nécessaires à d'autres industries. Les producteurs de ces industries devront, en effet, dans ce cas, se réunir, s'entendre et pour résister aux prétentions de leurs vendeurs, et pour exiger de leurs acheteurs un prix plus élevé qui

leur permettra de récupérer la différence du coût de leur matière première et leur laissera un bénéfice industriel suffisant. Or, ils ne pourront obtenir ce double résultat que par l'entente, et c'est ainsi qu'il semble que l'on puisse avancer qu'un cartel en amène un autre.

Lorsque ces deux motifs n'existeront pas, lorsque la nécessité ne poussera pas les producteurs à s'unir, envieux des résultats heureux obtenus dans les industries voisines, ils se grouperont souvent uniquement pour profiter de la prime que les tarifs douaniers assurent sur le marché national aux producteurs indigènes et dont, en s'entendant, ils pourront retirer tout le bénéfice. Non seulement on fera ce calcul dans les industries manufacturières qui sont une terre de prédilection pour les cartels, mais la contagion gagnera peu à peu les branches de la production qui, par leur nature, semblaient absolument réfractaires à toute combinaison de ce genre. Aujourd'hui, une industrie où le syndicat des producteurs paraissait impossible à former, l'industrie agricole, est, d'ores et déjà, menacée. Dans un discours qui eut un certain retentissement, un homme politique éminent, M. Méline avait, au commencement de 1902, donné aux agriculteurs le conseil de s'entendre pour profiter de tout le montant de la protection accordée par les tarifs douaniers à leurs produits. « N'oublions pas, disait l'ancien président du Conseil, que, grâce aux droits de douane nous sommes les maîtres de notre marché et que si les producteurs pouvaient s'entendre, ils seraient les maîtres des cours. » Commentant ce discours, voici en quels termes un journal spécial, le *Progrès agricole*, expose aux intéressés les bénéfices de la combinaison :

« Reprenons la tactique qui nous a donné de si heureux résultats en 1897 : raréfions les offres et ne laissons sortir nos blés que quand on nous en aura donné un prix au moins égal à celui auquel la consommation peut obtenir des blés étrangers. Or, il est matériellement impossible, aujourd'hui, d'acheter du blé américain à moins de 15 francs les 100 kilos, pris à New-York. Faisons le

compte de ce que ce blé coûtera au meunier qui le convertira en farine :

Prix d'achat	15 fr.
Droits de douane	7 »
Transport par mer	1 »
Délivraison et transport par fer jusqu'au moulin.	1 »
Total	24

Je sais bien que, de ce prix de revient de 24 francs, il convient de déduire le bénéfice de 1 fr. 50 à 2 francs du quintal — et même un peu plus à l'occasion — que procure le tripatouillage des acquits-à-caution, grâce au régime de l'admission temporaire. Il n'en résulte pas moins, que, dans les conditions les plus favorables, le blé étranger revient aux meuniers entre 21 et 22 francs rendu au moulin : je me demande alors — et tous ceux qui voudront prendre la peine de réfléchir, se demanderont avec moi — pourquoi nous donnerions à 18 fr. 50 du blé qu'il est matériellement impossible de trouver à l'étranger à moins de 22 francs, au minimum. »

Et dans les principaux pays d'Europe on voit un mouvement se faire pour l'organisation de la vente en commun du blé.

Il paraît donc certain, qu'encouragés par la bienveillance ou la neutralité des gouvernements, excités par les exemples des industries voisines, les producteurs de tous les pays où fonctionneront des barrières douanières seront de plus en plus portés à tenir le raisonnement que nous venons d'exposer et à s'efforcer de s'approprier, par l'entente, tout le montant des tarifs et des frais de transport qui séparent leurs marchandises de la production étrangère.

La concurrence toujours plus acharnée et les crises industrielles qui deviennent, non pas un fait accidentel, mais une maladie dont il est possible de calculer le retour, qui donnent aux industriels le désir d'adoucir leurs maux par l'entente, la faculté qu'ont les cartels de s'engendrer les uns les autres, la tentation où tomberont, l'exemple des autres industries aidant, la plupart des pro-

ducteurs, de s'assurer en s'unissant tout le bénéfice de la protection douanière, telles sont donc les trois causes qui, si comme tout le fait prévoir, les tarifs protecteurs restent en vigueur, les législations demeurent favorables ou neutres, peuvent faire pronostiquer la multiplication de ces coalitions dans l'avenir. Mais, ceci admis, plusieurs questions se posent à nous, qu'il nous faut examiner successivement : est-il possible de prévoir quelle sera l'action future de ces groupements, leurs procédés seront-ils différents de ceux qu'ils emploient aujourd'hui; quels seront enfin, pour la collectivité, les résultats de cette multiplication dans la plupart des industries des syndicats de producteurs et de l'énergie croissante de leur action ?

Il semble que l'on puisse prévoir dès maintenant que les deux points qui domineront dans l'avenir l'action des cartels, qui, par la délicatesse des questions qu'ils soulèveront, mettront en jeu toute l'attention et toute l'intelligence de leurs dirigeants seront, d'une part, la stricte limitation de la production des adhérents du groupement à la consommation et, d'autre part, l'organisation de la vente de cette production. Et ici nous devons faire une remarque : quelques économistes ont rangé, en effet, le désir de limiter la production parmi les causes qui poussent les industries à se coaliser. Cela est, à notre avis, une erreur. La limitation de la production n'est pas une cause du cartel, mais un effet. On ne se groupe pas pour proportionner la production aux besoins de la consommation, on se groupe, soit pour faire cesser la concurrence trop vive, soit pour s'assurer le bénéfice de la prime douanière, et ce n'est qu'une fois le monopole constitué par l'entente qu'on s'occupe de le rendre rémunérateur en proportionnant exactement la production de ses bénéficiaires à la consommation. La limitation de la production, nous l'avons vu, est un sacrifice très pénible; or, on ne se coalise pas pour s'imposer un sacrifice; on se coalise pour s'assurer un avantage, et ce n'est que postérieu-

rement, devant une nécessité inéluctable, qu'on se résigne à un sacrifice nécessaire.

Malheureusement, ce sacrifice apparaîtra dans toutes les industries, très souvent nécessaire. Depuis le commencement du siècle, en effet, les crises industrielles et commerciales qui, auparavant, n'apparaissaient guère que tous les dix ans, vont sans cesse en augmentant de fréquence et d'intensité, à mesure que les capitaux se multiplient, que les échanges s'internationalisent, que tout le mouvement commercial se développe. Chose qui semble, à première vue, anormale, c'est chez les peuples les plus industrieux et les plus commerçants qu'elles se font sentir de la façon la plus aiguë, et cela s'explique facilement, la réaction s'exerçant toujours en proportion de l'action et le choc en retour devant être d'autant plus violent que le mouvement en avant a été plus rapide et plus brillant.

Comme l'a démontré M. Juglar, on peut distinguer trois périodes dans la vie économique des nations, périodes qui s'enchaînent, se renouvellent sans cesse : la période de prospérité pendant laquelle toutes les industries prennent un essor merveilleux, où tous les prix montent, où tous les capitaux et tous les bras sont employés; la période de crise pendant laquelle le mouvement des échanges s'arrête brusquement et où la spéculation privée de crédit est obligée de livrer en baisse les produits qu'elle a achetés en hausse; la période de liquidation où tout se termine, se met en ordre, où le marché reprend des forces pour entreprendre une nouvelle campagne et recommencer le cycle.

Jadis, le phénomène était semblable, mais les diverses périodes étant de plus longue durée, les écarts de prix et les bouleversements provoqués étant moins considérables, le malaise qu'il occasionnait était moins violent. Aujourd'hui, nous assistons, dans un laps de temps très court, quelquefois trois ou quatre ans, au déroulement des trois états successifs que nous venons d'énumérer, et

nous avons à enregistrer, à quelques mois d'intervalle, des écarts considérables dans la valeur des différents produits.

En Allemagne, la fonte de pudlage de Westphalie, qui valait 68 marks en 1882, tombe à 41 marks en 1886; elle remonte à 90 marks en 1890 pour redescendre à 51 marks en 1892 et à 45 en 1894; elle reprend ensuite à 59 marks en 1898, 79 marks en 1900, 85 marks en 1901 pour ne plus être cotée que 60 marks en 1902, sa valeur ayant ainsi varié une fois de cent pour cent en quatre années. Après la période de prospérité de 1889-90, le prix du coke baissa, en deux ans, de 30 marks à 5 m. 60.

En France, le cours moyen du charbon du Nord tout venant, qui était de 16 fr. 25 en 1890, tombe à 10 fr. 25 en 1895 pour remonter à 23 fr. 30 en 1900, accusant également une augmentation de plus de 100 % en cinq ans. Des variations d'égale importance peuvent s'observer sur les prix de la plupart des produits. A la suite de la crise de 1873, dit M. Giffen, la baisse des prix a été de 10 % dans les cas les plus favorables et a atteint, pour certains articles 66 %; dès la fin de 1879, un relèvement de 20 % s'est opéré.

Mais les écarts de prix constatés lors de cette dépression économique ont été encore dépassés de beaucoup pendant la crise que vient de subir l'Europe toute entière, crise qui n'est pas, du reste, encore liquidée complètement. De 1898 à 1902, dans le court espace de quatre ans, on a vu en effet les prix de certains objets s'élever de près de 100 % pour retomber à leur valeur primitive ou même au-dessous. En France, nous l'avons dit, le charbon tout venant a passé, de 1898 à 1902, de 12 fr. 62 à 23 fr. 40 pour revenir à 17 fr.; les fers marchands, dont le prix moyen pendant l'année 1898 avait été de 16 fr. 25, ont été cotés en moyenne 27 fr. 48 pendant l'année 1900 pour retomber à 15 fr. 75 en 1902. L'étain Banka a passé du cours moyen de 193 fr. 83 en 1898, à celui de 360 fr. 15 en 1900. En Belgique, la fonte de moulage qui valait

61 fr. le 1er janvier 1899, atteint 120 fr. le 1er mars 1901; pendant le même laps de temps, la fonte de pudlage passait de 58 fr. à 115 fr. et la fonte Thomas de 67 fr. à 125 fr. Dès le mois d'octobre 1901, on était revenu aux anciens prix. En Allemagne, les fers marchands en barre sautaient du prix de 128 m. 30 auquel ils étaient cotés en 1898, à celui de 200 marks en septembre 1899. Mais ces variations pourtant déjà fort imposantes sont encore inférieures à celles qui se sont produites à la même époque sur le marché américain. La fonte de moulage n° 1 de Philadelphie qui valait, en 1898, 57 fr. 87 la tonne, atteignit en effet, en 1899, 127 fr. 50, accusant ainsi une augmentation de 122,24 % ; pendant la même période, la tonne de fonte grise d'affinage, à Philadelphie, passait de 51 fr. à 103 fr. 58, soit une augmentation de 103,58 % ; la fonte Bessemer à Pittsburgh, de 51 fr. à 127 fr. 50, soit 150 %, et enfin les billettes d'acier, de 75 fr. 22 à 198 fr. 90, soit 164,42 % d'augmentation de valeur en moins de deux ans.

Nous avons pris pour exemples les mouvements qui se sont produits dans les industries minières et métallurgiques parce que nous étions renseignés sur leur compte par des cours officiels et des statistiques dont nous pouvions accueillir les données en toute sécurité, et parce que leurs cours ne peuvent être influencés, comme ceux des produits végétaux, par les récoltes bonnes ou mauvaises. Mais, la grande majorité des produits ont vu leur valeur soumise à des variations de cette importance, et l'on conçoit combien ces périodes de léthargie succédant à des moments d'activité fébrile, ces cours de famine pratiqués après des prix exagérés sont pénibles pour les industriels dont ils bouleversent toutes les conditions de la production, pour les ouvriers auxquels ils imposent, soit des chômages, soit des réductions d'heures de travail, et enfin pour les consommateurs.

Or, nous venons de le voir, les crises qui avaient lieu jadis tous les dix ans augmentent à l'heure actuelle de

fréquence et d'intensité. Certaines industries, comme la métallurgie, sont particulièrement affectées. Une circulaire de la maison C. E. Müller, de Middlesborough, indique ainsi la situation de l'industrie du fer, de 1857 à 1900 :

Périodes de crise et de stagnation		*Périodes de prospérité*	
1857-62.....	6 ans	1863-66.....	4 ans
1868-70.....	4 —	1871-73.....	3 —
1873-79.....	7 —	1880-83.....	4 —
1884-88.....	5 —	1889-90	2 —
1890-94.....	5 —	1895-1900...	5 —

Aussi s'efforce-t-on, de tous côtés, à trouver les causes de ces bouleversements périodiques pour en chercher le remède. Un grand nombre d'économistes en ont accusé la surproduction; les hommes d'affaires et les hommes politiques ont accueilli avec faveur cette explication et aujourd'hui c'est une opinion très généralement acceptée.

M. Méline, dans un discours à l'assemblée générale annuelle de l'Association de l'Industrie et de l'Agriculture françaises, l'a exprimée en ces termes qui rendent bien l'état d'esprit d'un grand nombre d'industriels à ce sujet : « Cette permanence de l'état de crise générale, disait-il, prouve bien que nous ne sommes pas en face d'un accident mais d'une véritable maladie. Cette maladie est bien connue, quoiqu'on ne fasse rien ou fort peu de chose pour la guérir; mais la principale cause pourrait bien être la surproduction qui, elle aussi, n'est plus un accident, qui est devenu un état habituel et permanent, je pourrais presque dire universel. La production tend, de plus en plus, à dépasser les besoins de la consommation; l'offre dépasse sans cesse la demande et il en résulte que la rupture d'équilibre entre la production et la consommation qui, autrefois, était un fait exceptionnel, tend à devenir la règle du marché et un élément permanent de désorganisation des cours.

L'explication de ce phénomène économique nouveau est facile à découvrir : c'est l'évolution, on pourrait dire la révolution, qui s'est accomplie dans les moyens de production et qui a décuplé leur puissance. Il y a un demi-siècle, la production était limitée par le nombre des bras, c'est-à-dire par la population qu'on n'augmente pas à volonté. Elle avait donc une limite infranchissable. Avec l'apparition des moteurs et le perfectionnement des machines à vapeur, elle n'a pour ainsi dire plus de limites (1). »

La surproduction qui est elle-même engendrée par l'accroissement des moyens de production, tel est donc, d'après cette opinion, le motif des crises industrielles qui seraient ainsi le fait du producteur; or, est-ce bien la surproduction qui engendre ces bouleversements économiques et peut-on tenir l'augmentation et le perfectionnement des moyens de production qui la favorisent comme responsables du redoublement d'acuité qu'ils ont aujourd'hui? Contrairement aux opinions citées plus haut, nous ne le pensons pas.

Si l'on devait, en effet, attribuer à la surproduction la période de dépression qui succède à la période de prospérité, et si l'on devait considérer le développement des moyens de production comme en étant l'auteur principal, il est bien évident que cette cause n'aurait pas une action aussi puissante dans tous les pays et dans toutes les industries, et qu'elle ne se ferait pas sentir au même moment.

Quelle que soit l'internationalisation actuelle des échanges, quelle que soit la solidarité existant entre les différentes industries, comment admettre, en effet, que les producteurs de nationalités différentes se mettent, par hasard, tous en même temps, à accroître inconsidérément leur production, comment supposer que le même fait se passera simultanément dans toutes les industries, et si le

(1) *Petite République.*

développement indéfini des moyens de production est lui-même l'auteur du phénomène, comment croire que ce développement soit arrivé au même degré à la fois dans tous les pays et pour toutes les branches de la production ? Or, nous l'avons vu, les crises industrielles et commerciales ne sont pas des phénomènes partiels, ni individuels, elles se produisent, au contraire, simultanément dans un grand nombre de pays, elles ne se localisent pas dans une branche de la production, mais embrassent, au contraire, toutes les industries. La France, l'Allemagne, la Belgique, l'Angleterre, la Russie, ont subi, en même temps, lors de la dernière crise, les mêmes soubresauts, les mêmes fluctuations de cours, à peine différenciés par quelques causes locales et, dans le même pays, on a vu se produire les variations de prix suivantes sur des produits très différents : En Allemagne, en 1899, c'est-à-dire presque au maximum de la période de hausse, on cotait :

Le seigle (Berlin 1.000 k.)	146 M.	contre	119,8 en 1893
Le blé (Berlin 1.000 k.)	155 M.	contre	142,4 en 1895
Les pommes de terre (Berlin 1.000 k.)	27,1 M.	contre	23,4 en 1893
Le fer puddlé (Breslau 100 k.)	72,1 M.	contre	48,3 en 1895
Le plomb (Breslau 100 k.)	29,9 M.	contre	20,8 en 1893
Le zinc (silésien 100 k.) (1)	48,1 M.	contre	28,3 en 1893

D'autre part, en France, en 1901, c'est-à-dire lors de la période de dépression, il y eut baisse dans l'année de :

29 0/0 sur le charbon.
14 0/0 — le pétrole.
8 0/0 — le cuivre.
15 0/0 — l'étain.
14 0/0 — le zinc.
32 0/0 — le plomb.
29 0/0 — l'acier.
49 0/0 — le fer marchand.
34 0/0 — le fer à planches.
28 0/0 — la tôle (2).

(1) Sayous. La crise allemande, 1901-1902.
(2) *Réforme économique.*

Nous ne citons ici que les diminutions qui se sont produites sur le prix des métaux et des minerais, mais si nous voulions pousser plus loin notre examen, nous verrions qu'à la même époque, le même mouvement a eu lieu sur les matières les plus diverses, sur les textiles et sur les immeubles, sur le bois et sur les soies.

En Allemagne, pendant la même année, la dépression fut encore plus violente et affecta également toutes les branches de la production. On vit 81 maisons de Berlin appartenant aux industries de la fonderie, des machines et de l'électrotechnique adresser une demande au ministre de Prusse pour obtenir de l'Etat des commandes à des prix même non rémunérateurs, pour ne pas se voir dans l'obligation de licencier leur personnel. A la même époque les banques hypothécaires de Poméranie et de Mecklembourg-Strélitz, la banque de Leipzig, la Société de séchage des drèches de Cassel, la Société d'électricité Kammer ; le Dresdner Creditandstalt, la Société par action Terlinden et tant d'autres, dont une caisse d'épargne, sombraient dans des krachs retentissants. Les faillites s'élevèrent dans l'année au chiffre de 10.666 au lieu de 8.536 en 1900 et 7.721 en 1899, grandes années de prospérité.

Comment dès lors attribuer des effets aussi généraux, aussi simultanés à une cause comme la surproduction, qui peut varier suivant les nations et suivant les industries, puisqu'elle dépend à la fois des différents producteurs et du perfectionnement de leurs moyens de production ? Ne faut-il pas, au contraire, invoquer pour les expliquer une raison universelle, indépendante de la volonté de l'homme et du perfectionnement de ses moyens d'action ? Nous nous rangeons, pour notre part, à l'avis de M. Juglar, qui attribue les crises proprement dites, non au producteur, mais au spéculateur. La théorie du savant économiste peut se résumer ainsi.

A certaines époques, après une période de recueillement, de stagnation des affaires, pendant laquelle on li-

quidait les effets d'une crise précédente, les capitaux qui avaient été retirés de l'industrie à la suite des mécomptes du passé et avaient été employés à acheter des fonds publics, rebutés par le très faible intérêt qui les rémunèrent au taux où ces valeurs sont parvenues, tentés, d'autre part, par les bas prix des différents produits amenés par la crise que l'on vient de traverser, arrivent sur le marché ; ces capitaux, fruits des réserves ou de l'épargne, joints à la masse des capitaux de roulement que l'état de léthargie dans lequel sont les affaires a rendu disponibles dans toutes les industries, constituent un merveilleux instrument d'activité économique. Pour les employer, on va faire de fréquentes émissions et créer dans toutes les branches de la production de nombreuses entreprises. Les diverses industries étant solidaires, tout mouvement qui se produit dans l'une d'elles, toute activité nouvelle a sa répercussion chez les voisines, c'est partout un merveilleux essor qui fait monter les prix des objets les plus divers et la hausse succède à la hausse.

Mais bientôt les capitaux disponibles, cause initiale de tout ce mouvement, seront absorbés. N'ayant pas d'argent liquide en quantité suffisante pour solder leurs achats, mais désireux de profiter de la hausse qui, depuis quelque temps, fait monter tous les prix et ne semble pas pour le moment avoir de limites, les spéculateurs achèteront à crédit, espérant, après une légère attente, repasser leurs acquisitions avec un beau bénéfice à une nouvelle couche d'acheteurs. Ceux-ci devant agir de même, on pourrait croire que le mouvement ne doit plus s'arrêter ; il touche cependant à sa fin. L'élévation croissante des prix, en effet, ralentit et finit par arrêter l'échange des produits, les spéculateurs engagés à la hausse et trompés dans leur espoir ne voulant pas livrer en perte, renouvellent à l'échéance leurs effets de commerce et assiègent tous à la fois les banques qui doivent, pour défendre leur encaisse métallique, élever le taux de leur escompte. Obligés de subir cette augmentation qui est

quelquefois très élevée — elle a dépassé pendant certaines crises 10 % — ou de vendre les marchandises qu'ils ont achetées à la légère, les spéculateurs commencent à liquider leurs positions et, petit à petit, la baisse d'abord localisée sur les produits, objets de la spéculation, gagne les autres transactions et même les spéculations au comptant. Ces ventes forcées des spéculateurs obligés de se liquider, ventes qui sont d'autant plus violentes et plus accentuées que la chute des cours est plus rapide, les transactions au comptant même auxquelles le marché n'est pas habitué, tout concourt à rendre la baisse aussi profonde que la hausse avait été brillante et souvent, nous l'avons vu, le cours des produits descend au-dessous du niveau où il était avant la période de prospérité. Cependant, devant le malaise général, l'activité économique fléchit, la consommation se rétrécit et les industries dans lesquelles la spéculation tient le moins de place sont affectées comme les autres par le resserrement des affaires.

Il n'est pas niable que la surproduction ne joue un rôle dans ce mouvement, qu'à un certain moment les offres dépassent les demandes, que la liquidation des crises ne soit pas rendue plus difficile par le fait que les industriels continuent à produire plus qu'il n'est nécessaire, mais selon cette théorie, la cause initiale du phénomène, celle qui doit être rendue responsable des crises industrielles, ce sont les excès de la spéculation qui, prenant pour base de ses calculs un état économique favorable au progrès, à la marche en avant, exagère tellement le mouvement que l'organisme ne peut supporter l'effort qu'on lui demande et qu'il faut s'arrêter un moment, où même retourner en arrière, pour consolider les résultats acquis, avant de repartir sur de nouveaux frais. Et ce qui semble établir le bien fondé de cette doctrine, ce qui semble démontrer que la surproduction ne peut être rendue responsable de ces bouleversements économiques, mais, au contraire, qu'il faut en accuser la consommation qui,

suivant les époques, s'enfle démesurément ou se rétrécit d'une façon singulière, c'est qu'ainsi qu'il est apparu dans la dernière crise pendant les années 1899-1900, pour de nombreuses industries, la production ne peut souvent suffire pendant la période de prospérité aux demandes de la consommation.

Ne pouvant fournir en quantité suffisante pendant la période de prospérité, offrant avec excès pendant la période de crise, la production ne mène donc pas le mouvement mais le suit, au contraire, tant bien que mal. Le producteur ne règle donc pas le marché, il subit la loi du consommateur. Il propose et le consommateur dispose.

On ne peut donc pas attribuer à la trop grande multiplication des offres ces grands mouvements économiques mais à la variation des demandes ; il n'est cependant pas niable qu'il n'y ait aujourd'hui dans toutes les branches de l'industrie une tendance à produire avec excès. Les causes, nous l'avons dit antérieurement, semblent en être, d'une part, la pratique de plus en plus répandue de l'association en matière financière qui multiplie les entreprises et leur permet de se donner un outillage plus puissant et surtout l'emploi sans cesse croissant du machinisme qui augmente à l'infini les moyens de fabrication. Comme l'a fait observer, en effet, l'homme politique éminent, dont nous citions plus haut l'opinion, lorsque le travail manuel était la grande force productive, cette force était limitée par un élément que l'on ne pouvait accroître à volonté : le chiffre de la population ; mais aujourd'hui que ce sont les machines, dont on peut multiplier le nombre indéfiniment, qui jouent de beaucoup de rôle principal, l'accroissement est sans bornes. D'autre part, des pays qui étaient les clients des nations plus avancées, instruits par l'expérience de leurs voisins, se sont mis à utiliser les matières premières qui étaient à leur disposition et à devenir producteurs à leur tour ; ce sont non seulement des débouchés qui se ferment, mais des concurrents qui entrent en lice.

Pour toutes ces raisons, il advient fréquemment que dans un pays la production soit supérieure aux demandes et que le marché arrive à être saturé ; il en résulte alors un état de malaise auquel on donne le nom de crise, mais ce n'est plus un mouvement de l'importance de celui dont nous venons de parler, ce n'est plus une crise industrielle ; c'est, suivant les cas, une crise métallurgique, une crise minière, une crise textile, etc... qui n'affecte qu'un pays et se localise dans une industrie.

Il est rare, d'ailleurs, même dans cette hypothèse, que la surproduction soit la seule cause du bouleversement et qu'elle ne soit pas secondée par un autre élément ; c'est ce qui a eu lieu, tout récemment, pour l'industrie métallurgique en Russie. Attirés par les beaux bénéfices faits par les premières exploitations qui s'étaient fondées dans cette branche de la production, de très nombreux établissements se formèrent en Russie, à l'aide des capitaux belges et français. Pendant quelque temps la situation fut florissante, les entreprises en activité recevant, outre les commandes du gouvernement et celles des industries clientes, les ordres de leurs futures concurrentes qui élevaient leurs usines, mais lorsque ces installations furent terminées, la situation changea ; d'un côté, en effet, on avait perdu une source de débouchés, de l'autre, il fallait partager les commandes avec une foule de compétiteurs nouveaux. Il apparut alors que les exploitations métallurgiques étaient trop nombreuses en Russie et que leurs capacités de production excédaient la faculté d'absorption de la consommation. La production de fonte était passée en effet de 1895 à 1900, de 1.452.380 tonnes à 2.925.600, et celle des fers et aciers finis, de 295.568 tonnes à 1.830.360. Cependant, une cause étrangère à la surproduction précipita la crise. La plupart de ces établissements, en effet, avaient eu l'imprudence de se constituer avec un capital insuffisant, presque tous manquaient de fonds de roulement, quelques-uns même n'avaient pu construire leurs usines avec leurs propres ressources, tous avaient eu re-

cours, dans une mesure plus ou moins large, au crédit. Or, il arriva que les banques russes, gorgées de papiers, s'alarmèrent et refusèrent toute avance nouvelle, les banques étrangères les imitèrent ; pour faire face aux échéances, les industriels à court de ressources durent faire argent de tout et précipitèrent sur le marché de grosses quantités de produits ; la plupart des établissements étant dans la même situation, les offres se multiplièrent et amenèrent une crise très sérieuse : de 80 kopecks le poud, la fonte tomba à 40. On ne peut, pour expliquer cette crise, faire intervenir d'autre cause que la surproduction, la Russie était, au moment où elle s'est produite, dans un état général de prospérité, état général qui, on le sait, a tant d'influence pour les industries minières ou métallurgiques, et, dans tous les autres pays d'Europe, la sidérurgie était en pleine hausse et en pleine expansion ; c'était donc une crise localisée dans un pays et dans une industrie, et cette crise avait pour cause la formation, dans ce pays et dans cette industrie, d'exploitations dont la faculté de production dépassait de beaucoup la capacité d'absorption de la consommation, mais elle fut rendue plus rapide et plus âpre par la suppression du crédit auquel avaient eu recours, dans des proportions inusitées, toutes ces entreprises (1).

Les crises industrielles proprement dites ne sont donc pas le résultat de la surproduction, mais des excès de la spéculation ; toutefois, sans être capable de créer ces grands mouvements la surproduction peut amener des crises passagères qui sont localisées dans un pays et dans une industrie.

Ceci admis, cette longue digression nécessaire à la clarté de notre sujet terminée, il nous faut, maintenant que nous sommes renseignés sur l'origine du phénomène, examiner quelle influence le cartel aura sur lui, quel remède il pourra apporter dans l'avenir à ses effets qui,

(1) Kergall, *Revue économique et financière*, 1902.

nous avons essayé de le démontrer, sont si funestes pour les industriels.

La question qui soulèvera l'accomplissement de cette tâche peut s'énoncer ainsi : des hommes quelqu'intelligents qu'on les suppose, aussi bien placés pour être renseignés qu'il sera possible, peuvent-ils se flatter de diriger la production d'un pays de façon à fournir aux 40 ou 50 millions de consommateurs de ce pays, les produits dont ils auront besoin, en quantité suffisante, et cela malgré les à coups qui se produisent périodiquement dans un sens ou dans l'autre, suivant que les conditions générales de la vie économique font augmenter ou diminuer la consommation ? Toute erreur de leur part aurait, faut-il le faire remarquer, une énorme répercussion, certaines industries, comme celle du charbon, ayant une importance vitale pour la nation toute entière. D'un autre côté, en admettant que ces hommes-Providence, comme les appellent leurs adversaires, ne réussissent pas complètement dans leur tâche, que les crises se produisant, dans un sens ou dans un autre, déjouent leurs prévisions, s'ensuivra-t-il, qu'en temps normal, leur action ne sera pas bienfaisante, que la violence de ces crises elle-même n'en sera pas diminuée ?

Les adversaires de ces ententes de producteurs, tout en reconnaissant qu'elles ont eu jusqu'ici une conduite modérée et plutôt heureuse pour la collectivité, s'attachent à faire ressortir les dangers que fera courir à cette collectivité l'arbitraire avec lequel le comité-directeur fixera les quantités qui lui seront nécessaires. « Si le syndicat d'Essen, dit M. Villain, cessait d'être raisonnable, ou s'il se trompait dans ses appréciations, si, par exemple, il réduisait un jour la participation de 25 %, alors que les besoins de la consommation n'impliqueraient qu'une diminution de 12 %, quel recours auraient les consommateurs contre les hommes qui auraient contribué, par leur imprévoyance, à créer un déficit et à hausser le prix du charbon ? Quel temps singulier que le

nôtre où l'on base la vie économique de presque tout un peuple sur le principe de l'infaillibilité d'un conseil d'administration de syndicat ! »

L'objection est sérieuse, mais les partisans du cartel répondent que les dangers qu'elle met en avant sont exagérés. Remarquons, tout d'abord, disent-ils, que si l'organisation d'une industrie en cartel avec bureau de vente et comité-directeur, auquel seront soumis tous les adhérents, fait reposer la production de cette industrie, et, quelquefois, comme le fait observer M. Villain — ce sera évidemment dans des cas très rares — la vie économique de la nation sur l'infaillibilité d'un conseil d'administration de syndicat, dans presque tous les pays, même dans ceux qui se sont données les institutions parlementaires, ce n'est plus la fortune publique seulement, mais la vie de la nation toute entière, qui repose sur le principe de l'infaillibilité d'un conseil de ministres, les Chambres ne faisant guère, en matière de politique étrangère, que ratifier les actes du pouvoir exécutif qui a les moyens d'engager les intérêts de la nation, de telle sorte que les membres du pouvoir législatif ne puissent plus intervenir que dans le sens qu'il leur indique. Il n'est donc pas en principe plus choquant de voir un comité d'hommes éclairés, ayant pour la plupart une situation industrielle considérable et une pratique des affaires éprouvée, puisqu'ils seront choisis par tous les membres de l'industrie intéressée, réglementer le fonctionnement de cette industrie, que de voir un groupe d'hommes politiques qui seront souvent beaucoup moins désignés à leurs fonctions par leurs aptitudes, et dont le recrutement sera beaucoup moins sérieux, disposer du sort de leur pays.

Voici pour le principe, mais en fait, la tâche tentée par les dirigeants du groupement de proportionner la production à la consommation est-elle réalisable ? Les partisans des ententes de producteurs affirment que oui, car, disent-ils, le cartel aura pour la remplir des facilités uniques. Il recevra, en effet, à son bureau de vente cen-

tral, qui sera quelquefois secondé par des bureaux de vente régionaux, la presque totalité des commandes du marché intérieur, ce qui le mettra évidemment dans une situation exceptionnelle pour connaître les besoins du dit marché ; de plus, ses employés spéciaux le renseigneront sur l'état des différentes places étrangères et sur les chances de crise qui menaceront de se produire, dans un sens ou dans l'autre. Enfin, ces éléments d'appréciation l'engageraient-ils, par leur insuffisance, à quelqu'erreur, lui feraient-ils faussement apprécier la quantité de produits qui devrait être offerte à la consommation, qu'il sera très rare que cette erreur soit commise dans un sens préjudiciable à la collectivité, exposée à ne plus être approvisionnée suffisamment, car, comme nous l'avons vu dans la première partie de cette étude, les adhérents d'un cartel seront toujours disposés à forcer leur production, toute limitation de cette production étant pour eux une mesure très pénible, que l'on ne prendra que lorsqu'on y sera absolument forcé par la nécessité, les frais de fabrication et ceux de rétribution du personnel diminuant seuls, en cas de limitation de la production, et les frais généraux, les frais d'entretien et ceux d'amortissement du capital immobilisé restant les mêmes et devant être supportés par une production raréfiée. Il n'y aura donc pas lieu de craindre, disent les partisans de ces ententes, que le groupement n'impose à ses adhérents une réduction trop forte, la plupart du temps, celle qu'il fixe n'étant même observée que d'assez loin, et si, dans la proportion de la production à la consommation il y a une erreur de commise, ce sera évidemment en trop. L'intérêt des coalisés sera, sur ce point, la sauvegarde de ceux de la collectivité.

L'entreprise que tentera le cartel, de proportionner la production à la consommation, est donc justifiable en principe et, est en fait réalisable ; il nous faut maintenant examiner quel sera le but exact des dirigeants du groupement ; auront-ils la prétention de supprimer les crises

industrielles proprement dites, ou simplement celles qui ne naissent que d'un excès de production ; voudront-ils seulement assurer plus de stabilité à leurs conditions d'exploitation et aux prix ; quels seront enfin leurs procédés ? Il ne semble pas que les producteurs puissent espérer amener par leur entente la fin des crises industrielles proprement dites, qui sont, nous l'avons vu, causées par les excès de la spéculation.

Si la surproduction était, en effet, la cause de ces bouleversements, le cartel, qui est quelquefois tout-puissant dans l'industrie où il est formé, par les bureaux duquel, comme cela a lieu en France pour la fonte, en Allemagne pour le coke, passe presque tous les produits destinés à la vente, le cartel pourrait, en assujetissant ses membres à une discipline sévère, en s'efforçant de proportionner rigoureusement leur production à la consommation, essayer de les éviter ; mais du moment que ces bouleversements économiques ne sont pas dus à un motif unique, sur lequel il puisse avoir quelqu'action, mais, au contraire, sont influencés par des phénomènes nombreux, tels que l'abondance ou la pénurie des récoltes, les guerres, les tarifs douaniers, les pertes ou les conquêtes de débouchés économiques et causés par les excès de la spéculation qui prend l'un ou l'autre de ces événements pour base de son action, du moment que ces bouleversements se produisent, d'autre part, à la fois dans de nombreux pays et y affectent toutes les industries, le cartel qui est fondé, lui, dans un pays et dans une industrie qui n'a aucune influence sur leurs causes, ne peut avoir l'ambition de les supprimer. Il s'efforcera donc simplement de les diminuer, d'en adoucir les effets.

Contrôlant une proportion extrêmement forte de la production de l'industrie où il est formé, — au moins 80 % — recevant, d'autre part, à son bureau de vente, les commandes des gros et des moyens consommateurs, et aussi celles des marchands qui vont approvisionner les petits producteurs, centralisant tous les renseignements

que lui feront parvenir les Comptoirs régionaux, ou ses employés spéciaux, le comité-directeur du cartel sera à même, mieux que n'importe quel industriel isolé, de proportionner les offres aux demandes et de faire succéder la production raisonnée à la production anarchique. M. Paul-Louis Dubois a défini, d'une façon heureuse, la tâche qu'il entreprendra ainsi : le malthusianisme industriel. Elle peut se diviser en deux parties.

Dans la période de prospérité où l'industrie souvent ne peut pas suffire aux commandes, il relèvera la quantité que chacun de ses adhérents est autorisé à apporter sur le marché et s'efforcera de les inciter à porter leur production à son maximum. Il faut toutefois avouer que, dans cette première partie de la crise, le cartel ne paraît pas donner des résultats supérieurs à l'industrie libre. Les producteurs isolés sont, en effet, engagés très puissamment, lorsque vient une période prospère où tous les prix sont en hausse, à augmenter d'eux-mêmes leur production jusqu'à l'extrême rendement de leurs exploitations, sachant bien que les cours rémunérateurs dont ils jouissent ne dureront pas longtemps et qu'il importe de profiter de l'aubaine. Il semble même que l'on puisse supposer que le cartel, qui, comme nous l'avons vu dans la première partie de cette étude, en examinant les effets de ces syndicats de producteurs, amène une certaine régularité de prix, en évitant les hausses trop fortes pendant la période d'activité et les baisses trop profondes pendant celle de dépression, que le cartel qui, dans le cas présent, ne permettra pas, par conséquent, à ses adhérents, de réaliser des gains aussi considérables que s'ils étaient restés indépendants, aura une action moindre sur l'insuffisance de la production, que celle qui se serait produite d'elle-même dans les conditions ordinaires de l'industrie, par l'appât de gains plus considérables. Toutefois, si ce désavantage qui, théoriquement, semble probable existe réellement, il faut avouer qu'il n'est pas bien grand, rien dans le passé ne le révélant.

De 1898 à 1900, l'activité économique était arrivée en Allemagne à son maximum d'intensité ; l'industrie, notamment, malgré la multiplication des entreprises dans toutes ses branches, multiplication dont on peut avoir une idée en se rappelant que, de 1892 à 1899, en sept ans, la consommation du combustible avait augmenté dans le pays de 42 millions de tonnes, l'industrie ne pouvait arriver à satisfaire aux commandes. Nous allons donc pouvoir examiner quels furent, à cette époque, les efforts des cartels pour remédier à cette situation et nous prendrons pour sujet de notre étude l'industrie où cette situation se faisait le plus cruellement sentir puisqu'elle est la mère nourricière de toutes les autres : l'industrie du charbon.

Outre l'augmentation des demandes des consommateurs nationaux, d'autres causes, telles que la prospérité générale des autres nations voisines et clientes de l'Allemagne, les transports que nécessitait la guerre du Transvaal qui en employant le combustible anglais disponible, ouvraient de nouveaux débouchés au charbon allemand, un précoce et rude hiver, tout concourait à multiplier la consommation et à rendre plus malaisée la tâche des groupements de producteurs formés dans les diverses spécialités de cette industrie. Examinons donc comment ils se comportèrent en la circonstance. Le syndicat d'Essen formé entre les producteurs de houille réussit à augmenter sa production, pendant ces deux années, de 7.215.000 tonnes, augmentation qui dépassa en 1900 4 millions de tonnes ; d'autre part, l'écart entre la moyenne de la participation conventionnelle et la production effective était tombé de 4.821.600 tonnes, chiffre auquel il était en 1898, à 2.363.970 ; or, avant cette période, les progrès de la production n'étaient guère que de 2 millions de tonnes par an. La comparaison des résultats ainsi obtenus par les producteurs syndiqués avec ceux qu'obtinrent les industriels indépendants, va faire ressortir la supériorité du cartel en la circonstance.

L'augmentation de production du syndicat qui, en 1898, sur 96.310.000 tonnes extraites par l'Allemagne en livrait 44.866.000, soit un peu moins de la moitié, fut en deux ans, nous l'avons dit, de 7.215.000 ; or, pendant la même période les producteurs indépendants qui, eux, extrayaient en 1898 51.454.000 tonnes, soit un peu plus de la moitié de la production totale de l'Allemagne, n'augmentaient la leur que de 6.475.000, soit d'une quantité inférieure de 750.000 tonnes à celle du cartel. Le syndicat d'Essen a donc fait pour remédier aux maux de la situation un effort très vigoureux, supérieur à celui des industriels indépendants ; il est vrai que, comme nous le verrons plus loin, il n'a pas été encore suffisant. Le tableau ci-dessous va résumer son action en la circonstance.

	Moyenne de la participation conventionnelle	Production effective du syndicat	Production totale de l'Allemagne
	—	—	—
1898.....	49.687.600 T.	44.866.000	96.310.000
1899.....	52 397.700	48.024.011	191.622.000
1900.....	54.441.970	52 081 000	110.000.000
Augmentation en deux ans	4.757.370	7.215.000	13.690.000

De son côté, le syndicat du coke décida qu'il n'y avait plus de limite de production, que la pénalité fixée pour les dépassements de la participation conventionnelle ne seraient que de 50 pennigs par tonne, alors que ses adhérents devraient payer 2 marks d'indemnité par tonne pour les livraisons inférieures à cette participation. Mais lui non plus n'arriva pas à satisfaire tous ses clients.

Pendant la même période, les progrès accomplis par le syndicat des briquettes de Westphalie avaient été encore plus considérables que ceux du syndicat d'Essen ; avant 1898, en effet, sa production n'augmentait guère que de 20 à 50.000 tonnes par an ; or, pour répondre aux demandes de la consommation dans ces années exceptionnelles, elle s'accrut annuellement de 200.000,

dépassant même le chiffre de participation conventionnelle. Les quelques chiffres suivants donneront, du reste, une idée exacte de l'importance des progrès accomplis.

	Participation conventionnelle	Participation admise	Production totale
1898....	1.077.142	1.078.338	1.078.318
1899....	1.287.029	1.205 113	1.295.113
1900....	1.460.382	1.590.816	1.530.816

Ainsi, en deux ans, le groupement, pour satisfaire les nouveaux besoins de sa clientèle, était arrivé à augmenter sa production de près de 50 %.

Les cartels formés dans les différentes branches de l'industrie du charbon ont donc fait tous leurs efforts pour remédier à la crise qui résultait de l'insuffisance de la production et satisfaire les consommateurs, il faut toutefois reconnaître qu'ils n'y ont pas réussi complètement. On leur a adressé, à ce sujet, les plus vifs reproches, reproches qui n'étaient pas justifiés puisque la situation ne résultait pas d'un manque de bonne volonté de leur part, mais d'événements qu'ils n'avaient pu dominer, mais reproches qu'expliquent, en partie, leur prétention de jouer, dans la marche de l'industrie, le rôle de « Deus ex machina ». Dès le commencement de 1900, il manquait, en effet, au marché allemand, d'après la *Revue du Comité des houillères de Silésie*, 1 million 1/2 de tonnes de houille ; or, la situation alla encore en s'aggravant pendant le courant de l'année. Les différents syndicats, devant l'abondance des demandes, réduisirent parfois les livraisons promises, pour pouvoir servir un plus grand nombre de clients, et refusèrent de garantir la livraison à date fixe des quantités stipulées, ce qui jeta le plus grand trouble dans beaucoup d'industries où les producteurs, ne pouvant compter sur une quantité suffisante du produit nécessaire à la marche de leurs exploi-

tations, le charbon, refusaient de s'engager, ou étaient obligés eux-mêmes de manquer à leurs contrats. Les cartels, malgré tous leurs efforts, ont donc été impuissants à corriger les événements et à suivre la consommation dans le bond énorme qu'elle a fait en avant, à cette époque ; mais ceci admis, rien n'autorise à conclure que les producteurs qu'ils réunissaient eussent obtenu un résultat plus satisfaisant s'ils étaient demeurés isolés. Nous avons vu, au contraire, en étudiant la conduite du syndicat d'Essen, qui ses progrès d'extraction avaient été plus considérables que ceux des producteurs non syndiqués, dont le chiffre de production était pourtant plus élevé que le sien. Concluons donc que, si les cartels ne peuvent supprimer les crises résultant de l'insuffisance de la production, ils feront, pour en adoucir les effets, — leur intérêt les y engage du reste — les efforts les plus énergiques et que rien ne permet de penser que leur action sera moins efficace à ce sujet que celle des producteurs isolés.

Mais c'est dans les moments de dépression, qui sont hélas les plus fréquents et les plus durables, lors des crises causées par l'excès de la production, que la supériorité des industries organisées en cartel apparaîtra. A ce moment, en effet, le cartel, renseigné par son bureau de vente qui concentrera toutes les demandes et par des employés spéciaux, fixera selon les nécessités du moment la proportion suivant laquelle ses adhérents devront réduire leur production pour la proportionner à cette consommation diminuée et, grâce à ses inspecteurs, grâce à son système de pénalités, il pourra espérer arriver à un résultat satisfaisant malgré les infractions qui seront souvent nombreuses, mais relativement peu importantes, infractions qu'explique la dureté du sacrifice imposé.

Pendant ces mêmes moments de crise, les exploitations indépendantes réduiront bien, en effet, pour cause de force majeure, leur production ; on verra certaines d'en-

tre elles, surtout dans les industries où l'on travaille sur commandes, arrêter le travail, un ou plusieurs jours par semaine, ou diminuer d'une façon générale sa durée, mais on n'agira ainsi que sous l'influence pressante de la nécessité, individuellement, sans ordre, sans calcul, sans aucune préoccupation de proportionner la production aux besoins de la consommation ; certaines exploitations mieux achalandées ou pouvant produire à moindres frais travailleront à force, alors que leurs concurrentes moins favorisées seront presque réduites au chômage ; toutes se disputeront, s'arracheront les commandes. En 1901, alors que par suite du malaise général, l'industrie du coke traversait une crise sérieuse, le syndicat imposa à ses membres une réduction moyenne de 21.35 % ; or, pendant la même année, les producteurs libres augmentaient la leur de 24.6 %, le même fait se reproduisit pendant le premier semestre de 1902.

Le syndicat, au contraire, auquel s'adresseront tous les gros et moyens consommateurs et les intermédiaires, qui, par le moyen de son bureau de vente unique ou de ses bureaux régionaux, centralisera tous les renseignements sur les besoins de la consommation, pourra, en fixant mois par mois la proportion selon laquelle ses adhérents devront augmenter ou diminuer leur production, essayer de suivre toutes les fluctuations des demandes.

L'examen des proportions fixées ainsi par les deux grands syndicats du coke et de la houille en Allemagne, pendant ces dernières années, va nous montrer avec quelle souplesse ils ont essayé de suivre les moindres mouvements de la consommation, faisant quelquefois varier d'un mois à l'autre, d'une façon considérable, le sacrifice qu'ils imposaient à leurs adhérents, selon qu'un événement fâcheux, comme le resserrement des demandes, ou au hasard heureux, comme un grève se produisant à l'étranger dans une industrie similaire, les y engageait. Voici les différentes réductions imposées par

le syndicat du coke pendant les dix premiers mois des années 1901-1902 ; on remarquera leur progression ascendante pendant l'année 1901, et, au contraire, la diminution qui s'est produite en 1902, où brusquement la réduction tomba à 12 %, pendant la grève française qui ouvrait un débouché nouveau et qui faisait croître la consommation de 70.000 tonnes en un mois.

	Réduction 1901	Consommation
Janvier 0/0	5,00	663.322 T.
Février.....	5,00	614.126
Mars.....	10,00	639.716
Avril	10,00 à 16,00	596.570
Mai.....	20,00	567.754
Juin.....	25,00	539.014
Juillet.....	33,3	530.187
Août.....	33,3	533.795
Septembre.....	33,3	520.202
Octobre	33,3	543.964

	Réduction 1902	Consommation
Janvier..... 0/0	37,7	483.565 T.
Février.....	31,03	478.645
Mars.....	35,2	497 534
Avril	28,94	526.663
Mai.....	29,72	538 690
Juin.....	27,64	537.960
Juillet.....	27,89	555.605
Août.....	23,2	589.774
Septembre	20,00	610.724
Octobre	12,00 (1)	680.000

De son côté, le syndicat d'Essen, pendant les dix premiers mois de ces deux années, fixa de la sorte la réduction de production de ses membres :

(1) *Moniteur des Intérêts Matériels*, nov. 1902.

	Réduction 1901	Répartition	Extraction
Janvier	8,87	4.849.843	4.419.813
Février	8,30	4.326.009	3.967.857
Mars	8,60	4.703.430	4.298.889
Avril	10,63	4.518.361	4.038.130
Mai	9,21	4.724.453	4.287 269
Juin	8,33	4.427.782	4.058.740
Juillet	13,72	5.107.130	4.406.283
Août	15,17	5.114.286	4.338.413
Septembre	14,15	4.735.832	4.065.945 (1)

	Réduction 1902	Répartition	Extraction
Janvier	19,99	4.940.005	3.952.600
Février	21,44	4.698.023	3.690.418
Mars	22,02	4.720.906	3.667.510
Avril	22,35	5.042.641	1.915.364 (?)
Mai	18,17	4.846.871	3.966.099
Juin	20,52	5.005.633	3.978.596
Juillet	23,37	5.416.789	4.151.164
Août	20,54	3.210.216	4.189.971
Septembre	20,39	5.213.873	4.156 221 (2)

Grâce à ces sacrifices, le cartel a pu diminuer les stocks que le ralentissement très prononcé de l'activité économique avait fait constituer ; c'est ainsi que, grâce à une réduction de production de 21.44 %, en février 1902, les approvisionnements qui étaient de 346.817 tonnes à la fin de janvier, tombèrent à 318.270 fin février, et 304.300 fin mars.

Dans l'industrie de l'alcool les mêmes résultats favorables ont été obtenus par les intéressés. En 1901, par suite de la grande augmentation de la production et de la diminution de la consommation, le stock était monté à plus d'un million d'hectolitres. La Centrale qui ne groupe pourtant que 80 % de producteurs les décida, en 1902, à une réduction de production de 18 %. Immédiatement la production des deux premiers mois tomba de 782.000 hectolitres à 519.000. Dans l'année, les stocks baissèrent de plus de 50 %.

(1) *Moniteur des Intérêts Matériels*, nov. 1902.

(2) Raffalovich. Trusts, cartels, syndicats.

Le cartel essaiera donc en s'inspirant de tous les événements qui pourront influer sur les demandes, de suivre la consommation le plus près qu'il lui sera possible pour prévoir et adoucir sinon supprimer les crises résultant de l'insuffisance ou de l'excès de la production, mais ce qui rendra sa tâche plus difficile et plus délicate, ce sera la nécessité de tenir compte des variations des demandes des pays étrangers, variations qui seront quelquefois très importantes et sur lesquelles il lui sera difficile d'avoir des renseignements précis. Le syndicat sera, en effet, informé d'une façon assez satisfaisante des besoins des consommateurs nationaux par son bureau de vente et ses agents, mais comment prévoir les resserrements ou les ouvertures de débouchés qui se produiront à l'étranger et, d'autre part, pour les pays qui sont grands exportateurs, si l'on ne tient pas compte de ces fluctuations, l'équilibre, si péniblement assuré sur le marché intérieur, ne sera-t-il pas détruit ? Ces variations sont, en effet, quelquefois très considérables.

Si l'on considère, par exemple, les exportations sidérurgiques de l'Angleterre, pendant les cinq dernières années, dans les pays qui sont ses clients principaux, on voit que, dans la plupart d'entre eux les demandes ont varié d'une année à l'autre, du simple au double, ainsi que le démontre le tableau ci-dessous :

Chiffres constatés pendant les cinq dernières années

	Maximum de demandes	Minimum de demandes
	—	—
Russie septentrionale	164.425 T.	46.877
— méridionale	76 003	45.774
Allemagne	559.372	256.193
Pays-Bas	417.711	162.611
Belgique	165.145	75.208
France	181 093	92.177
Suède	140.583	103.828
Norvège	70.568	53.316
Danemark	76.926	49.449
Italie	185 715	139.531
Espagne	31.207	15 564
	2 071.558	1.040.748 (1)

(1) *Moniteur des Intérêts Matériels.*

Ainsi, les onze pays examinés ont tous, en cinq ans, modifié plusieurs fois leurs demandes d'une façon considérable, la différence entre le maximum et le minimum atteignant presque cent pour cent. Que l'on suppose les métallurgistes anglais réunis en cartels et l'on jugera, par cet exemple, combien la tâche du groupement ainsi formé eût été délicate, puisqu'il lui eût fallu non seulement proportionner exactement la production de ses membres aux commandes des consommateurs anglais, mais encore faire suivre à cette production les fluctuations des demandes des pays étrangers dont l'importance variait, d'une année à l'autre d'une façon considérable.

Le cartel rencontrera encore une autre difficulté dans la désobéissance relative de ses membres, dans le cas hélas le plus fréquent où il les forcera à réduire leur production. Cette limitation de la production constitue, en effet, comme nous l'avons vu dans la première partie de cette étude, toujours un sacrifice très pénible ; d'autre part, les réductions imposées sont quelquefois très importantes ; elles ont atteint en 1901, pour le syndicat des cokes 43 %. Ceci explique que, malgré les pénalités qui atteignent les délinquants, dans des cas nombreux, les chiffres imposés par le comité-directeur ne soient pas atteints. Au mois de septembre 1902, par exemple, le syndicat d'Essen ayant fixé la réduction de production de la houille à 27 %, on ne la réduisit que de 20 %. En août 1902, la réduction officielle du syndicat du coke fut de 33 %, et la réduction effective de 23 %.

Il est superflu de faire remarquer que ces désobéissances peuvent gêner dans leur tâche les dirigeants du groupement qui ne peuvent ainsi compter sur des quantités certaines ; il semble toutefois que l'on ne doive pas s'exagérer cet inconvénient car la réduction effective suivant de loin, il est vrai, mais enfin suivant la réduction officielle, il suffit au comité-directeur d'escompter ses défaillances et d'exagérer la réduction fixée, pour le faire disparaître.

Et maintenant que nous connaissons les éléments qui permettront au cartel d'essayer de proportionner la production à la consommation, que nous avons passé en revue les procédés qu'il emploiera pour mener cette tâche à bien, et d'autre part, les obstacles qu'il trouvera devant lui, quelle réponse allons-nous faire à la question que nous nous sommes posée en tête de ce paragraphe et qui peut se résumer ainsi : l'homme peut-il essayer de diriger les faits économiques de façon à remédier à leurs inconvénients ou, au contraire, doit-il laisser faire, de peur, par une action malencontreuse, d'augmenter les maux qu'il prétend corriger ?

Il nous semble, pour notre compte, que l'on peut conclure que quelques hommes dont le recrutement assurera la haute capacité, qui auront en leur possession tous les éléments d'information et de décision qu'il est possible de réunir, qui jouiront, d'autre part, d'une autorité suffisante sur les producteurs de l'industrie qu'ils prétendent diriger, pour les décider à apporter à leur production les modifications que les événements rendront nécessaires, devront amener au point de vue de l'équilibre de la production et de la consommation, un état plus satisfaisant que celui qui résulte de la production anarchique et de la concurrence universelle. Leur propre intérêt, nous l'avons vu, étant d'accord en la circonstance avec celui de la collectivité et les poussant à approvisionner celle-ci plutôt trop que pas assez.

Et il semble, d'autre part, que cette nécessité de réagir contre les événements, d'essayer de les diriger plutôt que de se laisser accabler par eux sans résistance, s'imposera de plus en plus dans l'avenir à tous les esprits. Nous avons vu, en effet, que dans tous les pays où existent des cartels, ces groupements jouissent, soit comme en France, de la complicité bienveillante de l'Etat qui ferme les yeux sur leurs agissements, soit comme en Allemagne, de ses faveurs, mais, plus fort, on a vu ces der-

nières années, un gouvernement, le gouvernement russe, ne plus se contenter d'encourager l'existence des ententes de producteurs, mais entreprendre lui-même leur tâche et essayer de proportionner dans une industrie, l'industrie sucrière, la production aux besoins de la consommation.

Voici comment un auteur russe, M. Yanchoul, décrit son action à ce sujet : « Le comité des ministres, après l'exposé du Ministre des Finances, détermine pour chaque période de fabrication du sucre des années....., la quantité de sucre nécessaire à la consommation du pays même, la quantité obligatoire de provision du sucre dans chaque raffinerie et les prix extrêmes pour les marchés intérieurs à l'égard desquels la provision obligatoire reste inviolable. Tout le sucre fabriqué par les raffineurs au-delà de la norme établie est considéré comme superflu et au moment de l'exportation il est affranchi de l'accise et de l'impôt supplémentaire. Et seulement dans le cas de la hausse du prix du sucre sur les marchés européens, qui pourrait devenir un encouragement à une trop grande fabrication de sucre dans les raffineries russes, le Ministre des Finances est autorisé à intercéder auprès du comité des ministres pour qu'on diminue la quantité du sucre exporté et qu'on arrête complètement, pour un certain temps, l'exemption de l'impôt supplémentaire. Ces surplus de sucre, calculés dans chaque usine proportionnellement à leur production (moins 60.000 pouds par exploitation), sont surchargés, en cas de transfert sur les marchés intérieurs, outre l'accise, d'un impôt supplémentaire de 1 rouble 75 par poud. Mais un tel événement, c'est-à-dire l'admission du surplus du sucre sur les marchés intérieurs, ne peut être permise par le Ministre des Finances qu'en cas de hausse du prix, au-dessus de la norme assignée. Il va sans dire qu'en réglant de cette manière les actes commerciaux des raffineurs de sucre, le gouvernement doit se charger de veiller à ce que toutes les règles soient bien observées. Pour cette raison, il a décidé que la livraison ne pourra être faite

par les raffineurs qu'avec la permission donnée par le bureau d'accise qui affirme la régularité de l'exploitation par un document particulier (1). »

Ce n'est donc plus seulement l'initiative des particuliers qui s'efforce de remédier aux maux d'une situation fâcheuse, de diriger les événements, mais on voit dans un pays le groupement politique supérieur, l'Etat, entreprendre lui-même cette tâche et essayer d'assurer par voie d'autorité la bonne marche d'une industrie.

*
* *

Il semble donc que dans l'avenir on cherchera de plus en plus à intervenir dans le cours des faits économiques, à ne plus se laisser dominer par eux, sans chercher à corriger ce qu'ils peuvent avoir de fâcheux et que la limitation de la production aux besoins de la consommation sera la première partie de la tâche à laquelle s'efforceront les syndicats de producteurs.

La seconde consistera à organiser la vente en commun de leur production de façon, en premier lieu, étant vendeur unique, à obtenir de leurs marchandises des prix supérieurs, secondement à s'attribuer une grande partie des bénéfices que les intermédiaires réalisaient à leurs dépens sur les fluctuations de cours et, enfin, à réaliser sur les frais de vente, qu'entraînait une concurrence acharnée, d'importantes économies.

Il n'y a pas lieu d'insister longuement sur les bénéfices que retirent les syndicats de producteurs de la situation de vendeurs uniques ; nous avons vu, du reste, dans la première partie de cette étude, comment tous deux, cartels ou trusts, en usaient vis-à-vis du consommateur, mais peut-être est-il utile de mettre en valeur le rôle du bureau de vente vis-à-vis des intermédiaires.

(1) Yanchoul. Les syndicats industriels en Russie.

En effet, quand chacun des adhérents restera maître de vendre sa production, quelle que soit la sûreté des informations des dirigeants du groupement, quelles que soient l'attention et la minutie avec lesquelles ils s'appliqueront à leur œuvre en fixant mois par mois les quantités qui devront être produites, ils ne pourront jamais, en admettant même que la production totale pendant l'année soit rigoureusement égale aux besoins de la consommation pendant ladite année, ils ne pourront jamais faire en sorte qu'à tous les moments de cette période il y ait un rapport complet, absolu, entre les deux forces qu'il s'agit de régler l'une sur l'autre. Même en temps normal, alors qu'aucune crise n'influe sur elle dans un sens ou dans l'autre, la consommation, dans un grand nombre d'industries, est en effet absolument inconstante, elle varie d'une saison à l'autre dans des proportions considérables; il se formera donc, aux moments de dépression, des stocks que l'on épuisera lorsque les demandes se multiplieront. Et, dans les conditions ordinaires de l'industrie, lorsque les producteurs isolés sont le jouet de ces mouvements, ou même lorsque concentrés en cartels chacun d'eux écoule individuellement ses produits, on voit quel est le jeu des spéculateurs : ils profitent des périodes de dépression lorsque la pénurie des commandes incite les producteurs à abaisser leurs prix ou que l'abondance des offres, à la suite d'une récolte heureuse, les déprécie, pour constituer des approvisionnements qu'ils écoulent avec un bénéfice plus ou moins élevé, pendant la période d'activité qui ramène la hausse. Parfois, dans certaines industries comme dans celle des métaux par exemple, au moyen des stocks qu'ils retiennent où jettent selon le cas sur le marché, ils provoquent eux-mêmes ces alternatives de baisse et de hausse qui vont les mettre en gain. Intermédiaires entre les producteurs et les consommateurs, également renseignés sur les facultés des uns et sur les besoins des autres, les spéculateurs sont les pourvoyeurs

de la consommation et réalisent souvent, pour prix de leurs services, des bénéfices considérables.

Or, le comptoir de vente, en concentrant la presque totalité de la production d'une industrie destinée à la vente va permettre aux producteurs coalisés qui vont traiter directement dorénavant avec les gros et les moyens consommateurs, de s'approprier en grande partie les gains que faisaient jusqu'alors ces intermédiaires. Dans certaines industries, les négociants n'approvisionneront plus désormais que les tout petits consommateurs. Dans toutes ils ne feront plus la loi aux producteurs mais devront subir la leur et, s'ils réalisent des gains, ce ne sera plus à leurs dépens, mais au détriment de leurs clients. Par la vente en commun de leur production, les industriels se délivreront de la tyrannie de la spéculation et la contiendront dans les limites les plus étroites; il arrivera même que, prenant en main les intérêts des consommateurs, ils forcent les intermédiaires à être raisonnables. C'est ainsi que, pendant la crise qui a sévi en 1900, dans l'industrie du charbon et pendant laquelle des spéculateurs, profitant de la pénurie du combustible, en exigeaient des prix très exagérés, le Syndicat d'Essen stipula, dans ses contrats passés avec les marchands, qu'il se réservait le droit de leur infliger une amende de 10 marks par tonne vendue un prix excessif et même de rompre l'engagement conclu avec eux (1).

La création du comptoir de vente est donc, pour les producteurs, le moyen d'échapper à l'action souvent fâcheuse des spéculateurs et de s'approprier la plus grande partie des bénéfices que ceux-ci font à leurs dépens dans

(1) A l'heure actuelle, le cartel de la houille, celui du charbon et celui des briquettes qui sont réunis en Allemagne par un accord très étroit, ont la prétention de fixer les prix et les conditions de vente intervenant entre les marchands et le public. La tâche des intermédiaires se réduit donc ainsi simplement au rôle d'agent commercial.

les conditions ordinaires du commerce et de l'industrie et, comme nous l'avons vu, il ne les placera pas dans une situation moins heureuse vis-à-vis des acheteurs; enfin, il leur permettra de réaliser des économies importantes sur les frais de vente, frais de publicité, frais de représentation, frais de transports, que faisait, avant d'être réunie au cartel, chaque entreprise individuellement. Chaque fois donc qu'un accord réunira les producteurs de la même industrie, ils seront tentés, pour profiter de ces multiples avantages, de créer un organe central par lequel passera la production de tous les associés, et, quand le cartel n'existera pas, quand les industriels seront encore isolés, il arrivera qu'ils se réuniront en syndicat simplement à cet effet. Le fait s'est produit fréquemment pour la vente du blé, dans l'industrie agricole qui, par sa nature, par suite du grand nombre de producteurs et de leur éloignement les uns des autres, semblait rebelle à toute organisation de ce genre. L'examen des statistiques démontre que les cours du blé tombent au plus bas dans les mois qui suivent la récolte — novembre et décembre — et ce, par suite de l'abondance des offres; il y aurait donc tout intérêt pour les agriculteurs de retarder leurs ventes, ils n'en ont cependant pas souvent la possibilité faute de ressources suffisantes. On a donc fondé, dans certains pays, principalement en Allemagne et en Autriche, des sortes de sociétés coopératives qui engrangent le blé et attendent, pour le vendre, le moment qu'elles jugent le plus favorable. On profite ainsi, en premier lieu, d'importants avantages matériels, par exemple au point de vue de l'engrangement, du sèchage, du nettoyage, du mélange, etc., et ensuite d'améliorations des prix qui résultent de la suppression des intermédiaires et de l'unification des offres. Comme en Allemagne, les Kornhaüser — c'est ainsi que se dénomment les magasins de blé — sont souvent fort nombreux dans la même province, chacun d'eux se voit attribuer une zone dans laquelle il doit effectuer ses ventes. C'est donc le système des cartels de

répartition des marchés qui est ici employé. Dans leurs rapports avec leurs membres, ces coopératives emploient trois systèmes différents : ou bien elles achètent ferme à l'agriculteur et revendent de même, ou bien il intervient un véritable contrat de commission, ou bien l'adhérent reçoit au moment de son dépôt une avance qui leur donne le moyen d'attendre le règlement qui a lieu à la fin de l'année où on lui tient compte du prix moyen des ventes pendant toute la campagne (1). L'utilité de ces organisations a paru assez grande pour que, dans certains pays, l'Etat s'intéresse à leur fonctionnement. En Prusse, il est propriétaire des Kornhaüser qu'il fait élever à ses frais et qu'il loue aux syndicats; en Bavière, il les subventionne et en Autriche il les favorise par des mesures diverses. Aussi, sous l'influence de ces encouragements, le mouvement se développe-t-il rapidement; on compte, paraît-il, 45 associations de ce genre en Prusse seulement, et en Autriche et aux Etats-Unis, leur nombre s'accroît rapidement. En France, quoique les syndicats agricoles soient plus nombreux que partout ailleurs, on ne trouve qu'une coopérative de ce genre fonctionnant à l'heure actuelle; deux essais antérieurs ont échoué.

Chaque fois que les producteurs d'une industrie se réuniront pour s'entendre sur son exploitation, ils s'efforceront donc, pour profiter des avantages que nous venons de passer en revue, de créer un bureau de vente qui écoulera la production de tous les adhérents, et parfois les bénéfices de cette organisation paraîtront suffisants pour motiver à eux seuls la formation du syndicat. Les comptoirs de vente semblent donc appelés à se multiplier dans l'avenir. Cependant, l'institution n'est point parfaite et, dans certaines industries, son fonctionnement fera naître une assez grave difficulté.

(1) Souchon. L'organisation de la vente du blé. *Revue Politique et Parlementaire*, 10 juillet 1901.

Si le comptoir doit débiter des spécialités différentes, il faudra en effet assurer aux producteurs de chacun de ces articles qui, rappelons-le, n'auront d'autres débouchés à l'intérieur et souvent à l'extérieur que le comptoir, une égale activité. Si un article est favorisé par un courant de demandes très puissant alors que les autres sont délaissés par les consommateurs, pour maintenir l'équilibre entre ses adhérents et empêcher les uns de faire de gros bénéfices tandis que les autres seraient presque réduits à l'inactivité, le comptoir sera donc forcé de deux choses l'une : ou de refuser nettement ces commandes excessives, ou, en élevant brusquement les prix de la marchandise convoitée, de forcer les acheteurs à se rejeter sur des produits similaires. Mais que, par un brusque revirement, les faveurs de la consommation aillent à un autre produit, et voici le comptoir obligé de changer toute sa politique. Or, l'on conçoit combien la tâche de placer tous les adhérents sur le même pied, et pour cela de diminuer les bénéfices excessifs des uns pour permettre aux autres, moins favorisés par les circonstances, de prospérer également, sera délicate, d'autant plus que les spécialités et les types de marchandises seront parfois très nombreux; le cartel de la houille en compte, paraît-il, 1.400. Les récriminations qu'a soulevées, chez les intéressés, son accomplissement, ont failli à plusieurs reprises amener la dissolution de certains cartels. Tout dernièrement, le contrat qui liait les adhérents du Syndicat d'Essen a failli, à cause précisément de ces difficultés, ne pas être renouvelé. Les producteurs de houille maigre qui se plaignaient en effet que, dans la période très prospère que venait de traverser l'industrie du charbon, leur production qui était destinée à la consommation domestique n'eût pas augmenté et, qu'actuellement, comme elle était restée constante, on prétendît la diminuer pour donner un peu d'activité aux producteurs de houille grasse qui avaient été très favorisés les années précédentes mais qui traversaient à l'heure actuelle, une

crise très sérieuse. Pour leur donner satisfaction et obtenir leur adhésion au renouvellement du contrat, le comptoir dut leur acheter au prix de 3 m. 50, une qualité valant 5 marks, quoique n'en ayant pas l'écoulement, et constituer ainsi des stocks qui seront conservés provisoirement dans une mine.

La tâche qu'assumera le comptoir de vendre la production de tous ses adhérents, sans avantager aucun d'eux, sera donc fort délicate lorsqu'il y aura plusieurs articles différents à écouler, ce qui sera le cas très général, et les difficultés qui naîtront à ce propos seront assez sérieuses pour donner des craintes au sujet de la solidité du contrat qui lie les intéressés. Mais un autre danger menacera encore la prospérité du groupement de producteurs, danger qui ne naîtra plus, lui, d'une difficulté du fonctionnement intérieur de l'entente, mais de la base artificielle sur laquelle repose sa situation : ce sera la création, dans la branche d'industrie contrôlée, d'entreprises nouvelles qui viendront combattre le monopole et réduire les bénéfices des exploitations coalisées.

Les prix élevés obtenus par l'accord des producteurs feront naître, en effet, la concurrence. Le cartel ayant groupé la presque totalité des entreprises fonctionnant dans la branche d'industrie où il est formé, se croira assuré de la jouissance paisible d'une situation heureuse; cependant les avantages que ses adhérents retireront de leur accord exciteront les convoitises. De nouvelles exploitations seront créées et l'association se trouvera placée, vis-à-vis d'elles, entre deux alternatives : ou bien les admettre dans son sein et elles réclameront dans ce cas, pour prix de leur adhésion, un chiffre de participation très élevé, ou bien les traiter en ennemies; mais elles vendront alors à des prix légèrement inférieurs à ceux du syndicat et, grâce au gros chiffre de vente que leur feront obtenir ces réductions, elles pourront, malgré la diminution du profit sur chaque objet vendu, espérer faire encore des bénéfices suffisants; de plus, elles contrarieront

la tâche qu'entreprendra le comptoir de proportionner la production aux demandes, et rendront illusoires les sacrifices qu'il imposera à ses membres. Ainsi, pendant le premier semestre de 1902, le Comptoir d'Essen, devant le resserrement de la consommation, avait réduit à 23.200.000 tonnes la production de ses membres contre 25.072.692 en 1901; à la même époque, les mines dissidentes élevaient la leur au chiffre de 4.484.385 tonnes, alors qu'elle n'était que de 3.858.843 tonnes l'année précédente ; de ce fait, alors que le syndicat imposait à ses adhérents une réduction de 7 1/2 %, la production totale du bassin rhénan-westphalien ne diminuait que de 4 %. Lorsque le cartel ainsi menacé aura affaire à des entreprises de faible importance, il pourra espérer s'en débarrasser par des guerres de prix. Mais s'il se trouve vis-à-vis une exploitation très puissante, l'entreprise sera beaucoup plus malaisée et entraînera pour les adhérents, pendant un temps assez long, des sacrifices extrêmement lourds; dans certaines industries elle sera même impossible. Comment le Syndicat d'Essen pourrait-il, en effet, espérer ruiner par une guerre de prix les compagnies charbonnières de son bassin; il devrait, pour y réussir, faire des sacrifices considérables portant sur les 40 millions de tonnes qu'il livre aux consommateurs nationaux et cela pendant plusieurs années; y parviendrait-il enfin et ces compagnies cesseraient elles leur exploitation que le gouvernement allemand prononcerait leur déchéance, et que d'autres groupements financiers viendraient prendre leur place.

Il faudra donc, dans un grand nombre de cas, désespérant d'écraser le nouvel adversaire qui vient de naître, entrer en composition avec lui, lui faire une place dans la coalition et ainsi, dans l'avenir, la consommation n'augmentant pas de ce fait, réduire la production des premiers membres pour maintenir l'équilibre avec les demandes. L'inconvénient du cartel, le point faible de la tentative des producteurs d'une industrie de s'assurer,

par l'entente, le monopole, sera donc de susciter, par les heureux résultats obtenus, de nouveaux concurrents avec lesquels, faute de pouvoir les supprimer, il faudra, dans des cas fréquents, partager les bénéfices de l'entreprise, ce qui diminuera chaque fois d'autant ceux-ci.

Mais cet inconvénient, quelque réel qu'il soit, ne semble pas devoir être assez puissant pour empêcher le développement de ce genre d'accords de producteurs. Si la législation ne change pas, si le système économique actuel demeure en vigueur, il faut donc s'attendre, pour les raisons que nous avons énoncées plus haut, à voir dans tous les pays où se rencontrent ces conditions favorables, se former chaque année, plus nombreux, des cartels qui s'efforceront de proportionner rigoureusement leur production aux demandes et par la vente en commun, de s'assurer une situation privilégiée vis-à-vis des consommateurs et des intermédiaires.

II. — LE TRUST

Les trusts ont pris, aujourd'hui, une énorme importance aux Etats-Unis. Quoique les statistiques varient et qu'il soit par conséquent impossible de déterminer, d'une façon rigoureusement exacte, leur nombre et le chiffre de leurs ressources, on se met généralement d'accord pour évaluer à 30 ou 35 milliards le chiffre du capital qu'ils mettent en œuvre, et à 250 ou 300 le nombre des branches de la production qui sont sous leur domination.

Non seulement les industries ordinaires sont envahies, mais les services publics, eux-mêmes, sont souvent contrôlés par eux et enfin, le marché national ne paraissant pas un champ suffisamment vaste pour les ambitions des capitaines d'industrie qui provoquent la constitution de ces agglomérations de capitaux, on voit aujourd'hui se former des associations qui ont pour but de mettre sous

la même direction, sur le globe entier, la production d'une marchandise. Mais, à l'heure actuelle, le phénomène a cessé d'être exclusivement américain; il envahit peu à peu l'Europe; l'Angleterre a déjà donné naissance à sept ou huit de ces groupements qui, par la force de leur concentration et l'étendue de leur monopole, ne le cèdent en rien à leurs congénères d'outre-mer, et l'Espagne elle-même, l'Espagne qui, par l'audace de ses méthodes ou l'étendue de ses progrès économiques, ne marche pourtant pas en tête des autres nations, a vu deux des branches de sa production, et non des moindres, se concentrer en des syndicats.

La nouvelle organisation industrielle fait donc jusqu'ici des progrès journaliers; le mouvement va-t-il encore s'accentuer dans l'avenir ou bien, au contraire, va-t-il décroître peu à peu. Devons-nous nous demander, avec le professeur Jenks, si nous vivrons assez pour voir toutes les industries dirigées par ces syndicats de producteurs, ou affirmer, avec M. de Rousiers, que les trusts « constituent simplement un accident, un cas pathologique, seulement qu'ils ont revêtu en plus, aux Etats-Unis, la forme épidémique par suite de la généralité et de l'intensité des conditions artificielles qui les favorisent ? »

Peut-être ces deux opinions peuvent-elles être taxées d'exagération et la vérité se trouve-t-elle dans un juste milieu. Certains trusts, en effet, sont, nous avons déjà essayé de le démontrer, non pas un phénomène anormal reposant sur des causes artificielles, mais une manifestation du progrès économique. Leur existence et leur succès reposent sur ce fait qu'un énorme capital placé dans une seule main est plus puissant que des capitaux disséminés en de nombreuses entreprises, et qu'une exploitation extrêmement puissante produit et vend à moindres frais qu'une quantité d'exploitations faibles ou moyennes, de même importance totale. Le trust ne doit donc pas être considéré comme un accident, comme un

cas pathologique; mais, d'autre part, il est certain que les moyens d'action que nous venons d'examiner ne seront pas aussi puissants dans toutes les branches de la production, que toutes les industries ne seront pas un terrain également favorable pour la concentration financière, industrielle et commerciale, et, que par conséquent, on ne doit pas conclure que cette forme de syndicat de producteurs s'implantera partout. Quel est donc l'avenir des trusts ?

Les trusts, nous l'avons vu dans le chapitre précédent, peuvent se diviser en deux classes : ceux, et ce sont encore de beaucoup les plus nombreux, à l'origine desquels on peut relever un élément artificiel, et ceux dont l'existence ne repose que sur les avantages d'une organisation perfectionnée.

Ces deux causes différentes doivent-elles disparaître dans l'avenir ? Nous allons voir, en les examinant séparément, que rien ne permet de le prévoir. On peut distinguer en effet, nous l'avons vu d'autre part, trois éléments artificiels qui favorisent la formation de ces coalitions : les tarifs douaniers, les brevets d'invention et les faveurs des compagnies de transport. Or, s'il y a lieu de croire que le dernier de ces éléments, devant les défiances et les jalousies de l'opinion qui surveillera jalousement à l'avenir les trusts, devant aussi le progrès des mœurs publiques et la sévérité des législatures, ira s'affaiblissant au point de disparaître; il n'en sera pas de même des deux autres, des brevets d'invention et des tarifs douaniers. Le brevet d'invention, en effet, est une récompense que l'Etat donne à l'individu pour le service qu'il a rendu à la société. Cette récompense consiste en un monopole pour la fabrication du procédé découvert, monopole qui servira de base pour la formation du trust. On a bien préconisé, dans certains pays, des systèmes de récompenses différents, comme, par exemple, l'attribution de primes en argent à l'inventeur. Mais le procédé actuel présente, sur tous les autres, deux avantages indiscuta-

bles qui semblent assurer à son emploi une longue durée : en premier lieu, de ne rien coûter, sinon à la collectivité, du moins au représentant de cette collectivité, l'Etat; secondement, de proportionner la récompense à l'utilité de l'invention en faisant faire à l'inventeur des bénéfices proportionnels à l'intérêt de sa découverte. Mais le brevet d'invention, nous l'avons dit, donnera très rarement naissance à un trust, car il arrivera peu fréquemment qu'une invention soit assez décisive pour que son exploitation permette de dominer une branche d'industrie et, qu'en second lieu, les coalitions formées sur une base aussi fragile verront leur existence à la merci d'une invention postérieure supérieure. La suppression ou le maintien de cet élément artificiel n'importe donc pas beaucoup à l'avenir des trusts; il n'en est pas de même du suivant : des tarifs douaniers.

Y a-t-il lieu de supposer que ces mesures de protection encore très puissantes dans tous les pays et qui, par conséquent, offrent une large marge de bénéfices aux producteurs qui se coaliseront pour en profiter, vont être supprimées ? Nous ne le pensons pas. Sans doute les Etats-Unis ont fait d'énormes progrès industriels, sans doute d'importateurs ils sont devenus exportateurs et ils inondent aujourd'hui l'Europe de leurs produits, sans doute ils ont pu corriger, par l'emploi du machinisme, l'infériorité que leur donnait, dans les luttes internationales, le coût très élevé de la main-d'œuvre, et les différentes branches de leur production n'ont plus le même besoin d'être protégées que jadis, contre leurs concurrents européens, mais s'ensuit-il que l'on puisse, d'ores et déjà tabler sur la suppression des tarifs douaniers? Cela paraît peu probable. M. Roosevelt, dans son message de décembre 1902 et dans plusieurs autres discours, tout en reconnaissant la nécessité de règlementer les trusts, a repoussé avec force l'idée de supprimer la protection douanière. De plus, sous la poussée de l'opinion, les pouvoirs publics y seraient-ils enclins qu'il

faudrait compter avec les résistances désespérées des intéressés qui sont, en l'occurence, des groupements disposant d'une influence et de capitaux considérables. L'exemple du Sugar Trust qui, par trois fois, a réussi à faire voter des droits très élevés sur le sucre étranger pour protéger son monopole, et cela, par des représentants qui, avant ces débats, se déclaraient libre-échangistes, qui a pu, malgré toute justice et tout droit, en violation même des promesses présidentielles, faire taxer fortement les produits de l'île de Porto-Rico qui venait d'être annexée à la fédération, est instructif à cet égard. s'il est probable que les tarifs douaniers américains qui sont encore, pour quelques produits, très élevés, seront abaissés, ne serait-ce que pour obtenir, par voie de réciprocité, des réductions sur les droits étrangers afin d'ouvrir des débouchés à la production indigène sans cesse croissante; rien ne permet donc de supposer que, dans un avenir même lointain, ils soient complètement supprimés, et il y a lieu de croire qu'ils joueront encore longtemps leur rôle dans la création des trusts. En Europe également, ces deux causes artificielles : brevets d'invention et tarifs douaniers existeront longtemps encore, nous en avons vu les raisons en examinant les chances d'avenir des cartels, mais disparaîtraient-elles dans les deux continents que l'on verrait se former, tous les jours plus nombreux, grâce aux enseignements des industries voisines, grâce à la concentration des capitaux, le second genre de trust que nous avons distingué, celui qui ne reposera pas sur une base artificielle, mais sur les avantages de la concentration financière, industrielle et commerciale qu'il réalisera.

Il apparaîtra, en effet, de plus en plus, dans tous les pays et dans la plupart des industries, qu'une société formée avec un capital considérable qui lui permettra d'acheter, pour les fusionner, le plus grand nombre ou les plus puissantes entreprises fonctionnant dans la branche de la production où elle se formera, aura, grâce aux facilités

que lui donnera ce capital pratiquement inépuisable, soit pour la constitution d'un outillage hors pair, soit pour l'achat des matières premières ou pour la lutte contre les exploitations concurrentes, grâce aux économies de frais de production et de vente que lui fera réaliser la concentration de son activité dans d'immenses usines produisant par séries, et le débit de tous ses produits par un seul comptoir qui supprimera les intermédiaires, de grands avantages sur des entreprises plus modestes dotées d'un capital petit ou moyen qui ne profiteront ni de la même concentration financière, ni de la même concentration industrielle, ni de la même concentration commerciale.

En outre, lorsque les producteurs d'un pays ne se laisseront pas tenter par l'appât de ces avantages, il arrivera fréquemment qu'ils seront forcés de se grouper, de réunir leurs différentes entreprises en une seule pour pouvoir résister à l'assaut d'un trust étranger qui s'efforcera de conquérir leur marché. C'est ce qui est arrivé aux fabricants anglais de tabac, qui ont été obligés de se grouper en un trust pour pouvoir résister au trust américain; ils ont ainsi opposé leurs millions aux siens et, après une année de lutte homérique, l'ont obligé à baisser ses prétentions et à traiter avec eux.

Sans doute, toutes les branches de la production ne seront pas également favorables à l'éclosion de la nouvelle organisation industrielle; alors que les industries manufacturières, les industries utilisant de gros capitaux et produisant des articles communs et à bon marché, seront des terres d'élection pour les trusts, les industries de luxe ou celles où le goût est la qualité la plus grande, comme les industries du vêtement, de l'ameublement, de la construction, ou encore les industries qui doivent se fractionner en une multitude d'exploitations pour être plus près du consommateur, comme la serrurerie, la menuiserie, seront tout à fait réfractaires à sa création.

Sans doute, alors même que la coalition sera formée pour contrôler un produit qui se prêtera éminemment à son action, les tarifs douaniers ou les brevets d'invention ne lui seront pas toujours une base suffisante, les avantages de la concentration industrielle et commerciale ne seront parfois pas assez puissants pour assurer sa réussite. Sans doute, l'enflure de leur capital, la concurrence des produits similaires et celle des producteurs des pays voisins peut-être plus avantageusement placés, ou telles autres causes amèneront souvent la ruine des groupements ainsi formés, mais il n'en est pas moins vrai que, devant les enseignements du passé et devant les tendances qui se manifestent actuellement, il semble que l'on puisse prévoir que le nombre de ces coalitions ira croissant dans l'avenir et que, dans un temps plus ou moins rapproché, pour beaucoup d'industries, à la lutte individuelle sur le marché indigène succèdera la lutte collective sur le marché international, des producteurs d'une même industrie réunis en un groupement contre leurs concurrents des autres pays aussi fortement organisés. Outre les éléments que nous venons d'énumérer, c'est-à-dire : la situation privilégiée donnée aux producteurs nationaux, les tarifs douaniers, le monopole concédé par l'Etat qui donne un brevet d'invention, les avantages d'une organisation supérieure, éléments qui sont la base, la raison d'être du trust, il y a en effet d'autres motifs qui peuvent faire croire à la multiplication de ces coalitions dans l'avenir; ce sont les bénéfices que retirent, lors de leur constitution, quel que soit le résultat final, les promoteurs de l'entreprise et les propriétaires des établissements fusionnés, ce qui permet de croire que, d'une part, les financiers s'efforceront de mettre sur pied le plus de trusts possible et que, de l'autre, les industriels se prêteront très volontiers à l'opération.

Nous avons vu, en étudiant le fonctionnement des trusts, que ces groupements se constituent ordinairement de la façon suivante : Un personnage appelé promoter

entre en pourparlers avec les industriels dont il s'agit de recueillir l'adhésion, puis, lorsqu'il a une idée exacte de leurs exigences, lorsqu'il lui semble que l'affaire est faisable, il forme un syndicat de banquiers qui garantit l'émission des titres de la compagnie projetée et s'engage à prendre la totalité des actions que ne prendraient pas les vendeurs où que l'on ne pourrait placer dans le public; quelquefois, en outre, le syndicat fournit au promoter, contre la remise des titres de la coalition, de l'argent pour acheter les établissements à fusionner ou pour servir de fonds de roulement. Le promoter et le syndicat jouent donc un rôle très important dans la constitution du groupement; nous allons voir qu'il est également très lucratif.

Le promoter reçoit en effet quelquefois tant pour cent du montant des actions de la compagnie qu'il fonde, généralement 5 %. Or, notons-le bien, il s'agit le plus souvent d'un capital de plusieurs centaines de millions; il a d'ordinaire, il est vrai, à prendre à sa charge les frais d'avocats, de taxateurs, de comptables, etc. Parfois, au contraire, la compagnie traite avec lui à forfait, elle lui remet un certain nombre d'actions privilégiées et ordinaires; avec ces actions, il devra faire l'acquisition des établissements qui devront entrer dans la coalition et payer les frais; quelquefois même, il devra acquérir l'outillage. C'est à lui, dans ce cas, à acheter, au meilleur compte possible, le surplus des titres employés devant constituer son bénéfice. Mais, quel que soit le mode employé, le promoter a généralement une commission très importante qui, pour les grands trusts, s'élève parfois à plusieurs dizaines de millions.

D'autre part, les financiers faisant partie du syndicat ne seront pas d'ordinaire moins généreusement traités. Voici, d'après M. Bruwaert, consul général de France à New-York, quelle a été la rémunération des membres du syndicat d'émission du trust de l'acier : « Ils s'étaient engagés à fournir, s'il le fallait, un milliard de francs pour aider à la transformation des trois groupes d'usines pri-

mitifs : ceux de MM. Carnegie, Morgan, Moore, en une entreprise unique. Ils n'ont eu à verser que 120 millions et les dépenses de réclame, de publicité, de commission et autres n'ont pas dépassé 15 millions. Comme rémunération, il a été remis aux lanceurs de cette affaire 649.987 actions privilégiées et 649.988 actions ordinaires. Au cours de 94 pour les premières, de 44 pour les secondes, la commission représente 448 millions 1/2 de francs, soit, déduction faite des 140 millions de francs d'avance et de débours, un bénéfice net de 308 millions, ce qui représente environ 5 % du capital du trust (1). » Le syndicat financier qui présida à la formation du Trust de l'Océan, groupement au capital de £ 32.000.000, recevait comme rémunération £ 5.000.000, soit 126.000.000 de francs (2).

On conçoit qu'à ce prix les dévouements ne manquent pas; aussi, paraît-il, l'ordre est-il fréquemment interverti, les financiers n'attendent pas que les industriels désireux de se donner une organisation perfectionnée viennent leur demander leur concours, mais ce sont eux qui vont les assaillir dans leurs bureaux en quête d'une matière à trust, et vont les supplier de leur laisser faire leur fortune. Le plus souvent, du reste, ceux-ci ne résisteront que modérément à leurs prières car, avec la pratique générale de l'overcapitalization, quel que soit le résultat final de l'entreprise, ils ont un grand intérêt à sa constitution. Aussi peut-on se demander si la confiance du public en le succès de ces « combinaisons », sera toujours aussi grande, si le capital overcapitalizé trouvera toujours des amateurs ou si, au contraire, on ne se lassera pas de souscrire à des valeurs comme les actions ordinaires ne laissant à leurs acquéreurs qu'une si faible chance de gain, et de payer aux promoters, syndicats

(1) Rapport de M. Bruwaert cité par le *Moniteur des Intérêts Materiels*.

(2) Raffalovich. *Rev. Economique et Financière*, 2 juin 1902.

et industriel achetés, des primes aussi considérables; et si ainsi, le développement des trusts qui nécessite des capitaux abondants, ne sera pas arrêté. Aujourd'hui, la mode est aux trusts, tout le monde en parle, toutes les industries les adoptent, c'est une fièvre générale et le public des souscripteurs porte son argent à qui le lui demande; mais en sera-t-il de même dans l'avenir quand les chutes retentissantes que rendent inévitables les excès commis auront calmé cet enthousiasme? Déjà, à l'heure actuelle, un vent de tempête souffle sur le marché de New-York, un grand nombre de trusts ont vu leurs titres baisser de 100 %, plusieurs ont fait faillite. Ces résultats ne dessilleront-ils pas, à l'avenir, les yeux du public, et la difficulté de trouver des actionnaires ne sera-t-elle pas un obstacle à la diffusion des coalitions ?

L'objection est sérieuse, mais on peut y répondre que, si le principe sur lequel repose le trust est bon et que sa méthode de formation seule soit défectueuse, il n'y a pas lieu de prévoir la diminution ou la disparition du phénomène, mais simplement le changement de la méthode. Si la part faite au travail — représenté par les entreprises rachetées — est trop considérable, si la commission prélevée par les intermédiaires est trop importante et le lot du capital trop petit, celui-ci fera en quelque sorte grève et, dans le besoin où l'on sera d'obtenir son concours, on sera forcé d'augmenter la somme des avantages qui lui seront réservés. On peut espérer de plus que les promoteurs de ces sortes d'entreprises, comme M. Morgan, lorsqu'ils auront été éclairés par plusieurs expériences fâcheuses, s'apercevront qu'on ne peut impunément exagérer à l'infini le capital auquel on constitue une entreprise sans porter atteinte à sa vitalité, et réformeront en partie leurs habitudes.

Il se fait enfin, autour des grands groupements, une publicité d'autant plus merveilleuse qu'elle est gratuite, qui leur assurera toujours des souscripteurs. Pendant les six mois qui ont précédé leur formation, les trusts comme le

Trust de l'Acier, le Trust de l'Océan, par exemple, ont excité la curiosité générale; tous les journaux de tous les pays ont, à diverses reprises, consacré des colonnes aux négociations qui ont précédé leur constitution, des interpellations ont eu lieu dans plusieurs Parlements; ce fut une merveilleuse publicité bien capable de conquérir le gros public et de lui cacher les aléas de l'entreprise.

Il semble donc que, par suite du maintien dans tous les pays des éléments artificiels sur lesquels reposent encore de nombreux trusts ; par suite de la diffusion de cette vérité que dans certaines industries la concentration financière, industrielle et commerciale poussée à l'extrême peut donner, à elle seule, à qui la réalise, une situation toute-puissante; par suite de la nécessité où seront fréquemment les industriels d'un pays, trop faibles individuellement, de se concentrer en un groupement pour défendre leur marché contre les agissements d'un groupement étranger; par suite enfin, des intérêts considérables qu'auront des gens très puissants à la constitution de ces coalitions et du laissez-faire du législateur, les trusts sont destinés à devenir, de jour en jour, plus nombreux.

*
* *

Parmi les très nombreuses questions de tout genre que soulèvera leur développement, l'une d'entre elles apparaît comme capitale, c'est l'influence qu'aura cette nouvelle organisation de l'industrie sur l'ordre futur de la société. Un parti, le parti socialiste, fonde, en effet, sur la réussite des trusts les plus grandes espérances. Ses adhérents voient en eux, à la fois un enseignement qui convertira le public à leurs idées et un moyen qui facilitera la mise en pratique de celles-ci.

Le trust, prétendent-ils, est un enseignement; il est à remarquer, en effet, que le grand argument des socialites est que le mode de production actuel est complète-

ment défectueux. Ils voient donc, dans les accords de producteurs qui se forment pour le corriger, un aveu de cette imperfection.

Pourquoi, disent-ils, les industriels s'unissent-ils ? C'est pour faire cesser la concurrence entre eux, pour limiter leur production aux besoins, pour perfectionner l'organisation de la vente; ils reconnaissent ainsi qu'il est impossible de laisser leur industrie abandonnée aux forces désordonnées et inconscientes qui la dirigent aujourd'hui; mais l'organe qui est le plus apte à assumer cette besogne, à entreprendre la direction des différentes branches de la production, n'est-ce pas le groupement politique supérieur qui, par sa position et la nature de ses fonctions, connaît toutes les ressources de la collectivité, est averti de tous ses besoins et est l'arbitre naturel entre les différentes classes de citoyens; n'est-ce pas l'Etat ? « Puisqu'il y a solidarité entre les diverses branches de la production, dit M. Jaurès, pourquoi ne pas rapprocher en un organisme unique, en un grand organisme national, tous ces trusts partiels ? Et surtout, comment laisser à des oligarchies de grands possédants, cette maîtrise absolue de la production ? Comment ne pas introduire le contrôle de la nation elle-même, de la classe ouvrière, de la démocratie, dans le vaste système d'associations de producteurs fédérés ? Or, un organisme enveloppant toutes les associations partielles de production et fonctionnant sous le contrôle des travailleurs, c'est le socialisme, c'est le collectivisme. Le trust, c'est un collectivisme fragmentaire et oligarchique, un collectivisme de catégorie et de classe. Elargissez-le, enveloppez-y toute la production et appelez tous les prolétaires, tous les citoyens à administrer cette grande force de production unifiée : vous avez réalisé l'ordre socialiste (1). »

Suivant les partisans de ce système politique, le trust mène donc au socialisme; c'est aussi l'avis d'un certain

(1) Jaurès. *Petite République*, 1902.

nombre de ses adversaires, comme M. Martin-Saint-Léon, qui appelle le trust « le fourrier du collectivisme ».

Mais, disent les socialistes, là ne se bornera pas son rôle; non seulement il constituera un argument en faveur du régime que nous voulons établir, mais il facilitera encore son établissement. En substituant à la multitude des petites exploitations qui fonctionnaient dans chaque branche d'industrie, une exploitation unique, il simplifie en effet étrangement le travail d'expropriation qu'aurait dû faire l'Etat pour s'en rendre propriétaire; quand les différentes industries d'un pays seront monopolisées, il n'y y aura, pour chacune d'elles, qu'à faire changer le monopole de main pour que le rêve collectiviste soit réalisé. Au Congrès ouvrier international, tenu à Paris en 1889, M. Borrows, délégué des Etats-Unis, a exprimé ainsi ces espérances : « Lorsque le capital universel, a-t-il dit, sera entre les mains d'une minorité, si petite qu'elle sera visiblement aperçue par tous, le problème social sera simplifié comme le serait le problème politique s'il n'y avait qu'un seul monarque. » Le trust, d'après les socialistes, serait donc un acheminement vers la réalisation de leur rêve politique et ce serait là qu'il faudrait chercher l'indulgence qu'ils ont montré à son égard dans leurs écrits et dans leurs discussions.

Mais les adversaires du collectivisme ne manquent pas d'arguments à opposer à cette opinion; nous ne retiendrons que ceux qui concernent directement notre sujet, c'est-à-dire qui tendent à établir la supériorité de l'action des intéressés sur celle de la collectivité dans la direction d'une industrie et non ceux qui font la critique du système collectiviste en général.

Il est vrai, disent-ils, qu'en s'unissant entre eux pour faire cesser les maux résultant d'une excessive concurrence et d'une production anarchique, pour atténuer aussi autant que possible l'effet des crises industrielles, les producteurs sentent que tout n'est pas pour le mieux dans le meilleur des mondes; il est vrai qu'ils y sont poussés par

le besoin de remédier à une situation fâcheuse, mais cette situation, ils prétendent la corriger par leurs propres moyens; la seule faveur qu'ils réclament de l'Etat en l'occurrence, c'est de leur accorder, comme aux autres citoyens, la liberté d'association. On nous concèdera, poursuivent-ils, que des hommes mûris dans la pratique d'une industrie, choisis par les intéressés parmi l'élite de leur profession, qui disposeront, d'autre part, grâce à l'organisation syndicale, de moyens d'informations aussi étendus que ceux de l'Etat, constitueront un recrutement bien supérieur, seront autrement aptes à diriger le fonctionnement de la branche de la production où ils travailleront, que les fonctionnaires qui seront souvent choisis au gré des influences politiques. A capacité égale, les intéressés ne seront-ils pas, d'autre part, plus appliqués à leur tâche que des salariés qui feront cela comme une besogne de bureau.

Les socialistes tirent avantage de la réunion sous la même direction des différentes branches de la production; mais, comment concevoir un organisme central assurant le fonctionnement de trois ou quatre cents industries, un ministère du travail renfermant assez d'hommes d'une capacité suffisante pour subvenir à cette tâche?

Les partisans du régime collectiviste, ajoutent-ils, prétendent, en proportionnant rigoureusement la production aux besoins, faire disparaître les crises résultant de la surproduction, mais ils ne pourront y arriver qu'en usant d'un des procédés suivants :

1° Obliger les consommateurs à consommer de force les objets produits socialement;

2° Ou bien ne produire que sur commande;

3° Ou bien donner toutes les consommations gratis.

Or, le premier et le troisième moyen sont tellement anti-économiques, qu'il n'y a pas lieu de s'y arrêter; examinons donc le second, la production sur commande. Il nous fait revenir à la petite industrie, à l'époque du petit artisan; les grandes entreprises sont, en effet, obligées

de produire régulièrement et sans ralentissements de commandes, car il y a un minimum de production que l'on ne saurait se dispenser d'atteindre sans compromettre l'existence même de l'entreprise. Les hauts-fourneaux, par exemple, ne peuvent s'éteindre et se rallumer sur commandes. Or, ce régime de la petite industrie joint à la diminution de la force productive de la société qui résultera de la suppression de la concurrence, du développement du fonctionnarisme et de la bureaucratie, de la substitution du régime du salariat à celui de l'intérêt personnel, et enfin du fait que l'épargne ne viendra plus accroître le capital national, conduira infailliblement à des crises de disette (1).

Si maintenant jouant le rôle d'arbitres dans ce débat, il nous faut essayer de conclure, il semble que sans discuter point par point les arguments produits par les deux adversaires, ce qui nous entraînerait trop loin de notre sujet, l'on puisse avancer que si les trusts, en concentrant en une seule les multiples exploitations d'une branche de la production, rendent sans aucun doute sa « socialisation » plus facile, il n'est pas du moins prouvé qu'ils amènent les esprits à envisager la nécessité de cette opération, car si leur constitution est peut-être un aveu que l'ordre économique actuel laisse à désirer, il n'est du moins nullement démontré que c'est à l'Etat qu'il faudra s'adresser pour le modifier plutôt que de laisser, comme aux époques antérieures, ce soin aux intéressés.

Le trust rendra donc l'opération, quand elle sera décidée, plus facile, mais il restera aux collectivistes tout simplement à convertir les esprits à sa nécessité, et cela rend peut-être la réalisation des espérances qu'ils fondent sur la nouvelle organisation économique bien lointaine.

(1) Vialles. La consommation et les crises économiques.

CHAPITRE TROISIEME

Trusts ou Cartels.

Nous avons conclu successivement à la multiplication croissante des cartels et des trusts; or, le nombre des nations étant restreint, le chiffre des branches de la production dans chacune d'elles n'étant pas indéfini, ces deux formes de syndicats de producteurs ne vont-elles pas entrer en lutte l'une avec l'autre ? Laquelle supplantera sa rivale ? Cette question se présente tout naturellement à l'esprit, mais il semble que l'on n'aura pas à lui proposer de solution car l'on ne verra que rarement, dans les mêmes pays, les deux formes d'accord se disputer les faveurs des industriels, chacune se localisant suivant les mœurs et les lois dans des contrées différentes. Comme nous l'avons vu, elles ne procèdent pas en effet du même esprit et leur mise en œuvre nécessite des moyens d'action divers; leurs conséquences enfin ne sont pas semblables.

Le trust, dans la grande majorité des cas, est animé d'un esprit de combat, il rêve de constituer une exploitation supérieure qui produira à meilleur compte que la plus favorisée de ses rivales et qui sera par conséquent à même d'écraser ses adversaires par des guerres de prix, si besoin en est; il ne s'efforcera pas à la tâche d'essayer de proportionner les quantités fabriquées aux besoins du pays où il est formé, mais il produira à plein, de façon à répartir ses frais généraux sur une masse plus considérable de marchandises et il comptera sur son prix de re-

vient extrêmement minime pour écouler à l'étranger les marchandises que le marché national ne pourra pas absorber.

Le cartel, au contraire, est empreint d'un esprit de partage; il réunit la presque totalité des entreprises fonctionnant sur le marché qu'il veut dominer et il a pour but de répartir entre ses adhérents, avec équité, selon la force qu'ils ont apportée à l'association, les bénéfices qui résulteront de leur entente. Le but visé par les deux groupements sera donc différent; les éléments mis en œuvre par chacun d'eux, pour y parvenir, ne le seront pas moins.

La formation du trust qui réunit en une seule société dix ou quinze sociétés jadis indépendantes, en une seule exploitation quelques dizaines d'exploitations autrefois distinctes, exige, en effet, de la part de ses promoteurs et des industriels qui seront « absorbés », une audace et un esprit d'entreprise très développé. Son fonctionnement, qui comportera la mise en œuvre d'une entreprise colossale répartie sur un territoire souvent extrêmement vaste, employant quelquefois plusieurs centaines de milliers d'ouvriers et ayant des mouvements de caisse se chiffrant par des miliards, nécessitera l'emploi, comme directeur, d'un homme extraordinairement doué, d'un « capitaine d'industrie » capable de mener à la victoire la branche de la production qu'il aura sous sa domination. Le cartel, au contraire, qui n'est qu'un accord pour un temps et sur des points fixés entre des industriels restant autonomes et conservant la direction industrielle de leurs exploitations, conviendra davantage aux esprits moins hardis, ne réalisant que la concentration commerciale des entreprises qu'il groupera, ne comportant que la vente en commun des produits de l'association, son fonctionnement ne nécessitera pas à la direction la présence d'esprits aussi supérieurs, de facultés aussi rares.

Le trust, qui se fondera nécessairement avec des ressources très élevées, quelquefois avec un capital de plusieurs milliards, ne pourra naître qu'à la faveur d'une

grande concentration financière et d'habitudes économiques spéciales. En Amérique, par exemple, le concours des Trusts Companies, banques de dépôt qui détiennent des capitaux considérables, l'usage très répandu et très audacieux du crédit, l'intérêt que prennent les établissements financiers, les compagnies d'assurances, tous les gros détenteurs de capitaux et même les particuliers, aux placements industriels ont seuls permis la constitution de groupements comme le Trust de l'acier qui fut constitué au capital de plus de sept milliards.

Le cartel, même lorsqu'il se formera avec un bureau de vente, ne nécessitera qu'une mise de fonds insignifiante. Le Syndicat d'Essen, qui réunit 92 exploitations minières, qui vend annuellement 50.000.000 de tonnes de houille, a pris la forme d'une société anonyme au capital de 900.000 marks.

D'autre part, l'existence de droits protecteurs favorise certainement la formation des trusts, mais elle n'est pas indispensable à leur fonctionnement; on a vu ainsi se former, en Angleterre, des trusts dans des industries qui n'étaient aucunement protégées.

Les cartels, au contraire, sauf les cas spéciaux des industries de transport ou des industries à produits lourds et encombrants pour lesquelles le coût élevé du fret joue le rôle de la protection, ne naîtront qu'à l'abri des tarifs douaniers; dans les pays où ceux-ci n'existeront pas, on ne verra se former que des cartels internationaux.

En cas d'insuccès, enfin, le trust étant une entreprise financière, entraînera la ruine plus ou moins complète des porteurs de ses titres, soit qu'ils les aient acquis à la Bourse, soit qu'ils les aient reçus en échange de leurs apports. Le cartel étant une simple convention, chacun des adhérents reprendra sa liberté; la seule perte qui pourra être ressentie sera celle du capital insignifiant auquel aura été formée la société qui servira de prête-nom.

Pour toutes ces raisons : mœurs différentes, concentration financière inégale, systèmes économiques dis-

semblables, risques inégaux, il semble donc que les industriels des divers pays choisiront la forme d'association qui conviendra le plus à leurs goûts, qui s'adaptera le mieux au cadre économique et social dans lequel ils vivront et qu'il n'y a pas lieu de prévoir le développement simultané dans le même pays des deux systèmes de groupements de producteurs ou le triomphe de l'un sur l'autre.

Les pays anglo-saxons comme l'Amérique et l'Angleterre, où l'esprit commercial est plus hardi, où la concentration financière est plus avancée, où la règle législative est moins étroite, préfèreront le trust qui leur paraîtra l'expression suprême de l'association, le groupement qui, en cas de succès, assurera à ses membres le maximum d'avantages, l'arme de guerre qui permettra la conquête des pays étrangers.

Les nations continentales où l'initiative est moins développée, où les capitalistes sont plus prudents et chez lesquelles il existe peut-être une prévention plus forte de l'opinion publique contre les accords de producteurs, verront les cartels se multiplier. L'entreprise ne nécessitera pas en effet le concours du public puisque le capital insignifiant auquel sera formé le groupement sera réparti entre les adhérents et ne demandera, de la part des industriels qui la tenteront, qu'une très petite somme d'audace, puisque leurs exploitations ne seront pas absorbées comme dans le trust, puisqu'il ne leur faudra pas les évaluer, les échanger contre des titres de la coalition et risquer ainsi, dans une entreprise plus ou moins aléatoire, une partie de leur avoir, puisqu'ils ne feront qu'abdiquer entre les mains du syndicat la direction de la partie commerciale de leur entreprise, en continuant à diriger la partie industrielle et, qu'en cas d'échec du groupement, ils se trouveront dans la même situation qu'ils avaient avant sa formation.

Chacune des deux formes d'association, trust ou cartel, procédant d'un esprit différent, étant favorisée par des circonstances dissemblables, correspondra à des besoins et

des goûts divers et se verra donc adoptée par les industriels pour ses qualités propres, sans que l'on puisse affirmer que l'une d'elles triomphera de l'autre ; mais, ce qu'il est permis de prévoir, ce qui s'annonce comme certain, c'est le mouvement qui, dans tous les pays, poussera de plus en plus les producteurs pour faire cesser la concurrence entre eux et aussi pour s'assurer une situation privilégiée vis-à-vis des acheteurs et des intermédiaires, à se grouper, à coaliser leurs forces en des entreprises de plus en plus puissantes, la tendance dans toutes les branches de l'industrie à la concentration industrielle et commerciale, phénomène qui sera rendu possible par la concentration financière.

DEUXIÈME SECTION

Les Coalitions Commerçiales au point de vue Critique

CHAPITRE PREMIER

LES COALITIONS COMMERCIALES QUE NOUS VOYONS SE FORMER AUJOURD'HUI CONSTITUENT-ELLES UN FAIT NOUVEAU ? QUELLES CHANCES D'AVENIR PEUT-ON LEUR RECONNAÎTRE ?

SOMMAIRE. — Sauf les syndicats financiers, les coalitions commerciales d'aujourd'hui ne sont pas un phénomène nouveau, leurs procédés seuls diffèrent sur quelques points de ceux employés autrefois. — Leurs chances de réussite sont bien diminuées. — Conditions différentes que le marché présente pour leurs agissements. — Chances d'avenir des différentes coalitions commerciales.

Si l'on en excepte les syndicats financiers, groupements qui se forment pour opérer sur un genre de marchandises spéciales, les valeurs mobilières, qui n'ont commencé que depuis un siècle à prendre, dans la vie économique, l'importance que nous les voyons atteindre aujourd'hui et qui n'ont donné lieu également, que depuis cette époque, à des transactions permettant d'agir sur leurs cours; les coalitions de négociants, soit qu'elles se forment entre un petit nombre d'entre eux pour accaparer la marchandise sur laquelle on veut opérer et pouvoir en fixer les prix à son gré, soit, au contraire, qu'elles englobent tous les négociants de la spécialité et visent, par l'entente de tous les détenteurs, à améliorer les conditions de vente, remontent à une époque très an-

cienne. Nous avons vu qu'Aristote, dans sa *Politique*, faisait mention de l'opération exécutée par le philosophe Thalès qui, grâce à ses connaissances astronomiques, ayant pu prévoir que la récolte des olives serait très abondante, loua tous les pressoirs de Milet et de Chios et, quand la récolte fut faite, les sous-loua au prix qu'il voulut, réalisant ainsi un bénéfice considérable. Il raconte encore qu'un particulier ayant acheté tout le fer disponible en Sicile, le revendit en gagnant 100 talents pour 50. Dionys, de Syracuse, informé, lui permit de réaliser son gain, mais l'exila pour avoir imaginé une opération préjudiciable aux intérêts du Prince. Voici pour l'accaparement.

D'autre part, nous avons mentionné l'observation faite par un savant orientaliste américain, que le Code des anciens Indous, connu sous le nom de « Raïnavalgka », qui date de l'an 249 de notre ère, punissait de la plus haute amende les gens qui se réunissaient pour fixer le prix des produits.

Les coalitions commerciales autres que celles auxquelles donnent lieu les valeurs mobilières ont donc une origine excessivement ancienne et il n'y a pas lieu de se demander, comme nous l'avons fait pour les coalitions industrielles, si elles sont le fruit de l'évolution économique. Si les procédés, notamment pour l'accaparement sont différents, en raison des conditions nouvelles des échanges, l'esprit qui les anime est tout à fait semblable. Dès la plus haute antiquité on s'est aperçu qu'on pouvait agir sur les cours, soit en se rendant maître d'une quantité considérable de la marchandise sur laquelle on voulait opérer, soit en passant alliance avec ses autres détenteurs. Entre les coalitions commerciales d'autrefois et celles d'aujourd'hui, il y a donc une similitude absolue dans la conception et seulement une différence dans les moyens d'exécution (1).

(1) Hadley. Les transports par chemins de fer.

Mais, si l'esprit qui les anime est demeuré semblable, leurs chances de réussite ont diminué à mesure que l'ordre économique se perfectionnait. Les conditions du commerce se sont en effet complètement transformées. Jadis, il y avait, par suite de la difficulté et du coût élevé des moyens de transport, par suite de l'insécurité absolue des voies de communication, une infinité de marchés étroits, isolés de leurs voisins, presque comme des vases hermétiquement clos, placés à côté les uns des autres Principalement pour les approvisionnements, chacun devait compter sur soi et non sur son voisin. Dans telle contrée, on pouvait souffrir d'une disette atroce alors que dans un pays proche on laissait perdre la récolte sur pied par suite d'une extrême abondance.

Peu à peu, à mesure que la civilisation faisait des progrès, la sécurité des routes était assurée, mais leur peu de perfectionnement rendait toujours les échanges difficiles et cet état de choses persista pendant fort longtemps. C'est ainsi qu'au commencement de ce siècle on devait encore, en Amérique, consommer le blé dans un rayon de 300 kilomètres; le coût du charroi, pour des distances supérieures, en dépassant la valeur. En Russie, avant la construction des chemins de fer, c'est-à-dire il y a une quarantaine d'années, les prix de la même denrée variaient, suivant les provinces, de un à huit. Au milieu d'un ordre économique si imparfait, sur des marchés aussi étroits, l'on conçoit combien il était facile, soit d'accaparer une marchandise pour en fixer le prix à son gré, soit d'arriver au même résultat par l'entente de tous ses détenteurs.

Aujourd'hui, les conditions dans lesquelles l'opération devra être tentée sont complètement différentes, surtout pour l'accaparement. Par suite du perfectionnement extraordinaire des moyens de communication et de transport, les échanges, qui étaient pratiqués jadis entre les habitants de la même ville ou de la même contrée ont lieu maintenant entre les différents peu-

ples; le marché s'est sans cesse agrandi et tend, pour certaines marchandises à devenir universel. Il s'est établi, en effet, pour tous les objets susceptibles d'une large consommation, comme les produits alimentaires ou les matières premières des industries, dans chaque région de chaque pays, de vastes marchés où s'accumulent des stocks considérables et sur les opérations desquels une presse et des institutions spéciales renseignent les consommateurs. C'est ainsi que Londres, Marseille, le Havre, Odessa, Anvers, Manheim, sont les marchés où se traitent les grains; Marseille, le Havre, Hambourg, Amsterdam, ceux où l'on vend le café; Paris, Magdebourg, Hambourg, Anvers, ceux où se fixe le prix du sucre, etc.... Ces marchés sont reliés entre eux par le télégraphe, une différence de cours un peu forte est-elle signalée, qu'elle est aussitôt comblée par les arbitrages faits de place en place, opération tellement fréquente, que certains spéculateurs qui ont pris le nom d'arbitragistes en ont fait leur spécialité. En 1897, à la suite d'une mauvaise récolte et d'une campagne politique, le blé ayant monté de 1 franc par quintal sur le marché de Paris, son prix s'éleva, le jour même à New-York, dans des proportions équivalentes. Un syndicat se forme-t-il à la hausse et est-il assez puissant pour que les opérations habituelles des arbitragistes échouent contre lui et les prix continuent-ils à monter, aussitôt les marchandises en entrepôt sur les marchés similaires affluent, attirées par les hauts prix; toutes les cargaisons flottantes, tous les petits stocks arrivent sur le marché et tendent à ramener les cours au niveau normal. Lors du corner tenté, en 1887-88, sur le cuivre, par M. Secrétan, on vit ainsi les boudhas arriver du Japon sur le marché de Londres pour se faire convertir en lingots. Lors d'une tentative faite à la même époque sur le blé, des navires entiers chargés de cette denrée arrivèrent de Bulgarie et de Roumanie en Amérique, à destination de Chicago. Il vient de se créer un Comité international des cours du blé qui s'est donné pour tâche

non seulement d'enregistrer les cours cotés dans les Bourses des différents pays, mais encore d'obtenir peu à peu une influence sur les prix du marché mondial. Aujourd'hui donc, grâce à cette organisation si perfectionnée, grâce à cette solidarité économique si étroite entre les différentes nations, l'accaparement, pour réussir, au lieu d'être tenté comme jadis sur les approvisionnements de la ville, de la province ou sur ceux de la nation, devra, pour certains produits, porter sur les réserves du monde entier et sera par conséquent beaucoup plus difficile à réaliser. Quatre-vingt-quinze fois sur cent, les spéculateurs audacieux qui auront voulu violenter les lois économiques et amener la modification des prix par leur propre action, après avoir réussi temporairement à élever ou à abaisser, suivant le sens dans lequel ils opéreront, les cours d'une façon plus ou moins considérable, verront une réaction au moins aussi violente se produire et, finalement, l'opération se terminera pour eux par une perte cuisante. Comme nous l'avons vu, de 1882 à 1887, on ne compte pas moins de 9 corners sur les blés ayant échoué à Chicago; mêmes résultats en 1888 et 1892 pour des opérations de même nature, tentées au même endroit. Echec complet également pour les tentatives d'accaparement faites sur le maïs en 1887 à Buda-Pesth, sur le café en 1888, sur le thé en 1889, sur le sucre en 1889 (Syndicat de Magdebourg), sur les œufs, sur le lait. Voici pour les produits destinés à l'alimentation que leur universelle utilité désigne particulièrement aux manœuvres des spéculateurs; mais, si nous examinons maintenant les résultats des opérations de même nature tentées sur les matières nécessaires à l'industrie, nous voyons qu'ils n'ont pas été plus satisfaisants; les corners qui se sont formés pour modifier les cours de la fonte, du caoutchouc, de l'argent et du cuivre, se sont tous en effet terminés par des échecs plus ou moins retentissants.

Il semble donc qu'à l'avenir, instruits par ces expériences malheureuses, les spéculateurs abandonneront

ces pratiques si rarement couronnées de succès et que le corner qui, par suite du perfectionnement des moyens de transport et de l'organisation nouvelle du commerce, doit faire porter ses opérations sur les approvisionnements du monde entier qui, pour cette raison, ne réussira que dans le cas où, se formant à un moment favorable, à un moment où la consommation tendra à augmenter dans de fortes proportions, il pourra profiter du mouvement général du marché pour écouler le stock qu'il aura accumulé en faisant monter les cours par ses achats, deviendra de plus en plus rare.

Beaucoup plus nombreux seront vraisemblablement les syndicats financiers qui opèreront sur les valeurs mobilières car, comme nous l'avons dit dans la première partie de cette étude, ils auront une chance de réussite que ne possèderont pas, ou que ne possèderont qu'à un très faible degré les corners, ce sera de pouvoir passer, soit au moyen d'une savante campagne de presse aux petits capitalistes, soit à des spéculateurs qui escompteront la continuation de leurs mouvements, le stock qu'ils auront accumulé. Une autre raison enfin de leur multiplicité, sera l'importance toujours croissante prise par les valeurs mobilières dans la vie économique.

Les cartels de commerçants également semblent appelés à devenir nombreux dans l'avenir, malgré les deux inconvénients que nous avons reconnu arrêter leur marche et qui sont, d'une part, la difficulté au moment de la formation du groupement de pouvoir évaluer exactement la part proportionnelle que chacun des adhérents aura dans les bénéfices de la coalition, puisque au lieu de pouvoir utiliser pour ce calcul, comme lors de la constitutions des cartels industriels, un élément tangible tel que l'importance de l'outillage, élément qui donnera une idée assez exacte de la puissance de production de l'entreprise adhérente, il faudra tenir compte de l'intelligence du directeur, de son activité, de son flair des affaires, de ses relations, toutes choses qui dans une

exploitation commerciale sont d'une importance très grande, et qu'en second lieu, une fois ce premier obstacle surmonté et le groupement formé, il faudra encore éviter un autre danger qui sera la création, dans les branches de commerce monopolisées, d'entreprises nouvelles qui viendront rendre vaines les dispositions prises par l'entente des exploitants anciens. Mais cependant, malgré l'importance réelle de ces inconvénients, il semble que, dans les circonstances actuelles, étant donnés la multiplication d'une part des accords de producteurs, et, de l'autre, comme nous le verrons lorsque nous étudierons la résistance que les consommateurs peuvent opposer à leurs adversaires, les progrès des sociétés coopératives, que, pris ainsi entre les deux feux d'organisations qui visent également à les supprimer, les négociants, les intermédiaires, s'efforceront de surmonter les difficultés que présentent pour eux la conclusion d'une entente et chercheront fréquemment leur salut dans l'usage de l'association.

Leur union, en effet, leur permettra d'obtenir des producteurs des prix plus avantageux et de résister aux prétentions de leurs syndicats, car, fréquemment, le cartel de commerçants traitera au nom de tous ses membres pour l'achat des marchandises destinées à la revente. Mais il semble qu'elle sera moins efficace pour combattre le second danger qui les menace, qu'elle réussira moins bien contre les coopératives de consommateurs, car les achats de celles-ci étant presque égaux aux leurs, il n'y aura donc pas de raisons pour qu'ils soient faits à un taux différent et, d'autre part, ces associations feront profiter des conditions avantageuses obtenues, leurs membres, sans prélever d'autre prime que celle nécessaire à la rétribution très modeste du capital engagé, alors que les commerçants, membres du cartel, devront encore chercher le bénéfice qui les fera vivre et qui constituera la récompense légitime du service rendu à la société.

Mais, quelque intérêt qu'aient les négociants à les conclure, ces accords ne semblent devoir jamais être bien puissants — ce seront en effet des associations locales — ni pouvoir se former dans toutes les branches du commerce et, de quelque côté que l'on se tourne, soit que l'on étudie les groupements de producteurs qui ont pour objet de faire profiter leurs adhérents de tous les bénéfices que les spéculateurs faisaient jusqu'à présent à leurs dépens, disent-ils, soit que l'on examine le développement pris par ces associations de consommateurs dont l'idée maîtresse consiste dans l'attribution de tous les bénéfices commerciaux à leurs membres, le rôle des intermédiaires, sans qu'il paraisse qu'on puisse jamais le supprimer, semble devoir être bien diminué dans l'avenir. Seules triompheront toujours ces énormes exploitations commerciales, comme les grands magasins, dont le chiffre d'affaires monte parfois à 150.000.000, c'est-à-dire est plus important que celui obtenu jusqu'à ce jour par la plus forte des sociétés coopératives, maisons qui, grâce à l'importance de leurs achats, obtiendront des conditions aussi avantageuses que les plus puissantes associations de consommateurs et qui offriront sur elles aux acheteurs l'avantage de débiter au premier venu leurs différents articles dont le choix s'étendra à l'infini, sans réclamer la production d'aucun titre d'affiliation.

TROISIÈME PARTIE

Les coalitions industrielles et commerciales au point de vue juridique.

Nous avons passé en revue, dans la première partie de cet ouvrage, les différents accords qui interviennent aujourd'hui, soit entre commerçants, soit entre industriels, nous avons vu comment ils fonctionnaient et quels étaient leurs effets, et pour leurs adhérents, et pour les consommateurs, et pour les ouvriers qui dépendent d'eux. Dans la seconde, nous nous sommes efforcés de déterminer les causes auxquelles on doit attribuer leur naissance et de discerner leurs chances d'avenir. Au cours de cette étude, nous avons pu constater que si — et cela est surtout vrai pour les groupements industriels — leurs adhérents retirent d'ordinaire de leur fonctionnement de sérieux avantages, si parfois en améliorant les méthodes commerciales et industrielles ils rendent service à la collectivité, fréquemment ils seront tentés d'abuser de la force que leur donne la cohésion de leurs membres pour exploiter plus ou moins durement leurs antagonistes, les consommateurs, qui, eux, seront la plupart du temps isolés.

Arrivés à ce point de notre sujet, avertis des avantages et des inconvénients que présente pour la vie économique du pays le phénomène que nous venons d'étudier, il nous faut maintenant examiner si ces accords de commerçants ou d'industriels en eux-mêmes sont légitimes, si le législateur doit les autoriser, et, en cas d'affirmative, à quelles

règles il doit les assujettir, quelles mesures protectrices il doit prendre pour les empêcher d'abuser de leur force et de devenir nuisibles pour la collectivité. Mais auparavant, nous devrons nous renseigner sur la façon dont ils ont été traités par les législations anciennes et sur le régime auquel ils sont encore soumis aujourd'hui. Peut-être trouverons-nous dans l'étude du passé et dans celle du présent quelqu'enseignement pour l'avenir.

Nous diviserons donc cette troisième partie en trois sections : nous étudierons dans la première les législations anciennes ; dans la seconde les législations modernes et enfin, après avoir examiné si les accords d'industriels et de commerçants pour limiter leur production ou fixer leur prix de vente en eux-mêmes sont légitimes, nous nous efforcerons, dans la troisième, de découvrir les règles auxquelles doit les assujettir le législateur.

PREMIÈRE SECTION

Droit ancien

CHAPITRE PREMIER

L'ACCAPAREMENT JUSQU'AU COMMENCEMENT DU XIX[e] SIÈCLE

SOMMAIRE. — On ne connaissait, autrefois, que l'accaparement de spéculation et le législateur ne s'occupait que des manœuvres faites sur les approvisionnements. — État très défectueux de l'ordre économique ancien, nécessité pour les pouvoirs publics d'intervenir. — Double tâche qu'ils entreprennent : assurer les approvisionnements, les défendre contre l'avidité des spéculateurs. — Résultats obtenus. — Enseignements que l'on peut tirer de cette étude du passé.

Des deux modes d'accaparement que nous avons distingués, l'accaparement des moyens de production qui consiste à se rendre maître de tout l'outillage servant à la production d'une marchandise — ce qui permet d'avoir un contrôle absolu sur la branche d'industrie ainsi dominée — et l'accaparement de spéculation qui ne s'exerce que sur la marchandise une fois produite, et n'a pour objet que d'en modifier le prix pendant un temps donné, on ne connaissait jadis que le second et ceci, pour la raison que dans la plupart des industries l'importance de l'outil était presque nulle et la part du travail manuel prépondérante. L'accaparement des moyens de production est un phénomène tout récent, qui n'a été rendu possible que par l'emploi du machinisme et par la concentration financière ; il a attiré pour la première fois l'attention des économistes, il y a une cinquantaine d'années.

Cependant, si la concentration en une main, ou en un petit nombre de mains, de tout l'outillage servant à la production d'un objet, était inconnue autrefois, il est pourtant certain que, par l'accord, par l'entente de tous les artisans de la même ville ou de la même province, alors que les marchés étaient séparés les uns des autres, et réservés aux producteurs de la localité, on pouvait arriver à des résultats presque identiques à ceux qu'on obtient aujourd'hui par des procédés plus perfectionnés, c'est-à-dire placer le consommateur en face de vendeurs pouvant lui fixer les prix à leur gré.

Cependant, alors que dans tous les pays les accords des commerçants tendant à modifier les cours des marchandises étaient punis des peines les plus sévères, depuis l'antiquité jusqu'au commencement de ce siècle, depuis les hétairies d'Athènes jusqu'aux corporations de l'ancien régime, en passant par les collèges d'artisans romains et les guildes germaniques, les ententes d'industriels non seulement n'ont pas été l'objet des mêmes rigueurs que celles intervenant entre commerçants, mais elles ont été encore encouragées, organisées par les lois. Jusqu'à une époque toute récente, dont la date varie selon les pays, mais qui, pour la nation la plus avancée ne dépasse pas un siècle, la coalition des industriels de la même branche de la production n'était donc pas un délit, on ne frappait que les coalitions commerciales et surtout l'accaparement individuel qui était de beaucoup le plus répandu. On ne reconnaissait donc à cette époque qu'une forme au phénomène d'accaparement dont nous proclamons aujourd'hui la dualité, la forme que nous appelons, après M. Dolléans : l'accaparement de spéculation.

Or, ceci posé, comment définissait-on le délit ? Quelle idée précise se faisait-on de la pratique que, nous allons le voir, on combattait si vigoureusement ? Il faut remarquer en premier lieu, que le fait que visaient presque exclusivement les législations répressives que nous allons étu-

dier, était l'accaparement des approvisionnements. Sans doute, à Constantinople dans l'antiquité, en Allemagne au moyen-âge, en France sous l'ancien régime, on trouve des prescriptions plus générales, punissant l'accaparement de toutes sortes de marchandises, mais l'objet de la presque unanimité des innombrables arrêts des gouvernements rendus en la matière, était la répression de spéculations frauduleuses, ou jugées telles, sur les objets destinés à l'alimentation. Encore au début de ce siècle, sous la Révolution, la législation française ne punit que l'accaparement qui s'exerce sur les produits de première nécessité. Et ceci s'explique facilement par la situation économique fâcheuse qui a existé pour les différents peuples jusqu'à une époque récente.

Les besoins des habitants du globe sont, en effet, presque invariables, ou du moins ne se modifient que très lentement à mesure que le chiffre de la population s'accroît, et les récoltes qui les alimentent sont également à peu de choses près équivalentes d'une année à l'autre. Mais si ces deux facteurs : besoins et recettes sont peu variables et se balancent à peu près, si l'on considère leur somme totale pour le globe entier, il n'en est pas de même pour les différentes parties qui composent ce tout. Par suite des circonstances atmosphériques, les récoltes varieront, au contraire, fréquemment dans une même contrée, d'une année à l'autre, d'une façon considérable. Tel pays pourra donc se trouver à un moment donné dans un état de surabondance, alors que son voisin sera dans une pénurie très cruelle. Aujourd'hui, dans l'état économique perfectionné dans lequel nous vivons, la chose ne présente que peu d'inconvénients, le télégraphe renseigne instantanément les différents marchés sur l'état de leurs voisins, les spéculateurs surveillent avec la plus minutieuse attention l'état des récoltes dans le monde entier et les différences de cours qui en résulteront de façon à tâcher d'en profiter. Un vide se produit-il dans un pays donné, que, grâce au perfectionnement des

moyens de transport, il est aussitôt comblé par les envois des contrées plus favorisées, qui trouvent une occasion de bénéfices dans les hauts cours amenés par la disette. C'est ainsi que le blé de Russie concurrence celui du Dakota sur des marchés neutres situés à quelques milliers de kilomètres des lieux de production. Lorsque de loin en loin des famines se produisent encore dans certains pays, ce n'est pas qu'il y ait un déficit sur la production totale du globe, déficit qui empêche de venir au secours des peuples auxquels la récolte a fait défaut, c'est que ceux-ci n'ont pas de numéraire d'échange en quantité suffisante pour acheter les aliments qui leur manquent. A l'heure actuelle, il semble donc que les habitants des pays civilisés forment une vaste société coopérative d'assurance contre les risques des mauvaises récoltes.

Toute différente était jadis la situation. Dans les temps très reculés où les procédés de culture étaient très rudimentaires et même plus tard, pour quelques peuples sauvages, les récoltes manquaient quelquefois complètement, dans ce cas, les habitants du pays ainsi défavorisé, l'abandonnaient et allaient s'installer dans des lieux plus fertiles, quittes à en déposséder les habitants. C'est le besoin de pourvoir à leur nourriture qui a déterminé jadis les grandes migrations de peuples. C'est la faim, dit l'Ecriture, qui conduit les Juifs en Egypte, et c'est la faim qui les en chassa un siècle plus tard. C'est la faim encore qui poussera plus tard les Barbares de l'Est à l'Ouest. A mesure que la civilisation gagnait du terrain, on abandonnait ces habitudes de migration, mais malgré le perfectionnement relatif des méthodes de culture, il y avait certaines années, dans les différents pays, de mauvaises récoltes qui provoquaient de terribles famines. L'état défectueux des communications empêchait les peuples d'être renseignés les uns les autres sur l'abondance ou sur la pénurie de leurs approvisionnements ; l'eussent-ils été que l'état rudimentaire des moyens de

transport ne leur eût pas permis de se secourir mutuellement. Le blé, pour les pays qui n'étaient pas baignés par la mer, devait être consommé dans un rayon très rapproché du lieu de production ; non seulement il n'y avait pas, comme aujourd'hui, au sujet des approvisionnements, une solidarité entre les différentes nations, mais souvent cette solidarité n'existait pas dans le même pays entre les différentes provinces. En Russie, par exemple, avant la création des chemins de fer, des provinces étaient en proie à la disette alors que, dans d'autres, on laissaient périr une partie de la récolte sur place, tellement elle avait été abondante. Dans le gouvernement de Pskov, on vit, à certains moments, l'hectolitre de seigle monter jusqu'à 5 roubles, alors que dans le gouvernement d'Orel il se vendait de 65 à 70 kopecks. Il y avait alors chez les peuples civilisés un nombre infini de marchés étroits et séparés qui devaient supporter isolément les risques des années bonnes ou mauvaises, sans pouvoir espérer les diminuer en les partageant avec leurs voisins et sur lesquels l'accaparement était facile à tenter.

Cette situation fâcheuse se prolongea fort longtemps, allant toutefois en s'améliorant à mesure que les moyens de communications se perfectionnaient. Notons cependant, que d'après M. Hadley, une autorité en matière de transports, au commencement de ce siècle, les blés devaient encore être consommés, aux Etats-Unis, dans un rayon de 300 kilomètres, tellement le prix du charroi était élevé. D'autre part, on a souvenance de la terrible famine qui sévit en France, en 1788-1789, et qui ne contribua pas médiocrement à la tournure que prirent les événements politiques.

Devant un état de choses aussi fâcheux, il était impossible, dans les différents pays, que le pouvoir central demeurât passif ; aussi à toutes les époques, vit-on les divers gouvernements s'efforcer de remédier à la situation. On peut diviser en deux parties la tâche ainsi entreprise. Il fallait, en premier lieu, s'appliquer à ce que

le marché fût approvisionné en quantité suffisante pour l'alimentation des habitants du pays et, en second lieu, empêcher que chacun d'eux ne prélevât une part plus forte que celle à laquelle il avait droit, sur les approvisionnements assurés ainsi si difficilement, et ne cherchât, en revendant le surplus de ses besoins, à faire des bénéfices sur ses compatriotes affamés. Le délit d'accaparement, comme nous le disions plus haut, est donc intimement lié dans les législations anciennes avec la question des approvisionnements et il est impossible d'étudier, à ce sujet, la question juridique, sans au moins effleurer la question économique, car elles sont étroitement réunies l'une à l'autre.

Pour mener à bien la première partie de leur tâche : assurer l'approvisionnement du marché, les gouvernements usèrent, selon les époques, de procédés différents. Dans l'antiquité, à Athènes, à Rome, à Constantinople, ils assumèrent eux-mêmes le rôle de pourvoyeurs, et l'approvisionnement, qui est laissé aujourd'hui à l'initiative des commerçants, fut un service public minutieusement organisé. A Athènes, c'est l'Aéropage qui en avait la responsabilité ; sous ses ordres, des magistrats spéciaux équipaient des vaisseaux pour acheter des blés en Egypte. Ces blés, à leur arrivée à Athènes, étaient conservés dans des greniers publics pour faire face aux disettes et l'exportation en était interdite sous menace des peines les plus rigoureuses. A Rome, le préfet de l'Annone devait remplir pour les approvisionnements de blé une triple mission : effectuer la levée et le transport du canon frumentaire, en assurer la conservation, en opérer la distribution, il devait encore tenir le marché de Rome pourvu de viande, d'huile et de vin. Au sujet du blé, un état détaillé de la part contributive de chaque province dans l'approvisionnement de la capitale était dressé. Des états particuliers à chacune de ces subdivisions étaient ensuite composés, d'après ce document primitif, et enfin, dans chaque cité, les magistrats fixaient la part des contri-

buables d'après le nombre d'arpents qu'ils possédaient. Au moyen-âge et sous l'ancien régime, l'Etat abandonna ce rôle de pourvoyeur, mais il s'efforça d'assurer les approvisionnements par des mesures législatives. Dès Philippe-le-Bel, on créa des marchés et pour qu'ils soient bien approvisionnés et bien achalandés, on défendit aux cultivateurs de vendre leurs produits autre part. Plus tard, on ira encore plus loin, l'ordonnance de 1577, permet, en effet, aux autorités locales de forcer, en cas de crise, les producteurs de blé à porter leur marchandise sur le marché ; l'ordonnance du 5 septembre 1693 dispose : « que la moitié du blé possédé doit être exposée en vente, à raison d'une certaine quantité par semaine, dans les marchés publics.... » et, pour assurer l'application de cette disposition, il s'organise tout un régime d'enquêtes, de perquisitions chez les particuliers, et d'amendes. Mais ce n'est pas tout, ce blé qu'on le contraint d'exposer sur le marché, le cultivateur, s'il en montre des exigences trop fortes, il ne le vendra pas et contribuera ainsi à la disette. Toutes les quantités qui n'auront pas été écoulées dans les deux premiers marchés auxquels elles auront été proposées, devront donc être liquidées dans le troisième, à n'importe quel prix. Sous la Révolution, les mêmes idées subsistent, inspirées par la même raison : l'immense gêne que causait pour les approvisionnements les moyens de communication rudimentaires dont on disposait. La loi du 4 mai 1793, connue sous le nom de loi du maximum, rappelle donc dans sa première section, les différentes prescriptions prises par les ordonnances royales que nous venons d'énumérer, et, dans la seconde, elle établit une filière qui devait être rigoureusement suivie ; le consommateur ne pouvait s'approvisionner que chez les détaillants, ceux-ci, chez les marchands en gros, les quantités étaient également fixées. Tout manquement à ces prescriptions était puni d'une amende variant de 300 à 10.000 livres. Tout négociant cessant son commerce était déclaré suspect. En-

fin, comme ces mesures, malgré leur rigueur, ne suffisaient pas à amener un ordre économique plus parfait, une abondance plus grande, on voit en France le pouvoir central reprendre, deux mille ans après les gouvernements de l'antiquité, la tâche qu'ils s'étaient imposée, et se faire à nouveau le pourvoyeur du pays. Le décret du 11 septembre 1793 organise, en effet, une Commission des subsistances qui fonctionne jusqu'au 7 janvier 1795. Quoique disposant d'un budget de 300 millions par mois et d'une armée de 10.000 employés, elle fut complètement impuissante à empêcher la famine. Lors de sa suppression, elle laissait un passif de 1.460 millions (1).

Mais, nous l'avons vu, chercher à assurer l'approvisionnement du marché n'était que la première partie de la tâche que la situation économique fâcheuse d'alors imposait aux différents gouvernements, il fallait encore défendre les réserves si péniblement assurées contre l'avidité de certains individus et empêcher chaque citoyen, en prenant plus qu'il n'avait droit et en gardant pour le revendre avec bénéfices l'excédent de ses provisions, de spéculer sur les besoins de ses concitoyens. Le délit n'était pas facile à préciser, mais il paraissait pourtant nécessaire à tous de réprimer des pratiques si fâcheuses; le simple fait de s'approvisionner en trop grande quantité devient alors une faute, la prévoyance est punie et pour donner un corps au délit, certaines prescriptions législatives, soit dans l'antiquité, soit au moyen âge, soit même dans des temps beaucoup plus rapprochés de nous, fixent même la mesure selon laquelle un particulier peut acheter au marché. Tout citoyen qui dépassera les quantités ainsi déterminées pourra être convaincu d'accaparement. De plus, tout accord entre marchands, toute manœuvre ayant pour but d'influer sur le prix des denrées sera dolosive. Les souffrances que l'on endure troublent les esprits ; pour expliquer les maux de la situation très

(1) Babled, déjà cité.

pénible dont on souffre, on fait intervenir les raisons les plus diverses, sauf la véritable qui ne pouvait, il est vrai, apparaître aux esprits d'alors et qui était l'imperfection de l'ordre économique existant. C'est ainsi que, sous Charlemagne, on explique les disettes par les excès des démons (Dardenarii) qui dévorent les approvisionnements ; au moyen âge, ce sont les sorciers que l'on en rend responsables et à chaque famine on en brûle quelques-uns ; on en accusera plus tard, successivement, les communautés religieuses, les huguenots, les nouveaux convertis, mais depuis l'antiquité jusqu'au commencement du XIXe siècle, l'explication la plus favorablement accueillie, l'opinion générale, est que les approvisionnements seraient suffisants, que la vie des peuples serait assurée, sans l'avidité incroyable de quelques individus qui n'hésitent pas à sacrifier l'intérêt public à la satisfaction de leurs appétits et le bouc émissaire est l'accapareur. C'est lui que l'on accusera de toutes les crises et de toutes les famines, dont les causes étaient cependant beaucoup plus naturelles et toutes les législations rivaliseront de sévérité vis-à-vis de ce malfaiteur, le plus souvent insaisissable, et pour cause.

Taine, dans les origines de la France contemporaine, a peint d'une façon saisissante quel était l'état des esprits devant la terrible gêne qui pesait si cruellement sur les villes et sur les campagnes : « Chacun pour soi, tant pis pour le voisin. Les gens de Fougères battent et expulsent ceux d'Ernée qui viennent acheter à leur marché ; mêmes violences à Vitré contre les habitants du Maine. A Saint-Léonard, le peuple retient des grains qui partaient pour Limoges, à Bost ceux qui partaient pour Aurillac, à Saint-Didier ceux qui partaient pour Moulins, à Tournus ceux qui partaient pour Mâcon. En vain, on adjoint des escortes aux convois, des troupes d'hommes et de femmes armés de haches et de fusils se mettent en embuscade dans les bois de la route et sautent à la bride des chevaux ; il faut les sabrer pour avancer. En vain, on leur prodigue

les raisons, les bonnes paroles et même on leur offre du blé pour de l'argent, ils refusent en disant que le convoi ne partira pas. Ils se sont butés, leur résolution est celle d'un taureau qui se met en travers du chemin en présentant les cornes. Le blé est à eux puisqu'il est dans le pays ; quiconque l'emmène ou le détient est un voleur ; on ne peut leur enlever cette idée fixe. »

Sous l'influence de cet état d'esprit, on va prendre, pour faire cesser les manœuvres dont on croyait avoir à se plaindre, des mesures, dont certaines, considérées à la lumière des principes juridiques plus solides du droit moderne, des enseignements plus confirmés de la science économique d'aujourd'hui, présentent un caractère ridicule ou même odieux. A Athènes, par exemple il était interdit aux citoyens, sous peine de confiscation, d'acquérir au marché plus de blé qu'il ne leur était nécessaire pour leur consommation d'une année. Dans la suite, un édit défendit même sous peine de mort d'acheter d'un seul coup plus de 50 charges de grains. Le gain du vendeur ne devait pas dépasser une obole par médimne. A Rome, on défend les approvisionnements, en premier lieu, en punissant très sévèrement ceux qui auront provoqué le retard des convois, détruit quelque quantité de blé ou en auront exporté. A certaines époques, on fixe à l'approvisionnement pour un mois le pouvoir d'achat des particuliers et on force ceux d'entre eux dont les greniers en renferment une quantité plus considérable à le porter sur le marché. De plus, sous la République, chaque fois que les édiles redoutaient une famine, ils déterminaient le prix des grains par un édit. Tibère généralisa la mesure en faisant fixer chaque année par le Sénat le prix des denrées ; enfin, Dioclétien, par un édit rendu à Nicodemie 300 ans avant Jésus-Christ, donna le détail des prix pour un nombre infini d'objets, mais, contrairement à ce que firent dans la suite des dispositions législatives analogue, il ne mentionnait pour chacun d'eux qu'un seul prix, sans tenir compte des frais de transport, ni des

différences de valeur d'un pays à un autre, résultant des différences dans les conditions de la production. Toutefois, c'est l'empereur Néron, qui, justifiant encore une fois en la matière son renom ordinaire de cruauté, paraît pouvoir revendiquer la palme comme auteur de prescriptions fantaisistes : il ordonnait, en effet, aux marchands de se tenir debout tout le temps du marché, espérant ainsi les forcer, par la fatigue, à se débarrasser de leurs marchandises à meilleur compte.

En France, au moyen âge, et dans les siècles qui ont suivi, tout comme à Athènes ou à Rome, le fait de s'approvisionner est répréhensible, la prévoyance est un délit ; on n'ira pas généralement comme à ces époques anciennes jusqu'à fixer la mesure selon laquelle un particulier pourra acheter au marché — encore le fait s'est-il vu à certaines époques — mais on poursuivra ceux qui feront des achats qui paraîtront exagérés comme auteurs ou complices de monopole. Les exemples de particuliers traduits en justice pour ce fait abondent : « Accapareuse la veuve Bécu (1740), qui a acheté le blé sans marchander ! Accapareurs, les époux Adam, chez qui l'on trouve treize setiers de blé ; accapareur le chirurgien Platon qui a déclaré trois setiers de blé au lieu de six, sept boisseaux de farine au lieu de huit (1) ». Quant à l'exportation des récoltes nationales, elle est punie de la peine capitale. Enfin, tout comme dans l'antiquité, les pouvoirs publics ont l'ambition d'agir sur le prix des denrées, de limiter les gains des intermédiaires, mais un progrès s'est accompli toutefois dans les idées économiques : sauf sous Philippe-le-Bel on ne fixera plus les cours par voie d'autorité, mais on cherchera simplement à influer sur eux par un ensemble de mesures. A cet effet : interdiction est faite aux négociants, par l'ordonnance de Pâques de 1305, interdiction confirmée en 1415, par Charles VI, et dans la suite par Charles VII et François I^er, d'acheter pour revendre

(1) Dolléans. De l'Accaparement.

au même marché. Défense est portée par l'ordonnance du 28 octobre 1531, rappelée par celles de 1669 et de 1694, d'acheter les blés vert. L'achat à terme est donc prohibé. Enfin, est-il besoin de le dire, toute entente, toute convention entre marchands pour faire monter les prix ou même pour ne pas enchérir les uns sur les autres, étaient punies de peines très sévères et l'intérêt que l'on apportait à l'exécution de ces prescriptions paraissait si grand, que l'on créa en 1789 une Chambre spéciale, destinée à connaître en dernier ressort tous les procès relatifs aux accaparements. La Révolution, comme nous l'avons vu précédemment, sous l'influence de la détresse que causèrent plusieurs mauvaises récoltes successives, détresse qui contribua déjà, avant 1789, à l'excitation des esprits et qui, pendant toute la durée de l'époque révolutionnaire, provoqua des troubles et des émeutes, renchérit encore sur les prescriptions de l'ancien régime et revint même aux errements de l'antiquité et de Philippe-le-Bel, en fixant par la loi de 1793 dite loi de maximum, le prix des produits.

En prenant ces différentes mesures qu'ils regardaient comme des mesures de défense, en essayant, soit d'assurer les approvisionnements, soit d'en faire la répartition entre leurs sujets et d'empêcher certains individus trop avides de spéculer sur les besoins de leurs concitoyens, les pouvoirs publics obéissaient donc au besoin pressant de remédier à une situation très douloureuse. Ils étaient poussés dans cette voie, non seulement par le désir de remplir leur mission de conducteurs de peuples, mais encore par le souci très pressant de leur sécurité personnelle, chaque famine se traduisant par des troubles et des émeutes. C'est ainsi qu'à Rome, sous Auguste, la flotte frumentaire ayant un retard important, il n'y avait plus de provision de blé que pour trois jours, l'empereur désespéré était prêt à se donner la mort, quand le convoi fut signalé. D'autre part, comme nous l'avons dit, à la fin du XVIII^{e} siècle, pendant la Révolution française, les

disettes causaient des émeutes et des troubles très fréquents et influaient ainsi sur les événements politiques : c'est la faim qui porta la population parisienne sur Versailles d'où elle revint avec la famille royale prisonnière. Les différents gouvernements étaient donc incités de la façon la plus pressante à essayer de remédier à une situation aussi dommageable pour leurs administrés et aussi dangereuse pour eux. Y réussirent-ils de quelque façon ? Ont-ils adouci les maux qu'ils prétendaient combattre ?

Il semble que si l'on fait exception pour les gouvernements de l'antiquité qui, en assumant le rôle de pourvoyeurs à une époque où le peu de développement du commerce et l'état rudimentaire des moyens de transport eût rendu bien difficile l'approvisionnement d'agglomérations comme Rome, qui comptait sous l'Empire près de 400.000 habitants, et ceci, par des denrées qu'il fallait aller chercher à quelques centaines de kilomètres, en Egypte et en Afrique, il semble que si l'on fait exception pour ces gouvernements dont le rôle a peut-être été utile, les autres mesures prises, soit dans l'antiquité, soit au moyen âge, soit même dans des temps plus rapprochés de nous, ont été singulièrement à l'encontre du but qu'elles se proposaient. Quel était, en effet, le mal? C'était le manque de proportion des recettes avec les besoins, l'insuffisance des récoltes qui amenait des disettes ; deux moyens, semble-t-il, s'offraient donc pour le combattre aux hommes qui avaient la charge des affaires publiques : encourager la production de façon à augmenter la quantité des objets demandés, favoriser le commerce de façon à les répandre parmi ceux qui en avaient besoin. Or, il n'est pas de vexations, ni d'injustices, dont on n'ait frappé les agriculteurs ou les négociants. Au lieu de chercher, comme le font à l'heure actuelle, dans nombre de pays, les pouvoirs publics, à assurer des prix rémunérateurs aux agriculteurs, les gouvernements anciens considéraient en quelque sorte leurs récoltes comme une propriété nationale, la terre comme un domaine public, dont ils

n'avaient que la gestion, et ils s'efforçaient de diminuer le plus possible, au profit du public, les bénéfices de leur gérance. De leur côté, les négociants voyaient leurs achats réglementés, leurs bénéfices limités, et pour un fait insignifiant, étaient poursuivis comme accapareurs. C'était là, il faut l'avouer, un singulier encouragement, aux uns à produire, aux autres à commercer.

Aussi, si après avoir passé en revue les mesures prises, on examine quels ont été leurs résultats, on voit que malgré tous leurs efforts, jamais les pouvoirs publics ne purent triompher du mal qu'ils prétendaient corriger. A Rome chaque fois que la récolte venait à manquer dans les provinces comme la Sicile ou l'Egypte, qui étaient les pourvoyeurs de l'Empire, les greniers publics élevés dans les autres provinces ne pouvaient, malgré leurs réserves, subvenir à tous les besoins, et il se produisait des famines très cruelles. Suétone en mentionne trois, sous le seul règne d'Auguste, et l'une d'elles fut si rigoureuse, qu'on dut chasser de Rome les étrangers, les gladiateurs et une partie des esclaves, y compris ceux de l'Empereur (1). D'autres eurent lieu sous Tibère, sous Claude et sous Trajan. En France, jusqu'au commencement du XIX^e^ siècle, le mal était à l'état endémique ; on peut citer les grandes famines qui se sont produites en 541 sous les Mérovingiens, en 779 et 793 sous Charlemagne, en 820 sous Louis-le-Débonnaire, et encore les années 843, 845, 850, 855, 876, 895, 899, 940, où la disette se fit cruellement sentir. Sous les Capétiens, les années 987, 989, 990, 992, 1003, 1010 à 1014, 1021 à 1029, 1031, 1034 à 1066, 1359, 1418, 1420, 1438, 1590 ; puis sous le règne de Louis XIV, 1660 à 1665, 1692 à 1695, 1709 ; puis plus tard, la guerre des farines de 1775, la disette de Paris de 1789, et la famine de 1795 (2).

(1) Dézobry. Rome au siècle d'Auguste.

(2) Vialles. La consommation et les crises économiques.

*
* *

Et maintenant, si après avoir passé en revue les différentes mesures édictées, soit par les gouvernements de l'antiquité, soit par ceux de l'ancien régime, on cherche, en embrassant cette longue succession d'actes législatifs d'un coup d'œil d'ensemble, à en distinguer les caractères principaux, et à en retirer quelqu'enseignement, on est frappé de la similitude qui existe entre certains d'entre eux, promulgués, cependant, à une quinzaine de siècles de distance, par les magistrats de l'aéropage et par les rois de France, on est étonné des affinités qui se manifestent dans les opinions des écrivains qui ont traité ces questions économiques à des époques si éloignées, et enfin, il est impossible de ne pas remarquer que tous, écrivains et législateurs, quelle que soit l'époque à laquelle ils aient appartenu, ne s'occupent que de l'accaparement des denrées, alors qu'en droit les manœuvres frauduleuses tentées sur les autres marchandises auraient dû autant les intéresser. Ceci nous démontre bien, qu'en agissant ainsi, ce n'est pas à des scrupules juridiques qu'ils obéissaient, mais simplement au désir pressant de remédier à une situation économique fâcheuse, dont ils ont tous souffert presque au même degré, puisqu'elle s'est prolongée jusqu'au commencement de ce siècle. Cette constatation faite, si l'on se demande aujourd'hui quels enseignements le législateur doit retirer de la longue suite d'efforts de ses devanciers, il semble que la réponse doit être brève. Les législations, soit de l'antiquité, soit du moyen âge, soit de l'ancien régime, réprimant l'accaparement, ne cherchant pas à appliquer à la matière qu'elles réglementaient les règles du juste, mais étant simplement destinées à remédier à un état de choses fâcheux, on ne peut donc pas considérer leurs différentes prescriptions avec l'attention, avec la piété que l'on apporte à examiner les premiers rudiments d'une science, à étudier comment s'est formée à travers les siècles, sur un point donné, la notion du droit, mais il faut simplement

considérer les différentes mesures édictées par elles, comme des mesures de circonstances — telles qu'en prend, par exemple, aujourd'hui encore, l'autorité militaire dans une ville assiégée, en forçant les commerçants à porter leurs denrées au marché, en fixant les prix maxima qu'ils devront en exiger, en faisant perquisitionner pour découvrir les approvisionnements — comme des remèdes plus ou moins efficaces à une situation donnée.

Or, à l'heure actuelle, outre que le succès des expédients ainsi proposés n'a pas été assez grand pour commander l'imitation, cette situation n'existe plus. Grâce à l'amélioration des procédés agricoles, grâce à la mise en culture de terres nouvelles qui augmentent les ressources, grâce au perfectionnement des moyens de communication et de transports, au développement du commerce et de la spéculation, phénomènes nouveaux qui permettent à la fois de connaître les besoins et de les satisfaire, les habitants des pays civilisés n'ont plus à redouter les disettes et partant à essayer d'en diminuer les effets par des mesures législatives. Il semble même que l'on puisse avancer que, pour toutes les marchandises, les crises déficitaires ne sont plus aujourd'hui à craindre, et que les seules crises à redouter soient les crises de surproduction ; aussi, à l'heure actuelle, la crainte de la baisse des prix a-t-elle remplacé dans les esprits la hantise de la hausse, et dans les différents pays, les pouvoirs publics s'appliquent-ils à assurer aux producteurs des prix rémunérateurs de leurs marchandises, au lieu de faire comme jadis tout au monde pour les empêcher d'en profiter.

Il semble donc que les enseignements recueillis par nous, étant nuls et les faits économiques combattus n'ayant plus aujourd'hui, en temps ordinaire, qu'un intérêt historique, que le seul profit que nous puissions retirer de cette brève étude du passé est la constatation de la très faible efficacité qu'ont les mesures législatives pour remédier à une situation économique défectueuse.

DEUXIÈME SECTION

Droit moderne

Nous n'avons donc recueilli, dans l'examen des mesures législatives anciennes, aucun enseignement qui puisse nous servir pour déterminer le régime auquel devront être soumis, dans l'avenir, les accords de commerçants et ceux de producteurs, puisque nous avons dû reconnaître que ces différentes prescriptions n'obéissaient à aucune préoccupation juridique, et que les actes législatifs, par eux promulgués, ne constituaient que des expédients destinés à combattre une situation qui n'existe plus. Examinons maintenant les règles en vigueur, aujourd'hui, dans différents pays.

Elles semblent inspirées par des pensées différentes. Quelques-unes d'entre elles remontent, en effet, au commencement de ce siècle, c'est-à-dire à une époque où les perfectionnements économiques, dont nous jouissons actuellement, étant inconnus, il y avait lieu de réprimer rigoureusement l'accaparement des objets de première nécessité. Nous avons vu, en effet, précédemment, qu'il y a cent ans, le blé en Amérique, par suite de l'état rudimentaire des moyens de transport, devait encore être consommé dans un rayon de 300 kilomètres. D'autre part, en Russie, à une époque encore plus rapprochée de nous, avant la construction des chemins de fer, la valeur de cette denrée variait, à certains moments, selon les gouvernements de un à huit. Les législations concernant l'accaparement qui remontent au commencement du siècle, sont donc, en raison des circonstances qui rendaient alors la pratique que l'on voulait combattre, à

la fois d'un usage si facile et d'un effet si dangereux, d'une excessive sévérité. D'autre part, à peu près à la même époque, dans différents pays, on secouait le joug que faisaient peser sur l'industrie les corporations, et l'on désirait prévenir par des pénalités rigoureuses toute tentative que pouvaient faire les industriels, pour revenir à un état de choses que ses excès avaient fait détester. Les législations inspirées par le désir, soit de réprimer l'accaparement, soit d'empêcher un retour aux anciennes organisations corporatives, furent donc très rigoureuses et, dans les pays où elles sont encore en vigueur, leur sévérité et la difficulté aussi de prouver le délit, les rend presque inapplicables.

Enfin, dans le courant du siècle, l'application des machines à l'industrie, machines qui, presque partout, remplaçaient le travail manuel, donnait naissance à un phénomène nouveau : l'accaparement des moyens de production. On pouvait, désormais, en se rendant maître de tout l'outillage servant à la production d'un objet, avoir un contrôle absolu sur la vente de cet objet, et le monopole obtenu ainsi n'était pas, comme le monopole résultant de l'accaparement de la marchandise une fois produite, un monopole aléatoire, momentané, mais un monopole permanent et partant, d'autant plus dangereux pour la collectivité. Certains pays, comme les Etats de la Confédération américaine, où ces pratiques furent particulièrement en honneur, prirent, sous l'influence des passions politiques et aussi pour réprimer les excès qui furent commis, des mesures draconniennes, contre les accords de producteurs ou de commerçants, mesures dont quelques-unes d'entre elles, si elles étaient appliquées à la lettre, empêcheraient de se livrer à aucun acte de commerce.

Par contre, dans d'autres pays, aucune disposition pénale ne vise les coalitions, soit d'industriels, soit de commençants.

Il semble donc, à première vue, bien difficile de classer d'après un critérium commun, des législations obéissant à des mobiles si divers et formulant des prescriptions si variées. Nous diviserons, cependant, les législations que nous allons ainsi étudier en trois groupes : celles qui considèrent comme un délit la formation même d'un accord entre industriels ou commerçants, celles qui ne punissent que les actes délictueux commis par ces associations, et enfin, nous rangerons dans une troisième catégorie, les pays où aucune disposition pénale ne frappe les coalitions industrielles ou commerciales et où la seule arme qu'ait contre elles le pouvoir exécutif, soit de faire déclarer leur nullité au point de vue civil.

Ce sont donc les dispositions pénales qui nous serviront de critérium pour classifier les législations des différents pays, mais pour chacune d'elles, immédiatement après l'avoir étudiée à ce point de vue, nous examinerons comment elle considère, au point de vue civil, les contrats qui interviennent entre industriels ou commerçants, soit pour limiter leur production, soit pour fixer leurs prix de vente.

CHAPITRE PREMIER

LÉGISLATIONS CONSIDÉRANT COMME UN DÉLIT LA FORMATION MÊME DU GROUPEMENT

SOMMAIRE. — I. Etats-Unis d'Amérique. — Interstate Commerce Law. — Schearman Act. — Insuccès absolu de ces dispositions législatives. — Causes. — II. Législations particulières des Etats. — Texas, Missouri. — III. Canada. — IV. Russie.

Etats-Unis d'Amérique. — C'est, nous l'avons dit, à partir de 1884-1885, que les trusts, encouragés par l'exemple fameux de la Standard Oil, commencèrent à se multiplier sur le territoire américain. Mais s'ils étaient encore peu répandus avant cette époque, il existait, par contre, de très nombreux pools dans toutes les branches d'industrie. L'industrie des chemins de fer était particulièrement envahie. Cette industrie — nous l'avons vu précédemment en étudiant les pools — est aux Etats-Unis placée dans une situation spéciale ; par suite du désintéressement de l'Etat, qui était complet à l'époque primitive, et de l'assimilation par la législation américaine du commerce des transports aux autres branches de l'activité économique, il existait fréquemment entre différents points du territoire, cinq ou six lignes concurrentes qui commençaient généralement par tâcher de se ruiner par des guerres de prix, puis qui, souvent, désespérant d'y réussir, s'unissaient en un pool, se partageaient le trafic, relevaient les tarifs que dans leur émulation elles avaient abaissés, avantageaient certains points de leur réseau aux dépens des autres, et enfin, consentaient très souvent, aux pools ou trusts, formés dans les autres branches de la production, des avantages tels pour le transport de leurs marchandises, qu'ils leur

permettaient d'écraser leurs concurrents obligés de payer les tarifs ordinaires. Comme nous l'avons dit également, ces pratiques étaient devenues si générales, qu'à une enquête parlementaire, un témoin déposa que, pour une compagnie de chemins de fer, les tarifs spéciaux consentis par elle à certains privilégiés, égalaient 90 % de son trafic total.

Différents Etats, devant un état de choses si fâcheux, essayèrent de réglementer les tarifs, mais les Compagnies se défendirent devant les tribunaux, et la lutte fut close après des alternatives diverses, par une décision de la Cour suprême qui décida que, d'après la Constitution, il appartenait au Congrès seul de règlementer le commerce entre les Etats. Depuis longtemps déjà on travaillait à un projet de loi fédérale, mais ce ne fut qu'au bout de deux ans de discussions et de négociations entre les deux Chambres, qu'un comité de conférence, présidé par M. Cullom, présenta un projet de loi qui donna naissance à la loi du 4 février 1887, connue sous le nom d'Interstate Commerce Law.

Cette loi, encore en vigueur aujourd'hui, s'applique aux entrepreneurs de transport en commun, soit par chemin de fer, soit par eau, exerçant leur commerce, soit entre deux Etats de l'Union, soit entre un Etat de l'Union et un pays étranger limitrophe.

Elle déclare que tous les tarifs de transport de marchandises et de voyageurs doivent être raisonnables et justes et que tout tarif déraisonnable est prohibé et déclaré illégal (art. 1).

Elle interdit et proclame illégale toute faveur, toute distinction (discrimination) tendant à favoriser une personne particulière (art. 2). Elle défend de faire payer plus pour le transport entre deux points intermédiaires d'un parcours que pour le parcours total (art. 4).

Elle déclare illégal le fait, pour les compagnies, de se coaliser, de former un syndicat pour la mise en commun, le partage des recettes (pools), (art. 5).

Elle prescrit d'imprimer et de mettre à la disposition du public des tableaux indiquant le taux des tarifs.

Enfin, la loi du 4 février 1887 ordonne la formation d'une commission composée de cinq membres nommés par le président avec l'agrément du Sénat, pour assurer son application. Cette commission a le pouvoir de vérifier l'administration commerciale de toute personne soumise à la présente loi. Toute infraction est punie d'une amende de 5.000 dollars. Toute personne lésée peut, soit intenter en son propre nom une action en dommages et intérêts devant la Cour fédérale de district, soit adresser une plainte à la Commission par requête, mais la Commission n'a pas le pouvoir de trancher le différend, elle ne peut que rendre une décision, et si celle-ci n'est pas acceptée par le défendeur, saisir les tribunaux.

Comme nous l'avons dit, ces dispositions ne visaient que les entreprises de transport en commun par terre ou par eau, faisant le service entre deux ou plusieurs Etats de l'Union, ou entre un Etat et un pays étranger limitrophe; la loi du 7 août 1888 les étendit aux lignes télégraphiques, mais seulement à celles recevant une subvention de l'Etat. L'Interstate Commerce Law produisit, paraît-il, d'assez bons effets pendant les premières années qui suivirent sa promulgation; mais, depuis, les compagnies de chemins de fer s'ingénièrent, à qui mieux mieux, à violer ses décisions. En premier lieu, les pools qu'elles formèrent ne furent pas moins nombreux qu'autrefois et la seule différence qui exista entre l'état de choses nouveau et l'état ancien, à ce point de vue, fut que les bénéfices ne furent plus répartis ouvertement. De même, les tarifs différentiels (discriminations) ne disparurent point, mais on s'appliqua à les masquer, soit en remboursant par chèque au bénéficiaire au bout d'une période fixée la différence entre le prix public et le prix qu'on lui consentait, soit même en faisant figurer les négociants que l'on désirait avantager sur les listes d'appointements des compagnies. On a vu encore, d'après M. Charles Adams,

président de l'Union Pacific Railway Company, vendre des billets de voyageurs à des intermédiaires à 50 % au-dessous du prix nominal, et les intermédiaires allouer 25 % aux acheteurs.

Les prescriptions de l'Interstate Commerce Law ont donc été très peu respectées; on en a accusé celle de ses dispositions qui prescrivait que la Commission de cinq membres qui surveillait son application ne pouvait rendre de décision ayant force exécutoire, mais devait demander cette vertu aux tribunaux devant qui le débat était plaidé à nouveau. Il ne faut toutefois pas conclure que l'action de la Commission d'enquête ait été absolument inefficace, mais il semble que c'est par ses enquêtes, par la publication des exemples les plus criants, en faisant appel à l'opinion publique, plutôt que par ses décisions judiciaires, qu'elle a pu, jusqu'à présent, forcer les compagnies de chemins de fer à dissimuler leurs agissements et prévenir le retour de faits trop notoirement scandaleux.

Mais la loi de 1887 ne s'appliquait qu'aux compagnies de chemins de fer et, plus tard, aux lignes télégraphiques ; les coalitions industrielles ou commerciales formées dans les autres branches de la production, en l'absence d'un texte spécial ne tombaient que sous le coup de la Common Law. Celle-ci défendait toute combinaison tendant à entraver la liberté du commerce entre les Etats, mais il était bien difficile de prouver qu'une association s'était rendue coupable de ce délit et tout trust dont l'acte constitutif avait été assez prudemment rédigé échappait à ses coups. C'est ainsi, qu'alors que le Sugar Trust était dissous grâce à une mention maladroite de ses statuts, la Standard Oil n'était pas inquiétée. Cependant, les trusts se multipliaient, et quelques-uns d'entre eux avaient une conduite très peu modérée. Sous l'influence de la violente campagne de presse menée en 1887-88, par le *Times* de New-York et la *Tribune* de Chicago, l'opinion publique commençait à s'émouvoir et

deux enquêtes étaient votées simultanément par le Congrès de Washington et le Sénat de l'Etat de New-York. D'autre part, dès 1889, différents Etats de l'Union édictaient des mesures de proscriptions contre les trusts, mais ces dispositions étaient condamnées à rester lettre morte car si chaque Etat pouvait bien empêcher un trust de se former sur son territoire, il ne pouvait interdire à un trust, ayant son siège social dans un autre Etat de l'Union, d'écouler chez lui ses produits. Il suffisait donc aux trusts d'élire domicile dans un Etat hospitalier comme celui de New-Jersey pour étendre leur influence sur tout le territoire de la Confédération. Le seul remède paraissait être dans l'intervention du Congrès, puisque lui seul, aux termes de la Constitution, peut réglementer le commerce entre les Etats. Cette intervention se traduisit par le vote de la loi du 2 juillet 1890 (United States Anti Trust Law), dite Scherman Act, du nom du sénateur qui avait travaillé à son élaboration.

Cette loi qui régit encore aujourd'hui la matière sur toute le territoire de l'Union, déclare « illégal tout accord, arrangement sous forme de trust, ou autrement, toute entente secrète (conspiracy), en vue de restreindre le trafic et le commerce entre les divers Etats ou avec les pays étrangers ». « Toute personne qui aura consenti à un accord ou pris part à une coalition de cette nature, commettra un délit passible d'une amende de 5.000 dollars au plus, ou d'un emprisonnement d'un an au plus, ou des deux peines simultanément, au gré du tribunal (art. 1). » L'art. 2 prescrit que « quiconque aura tenté de monopoliser soit à lui seul, soit avec d'autres, une branche de l'industrie ou du commerce entre les différents Etats, ou avec les pays étrangers, commettra un délit passible des peines que nous venons d'énumérer. Les Cours de circuit sont désignées comme compétentes, chacune dans son ressort, pour connaître les délits de cette nature et même pour les prévenir. Les Attorneys doivent les seconder dans cette tâche et citer les coupables devant

elles par voie de pétition spéciale (art. 4). Toute personne lésée dans ses intérêts par un des agissements que punit la loi, peut porter le fait devant cette juridiction et obtenir, à titre de dommages et intérêts, une indemnité triple du montant du dommage éprouvé par elle (art. 7) (1).

La loi fédérale du 2 juillet 1890 punissait donc toute tentative même faite par un seul individu, pour monopoliser une branche du commerce ou de l'industrie. C'était donc interdire, en même temps que les coalitions proprement dites d'industriels ou de commerçants, en même temps que l'accaparement des marchandises ou des moyens de production, les ententes de producteurs ayant simplement pour but de règlementer la production et de fixer les prix. C'était donc une législation très sévère et ses auteurs se flattaient d'en avoir fini, une fois pour toutes, avec les tentatives d'individus voulant diriger par leur propre action les événements économiques au lieu de se borner à les prévoir, et avoir définitivement consolidé, contre leurs attaques, le régime de la libre concurrence. Ils s'aperçurent promptement de leur erreur.

C'est, en effet, à une véritable éclosion de coalitions et de fusions dans toutes les branches du commerce ou de l'industrie que l'on a assisté depuis treize ans, le phénomène ayant pris, depuis la promulgation de la loi qui prétendait le supprimer, une importance cinq ou six fois plus considérable que celle qu'il avait avant la mise en vigueur de ses dispositions et, ceci, malgré l'aide que les législations locales ont apportée à la législation fédérale. 28 Etats ayant pris, de 1889 à l'époque actuelle, des dispositions tellement sévères contre les groupements d'industriels ou de commerçants, que quelques-unes d'entre elles, si elles étaient appliquées à la lettre, rendraient impossible tout acte de commerce.

(1) *Annuaire de Législation étrangère*, t. XX, p. 806.

Il semble que l'on puisse découvrir plusieurs motifs à cet échec complet. En premier lieu, le mouvement très accentué qui a poussé dans toutes les branches de la production les industriels à s'unir, à concentrer leurs forces, pour substituer la production raisonnée à la production anarchique, mouvement qui a été assez puissant pour triompher de tous les obstacles qu'accumulait contre lui le législateur.

Secondement, comme nous l'avons dit précédemment, chaque Etat ne pouvant légiférer que sur son territoire, il suffisait aux trusts qui se formaient de découvrir un Etat hospitalier pour pouvoir inonder sans risques toute l'Union de leurs produits et, d'autre part, les moyens de répression mis par la loi à la disposition du gouvernement fédéral, étaient tellement sévères, les mesures qu'il devait prendre étaient tellement radicales et les intérêts que devait léser l'application de la loi si importants, que l'on ne peut s'étonner qu'il ait souvent hésité à se servir des armes qu'il avait à sa disposition. Si, au lieu d'être obligé par la loi de faire prononcer la dissolution de groupements, dont quelques-uns ont été formés au capital de plusieurs milliards, c'est-à-dire intéressent la fortune de plusieurs centaines de mille d'actionnaires ou d'obligataires, emploient quelques centaines de milliers d'ouvriers et dirigent quelquefois une branche importante de la production nationale, les pouvoirs publics avaient été chargés simplement de punir leurs excès, peut-être la loi eût-elle été plus souvent appliquée. A la suite de la condamnation en première instance de la Northern Securities Company, il y eut une véritable panique sur le marché de New-York, elle eut sa répercussion jusque sur la place de Londres qui en fut bouleversée.

On peut trouver encore une autre raison de son inapplication dans l'habileté qu'ont eue les fondateurs des coalitions que l'on voulait poursuivre, de donner aux groupements qu'ils formaient une forme ressemblant, d'une façon étroite, aux sociétés ordinaires et ensuite

dans les scrupules juridiques exagérés montrés très souvent par les tribunaux. La forme primitive du trust dans laquelle les sociétés coalisées conservaient chacune leur existence légale, mais déposaient leurs titres en échange de trusts certificats entre les mains d'administrateurs communs (trustes) qui les dirigeaient toutes comme une seule et même entreprise, cette forme ayant paru trop dangereuse à la suite de la condamnation du Sugar Trust, les autres trusts se décidèrent à se dissoudre et se reformèrent en employant le procédé de la consolidation qui, comme nous l'avons vu dans la première partie de cette étude, est une véritable fusion. Une compagnie nouvelle, en effet, rappelons-le, se forme qui achète avec ses actions l'actif des compagnies qu'il s'agit de grouper et se charge de leur passif, chaque actionnaire des compagnies fusionnées recevant en échange de ses titres des valeurs de la coalition. La consolidation est aujourd'hui le procédé le plus employé et celui qui semble le plus à l'abri des rigueurs pénales. Le Sugar Trust dissous dans sa forme primitive, s'étant reconstitué de cette façon sous le nom d'American Sugar Refining C° et ayant été poursuivi à nouveau, fut renvoyé des fins de la plainte, le tribunal devant lequel il avait été traduit ayant jugé qu'il n'était pas en présence d'un trust mais d'une société ordinaire. Le second procédé de formation des trusts, actuellement en vigueur, la combination ou holding trust, procédé selon lequel une société par actions se forme, non dans le but d'exploiter elle-même une branche d'industrie, mais pour acquérir la majorité des actions des sociétés que l'on désire réunir dans une action commune; ce second procédé semble offrir beaucoup moins de sécurité au point de vue juridique. Mais en outre de l'habileté des fondateurs des trusts, ce qui rend la répression plus difficile, c'est, comme nous l'avons dit, les scrupules des tribunaux américains qui considèrent les prescriptions de la Constitution avec une attention, avec une piété qui leur font préférer de laisser des délits impunis plutôt

que de sembler y porter atteinte. C'est ainsi que, d'après la Constitution, le Congrès n'ayant le pouvoir de légiférer que sur les questions intéressant plusieurs Etats ou un Etat et un pays étranger limitrophe, la Cour suprême a décidé, à propos du trust du sucre, que le fait pour un trust d'acquérir un établissement dans un Etat, dans le but d'obtenir un monopole dans cet Etat, ne tombait pas sous le coup de la loi Sherman. En vain le ministère public a-t-il fait observer que le trust qui avait fait cette acquisition avait bien l'intention d'exporter dans les autres parties de l'Union le sucre ainsi produit et que, par conséquent, il y avait bien là un fait intéressant le commerce entre les Etats; le tribunal repoussa cette opinion en décidant que « le fait qu'un article est manufacturé pour être exporté dans un autre Etat ne suffit pas à lui donner le caractère d'un acte de commerce entre Etats. La loi de 1890, ajoutaient les considérants, ne prohibe que les seuls actes qui mettent directement et immédiatement entrave au commerce entre Etats (1). » Bien des auteurs estiment du reste que les scrupules juridiques, dont certains tribunaux ont fait preuve à diverses occasions, ont été étayés et nourris par la « saine monnaie » des groupements qu'ils avaient à juger.

Une dernière cause enfin de l'impunité dont les trusts ont joui jusqu'ici est peut-être la part qu'ils ont prise dans les luttes politiques. Depuis une dizaine d'années, en effet, à chaque élection, ils soutiennent le parti au pouvoir, le parti républicain, et consacrent à son triomphe des sommes très importantes; il n'y a donc rien d'invraisemblable — et le contraire surprendrait même de ces hommes d'affaires — à ce qu'en échange des sacrifices qu'ils consentent ainsi, ils obtiennent des hommes politiques qu'il font élire, l'engagement de fermer les yeux sur leurs agissements.

(1) Martin Saint-Léon. Cartels et trusts, p. 194.

Quoi qu'il en soit, depuis le 2 juillet 1890, jour de la promulgation du Sherman Act, jusqu'à l'heure actuelle, le nombre des trusts a, nous l'avons dit, au moins quintuplé, ils « contrôlent » aujourd'hui la plupart des branches de la production et cependant, durant cette période de treize ans, malgré cette multiplication prodigieuse, on ne trouve que deux exemples où les poursuites intentées en vertu du Sherman Act aient été couronnées de succès. C'est, en premier lieu, le cas de la Trans-Missouri Freight Association qui avait pour but de supprimer la concurrence en fixant les tarifs de tout un groupe de chemins de fer desservant la région occidentale des Etats-Unis. Le procès ne dura pas moins de quatre ans, et la sentence définitive condamnant finalement cette association ne fut rendue que par cinq voix contre quatre. Et, en second lieu, le trust du sel qui succomba devant la Cour de San Francisco. Les actions intentées contre la Northern Securities Company et le trust de la viande sont encore pendantes devant les tribunaux. Les coalitions industrielles et commerciales, l'accaparement des marchandises produites ou des moyens de production, tombent donc actuellement, aux Etats-Unis, sous le coup de deux lois : l'Interstate Commerce Law qui ne s'applique qu'aux entreprises de transport et le Sherman Act plus général, qui concerne toutes les autres branches de la production, et toutes deux sont aussi peu respectées l'une que l'autre.

Voici pour les dispositions pénales. Au point de vue du droit civil, la législation américaine ne reconnaît pas les engagements qu'auraient pu prendre des personnes, soit pour fixer le prix des marchandises à écouler, soit pour limiter leur production, la Common Law tenant ces conventions comme attentatoires à la liberté du commerce et partant illégales; on ne pourra donc jamais avoir recours aux tribunaux pour forcer les parties au respect du contrat.

*
* *

Il nous faut maintenant examiner les législations que se sont données quelques-uns des 28 Etats qui ont pris des dispositions particulières contre les trusts. Comme nous l'avons dit précédemment, le vice de ces dispositions c'est, qu'en admettant qu'elles soient respectées, ce qui n'est pas toujours exact, rien n'empêchera les groupements que l'on veut combattre de se former dans un autre Etat plus clément et d'inonder de leurs produits les territoires que l'on a voulu protéger. Quelques Etats, en effet, trouvent dans leur indulgence une source de revenus. Ainsi, tandis que ses voisins rivalisaient de sévérité contre les trusts, l'Etat de New-Jersey, grâce à la douceur de ses dispositions pénales et fiscales, est devenu pour eux une terre d'élection, et couvre avec, les droits qu'il perçoit sur leur formation, environ 60 % des dépenses afférentes à son budget, et on annonce que, tentés par ces heureux résultats, deux autres Etats vont suivre son exemple. Les législations particulières qu'adoptent les différents Etats sont donc de nul effet sur le développement des trusts puisqu'il leur est toujours loisible de trouver asile dans un pays plus clément.

Texas. — Le Texas fut un des premiers Etats, avec le Missouri, à se donner une législation sur les trusts; sa loi du 30 mars 1889 poursuit indistinctement toute combinaison de capital, d'aptitudes, d'actes par laquelle deux ou plusieurs personnes ou sociétés se proposent : 1° de faire naître des entraves au commerce; 2° de limiter ou réduire la production; 3° d'empêcher la concurrence dans la fabrication, la production, etc.; 4° de fixer les cours; 5° d'exécuter tout contrat par lequel elles s'engageraient à ne pas vendre au-dessous d'un certain prix; à maintenir les prix à un certain chiffre; à établir le prix d'un article dans le but d'en exclure toute libre concurrence; à unir des intérêts quelconques au point de vue

de la vente ou du transport desdits articles, de façon à influencer leur prix.

La sanction est sévère : révocation des chartes des corporations de l'Etat, déchéance de tous droits pour les sociétés étrangères, emprisonnement de un à dix ans et amendes de 50 à 5.000 dollars pour les directeurs ou agents des trusts. Chaque jour de violation de la loi constitue un délit distinct. Et enfin, dernières dispositions qui feront bien apprécier la valeur juridique de cet acte législatif, pour l'application des peines ainsi édictées, il suffira au ministère public de prouver que le syndicat, tel qu'il est ainsi défini existe, et que l'accusé en fait partie. D'autre part, pour établir l'existence du syndicat et son caractère, l'opinion publique suffira. Enfin, les dispositions de la loi ne s'appliquent pas aux agriculteurs.

Ces deux dernières stipulations permettent de juger l'acte qui les renferme ; que penser en effet d'un texte de loi qui considère l'opinion publique comme preuve suffisante et qui permet aux agriculteurs les actes qu'il impute comme délits aux industriels et aux commerçants!

Missouri. — La loi qui règle la matière fut promulguée au Missouri quelques semaines après celle du Texas, le 9 mai 1889. Plus juridique que celle de cet Etat, ne violant pas les règles ordinaires de la procédure avec la même audace et n'établissant pas de distinction entre les différentes catégories de producteurs, cette législation édicte cependant des prescriptions d'une sévérité qui les rend inapplicables.

L'article premier dispose, en effet, que toute corporation organisée pour créer ou diriger une industrie dans l'Etat, « toute association de quelques personnes que ce soit, tous auteurs ou associés d'un syndicat, arrangement, combinaison, ligue, contrat avec une autre corporation, société ou individu : toute autre personne ou association de personnes ayant pour but de règler et fixer le prix d'un article, marchandise, produit, de fixer et limiter la quantité de chaque article qui pourra être manu-

facturé, extraite ou produite dans cet Etat, seront déclarés coupables du délit d'association illégale (conspiracy) et passibles des peines et amendes fixées par la loi. » Et celles-ci ne sont pas indulgentes. Toute corporation violant la loi est frappée, en effet, d'une amende variant entre 1 et 20 % de son capital, suivant la décision du tribunal, et tout individu coupable du même délit est passible d'une amende variant entre 500 et 5.000 dollars et d'un emprisonnement d'un an.

En sus, les acheteurs des produits d'une compagnie ayant enfreint les dispositions de la loi ne seront pas tenus au paiement des marchandises par eux acquises.

Telles furent les deux premières législations que se donnèrent les Etats de l'Union; ce sont aussi les plus sévères. Après le Texas et le Missouri, le Michigan, le Minnesota, la Louisiane, l'Etat de New-York, celui de Washington, celui de Mississipi, rivalisèrent de sévérité contre le phénomène économique qu'ils voulaient faire disparaître. Aujourd'hui, vingt-huit Etats ont sur la matière leur législation particulière. Presque toutes ne se contentent pas de réprimer les actes délictueux commis par les ententes de producteurs, mais interdisent la formation même du groupement et, pour arriver à ce résultat, édictent des prescriptions si rigoureuses que, si elles étaient prises au pied de la lettre, elles empêcheraient toute transaction commerciale, ce qui, comme le fait observer M. de Rousiers, est un résultat assez piquant pour des lois qui sont rendues dans le but d'assurer la liberté du commerce. Le professeur Jenks, dont l'autorité est considérable en la matière et qui ne peut être accusé d'avoir une indulgence exagérée pour les trusts, estime qu'« elles sont l'œuvre de politiciens à courte vue et dénotent l'ignorance la plus complète de la question. Leurs dispositions sont telles, dit-il, qu'elles risqueraient de faire disparaître les plus légitimes entreprises. »

*
* *

Canada. — L'act du 2 mai 1889 déclare que tout individu qui se coalise avec un autre individu ou avec un groupement dans le but d'exercer une action quelconque sur la production, le transport ou la vente d'une marchandise ou denrée est coupable de délit et passible d'une amende de 200 à 4.000 piastres et d'un emprisonnement dont la durée ne pourra excéder deux années. S'il s'agit d'une corporation, l'amende sera de 1.000 à 2.000 piastres.

*
* *

Russie. — L'art. 913 du C. P. déclare punissable l'entente, le contrat et tout autre convention des marchands tendant à élever les prix des denrées. En outre, l'art. 1180 édicte qu' « en cas d'une entente entre les marchands ou les *industriels* tendant à élever les prix, aussi bien des denrées que *d'autres objets de première nécessité*, de même qu'à baisser ces prix pour créer des obstacles aux personnes important et livrant les marchandises et arrêter les envois des quantités nécessaires de ces objets, les principaux coupables sont punis d'un emprisonnement de quatre à huit mois, et les autres complices d'une arrestation de trois semaines à trois mois, ou d'une amende ne dépassant pas 200 roubles. Si cette entente a amené une insuffisance réelle des objets de première nécessité et si elle a eu comme suite des désordres publics, les principaux coupables sont privés de certains droits et priviléges, conformément à l'art. 50 du Code et punis d'un emprisonnement, dans la maison de correction, de un an quatre mois à deux ans, et les autres complices d'un emprisonnement de quatre à huit mois. » Malgré les dispositions formelles de ces textes, une quinzaine de cartels fonctionnent en Russie et n'ont, jusqu'à présent, jamais été inquiétés. Il a même été question d'en fonder

un entre les métallurgistes du sud de la Russie. Le bureau de vente de l'association aurait reçu les commandes directement du gouvernement et les aurait réparti entre ses membres, ce qui, étant donné la législation cependant en vigueur, eût été plutôt joyeux.

Comme nous venons de le voir, les lois que se sont données les différents Etats de la Confédération Américaine, le Canada et la Russie, n'ont eu jusqu'ici aucun résultat. Il en sera du reste généralement ainsi chaque fois que le législateur voudra aller brutalement à l'encontre d'un mouvement économique de quelque importance, au lieu de chercher simplement à corriger ses abus. Le souci de leur intérêt poussera alors, de la manière la plus pressante, les industriels et les commerçants à braver les obstacles mis sur leur chemin et, d'autre part, effrayé des effets que pourrait avoir son intervention, le pouvoir exécutif n'osera pas se servir des armes qu'il a à sa disposition.

Les législations qui ont voulu proscrire la formation même des accords d'industriels ou de commerçants qu'elles voulaient combattre ont donc échoué dans leur tâche, la sévérité de leurs dispositions les rendant inapplicables; étudions maintenant celles qui se contentent de punir les excès commis par eux.

CHAPITRE DEUXIEME

Législations qui permettent la constitution des groupements d'industriels et de commerçants et ne réprimment que les actes délictueux commis par eux.

Sommaire. — I. France. — Intentions du législateur et interprétation actuelle. — Jurisprudence première. — Jurisprudence actuelle. — Le Comptoir de Longwy devant les tribunaux. — Possibilité, pour tous les groupements ayant une conduite modérée, de se former. — La nullité de droit civil. — II. Belgique. — Abrogation de l'article 419. — La loi du 31 mai 1866. — III. Autriche. — Loi du 7 avril 1870. — La nullité de droit civil. — IV. Italie.

France. — On est dans une grande indécision pour savoir si l'on doit ranger la législation française dans le premier groupe des législations que nous venons d'étudier, qui tiennent pour fait délictueux la formation même des groupements d'industriels et de commerçants, ou si, au contraire, on doit l'étudier dans celui-ci. Cette hésitation est causée par l'opposition profonde qui existe entre les intentions du législateur qui a promulgué les règles, les premières applications qui en furent faites et les décisions actuelles des tribunaux chargés de les mettre en œuvre.

L'art. 419 du C. P. qui régit la matière est en effet ainsi rédigé : « Tous ceux qui, par des faits faux ou calomnieux semés à dessein dans le public, par des sur-offres faites aux prix que demandaient les vendeurs eux-mêmes, *par réunion ou coalition entre les principaux détenteurs d'une même marchandise ou denrée, tendant à ne la pas vendre ou à ne la vendre qu'à un certain prix* ou qui, par des voies ou moyens frauduleux quelconques

auront opéré la hausse ou la baisse du prix des denrées ou marchandises, ou des papiers et effets publics au-dessus ou au-dessous des prix qu'aurait déterminés la concurrence naturelle et libre du commerce seront punis...

..... Il semble à la lecture de ce texte que le législateur qui l'a voté entendait prévenir tout accord d'industriels ou de commerçants tendant à fixer en commun le prix de vente de leurs produits. Et cela dut être véritablement son intention. Par suite du peu de perfectionnement des moyens de communication et de transports qui existaient au commencement du XIX^e^ siècle, l'accaparement était en effet aussi facile à tenter et aussi nuisible à cette époque que pendant le siècle précédent où, nous l'avons vu, tous les gouvernements avaient combattu sa pratique si vigoureusement. Il existait du reste encore, avant la promulgation du Code pénal, deux textes : la loi du 14 juin 1791 prohibant toutes conventions entre commerçants, ayant pour but de fixer en commun le prix de vente des marchandises, et la loi du 27 juillet 1793 punissant les accaparements. Le législateur de 1810 ayant encore présentes à son souvenir la terrible famine dont avait souffert la France vingt ans auparavant, à la veille de la Révolution, et la gêne qui avait duré pendant tout le temps de celle-ci, étant, d'autre part, sous l'influence des idées économiques qui attribuaient alors ces maux en grande partie aux accapareurs, a donc, selon toute vraisemblance, voulu réunir ces deux textes en un seul et prévenir d'une façon formelle à la fois et l'accaparement et les accords de marchands pour fixer les prix. Cependant, ne nous attachant ici qu'à l'étude des mesures que prennent aujourd'hui les divers gouvernements contre les coalitions, nous croyons qu'il est préférable de négliger l'intention du législateur et de ne tenir compte que de l'interprétation que font, à l'heure actuelle, les tribunaux de l'art. 419 ; nous rangerons donc la législation fran-

çaise parmi celles qui ne punissent que les faits délictueux commis par les groupements.

Mais, outre ces prescriptions concernant les accords de producteurs et de commerçants, le Code pénal interdisait encore, par l'art 414, aux patrons, de s'entendre pour abaisser les salaires ; par l'art. 415, aux ouvriers, de se réunir pour améliorer leurs conditions de travail et enfin, par l'art. 123, aux fonctionnaires de se concerter pour prendre des mesures contraires aux lois.

Le Code pénal, dans sa forme primitive, prévoyait donc quatre délits de coalition. Aujourd'hui, la loi de 1864 ayant abrogé les art. 414 et 415 et permis aux ouvriers de s'unir pour agir sur les salaires, aux patrons de se coaliser comme acheteurs de travail ou de matières premières pourvu qu'ils n'emploient les uns ou les autres, ni violences, ni manœuvres frauduleuses, il ne subsiste donc que deux interdictions : l'une concernant les fonctionnaires, l'autre les commerçants ou industriels comme vendeurs, pour fixer leurs prix de vente. C'est seulement de cette dernière que nous nous occuperons ici en examinant comment la jurisprudence a appliqué les prescriptions de l'art. 419.

Il semble, nous l'avons dit, qu'aux termes de la loi, tout groupement de détenteurs de marchandises, et par ce mot il faut entendre, outre les commerçants, les producteurs qui sont les premiers détenteurs d'un objet fabriqué, était interdit. Et en effet, c'est ainsi qu'en décidèrent les jugements qui furent rendus sur la matière dans la première moitié du siècle. Le tribunal correctionnel de Marseille, la Cour royale d'Aix, la Cour de cassation (31 août 1838), jugèrent ainsi délictueux un accord qu'avait formé à cette époque les fabricants de soude de Marseille qui s'étaient interdits de vendre leurs produits autrement que par l'intermédiaire d'un sieur M..., leur consignataire unique. Celui-ci avait eu, en outre, la précaution de prendre à bail le local de six fabriques inoccupées, non pour les mettre en activité, mais pour éviter

qu'elles ne servissent à fonder des exploitations qui seraient venues combattre le monopole qu'il désirait se constituer. Le résultat immédiat de cet accord des fabricants de Marseille avait été de porter dans cette ville le prix de la soude de 12 fr. 50 à 16 fr. 25 les 100 kilos. La Cour de cassation, dans son arrêt du 31 août 1838, reconnut dans tous ces faits les éléments constitutifs du délit de coalition et confirma le jugement attaqué.

Le ministère public, à cette époque, exagérait même tellement la portée de l'art. 419 qu'on vit le procureur général près la Cour royale de Poitiers poursuivre, en 1839, devant le tribunal correctionnel de Châtellerault, en Cour d'appel et jusque devant la Cour de cassation, les boulangers de Châtellerault qui avaient jusqu'alors l'habitude de distribuer des gâteaux comme primes à leurs clients et qui s'étaient entendus pour renoncer à cette coutume onéreuse. La Cour de cassation refusa, il est vrai, son approbation à cette doctrine.

La première interprétation que la jurisprudence fit de l'art. 419 fut donc extrêmement stricte; elle fit tomber sous ses coups tous les accords de marchands ou de producteurs ayant pour but d'avoir une action sur les prix. Mais, peu à peu, devant la révolution qui s'accomplissait dans les méthodes industrielles et commerciales, devant les crises industrielles qui devenaient à la fois plus fréquentes et plus aiguës, et l'impossibilité où étaient souvent les industriels de proportionner leur production aux besoins, par suite de l'internationalisation des échanges et de l'accroissement formidable de l'outillage qui multipliait à l'infini cette production, raison qui leur faisait désirer de substituer par l'entente, la production raisonnée à la production anarchique; par suite de la multiplication, depuis trente ans, dans certains pays étrangers, de groupements de producteurs à qui leur cohésion assurait une grande supériorité dans les luttes internationales sur les industriels français isolés, à cause peut-être aussi de la trop grande sévérité de la législation qu'ils

étaient chargés d'appliquer, on a vu les tribunaux user, dans la seconde partie du siècle, d'une beaucoup plus grande indulgence et s'ingénier en quelque sorte à trouver des motifs pour soustraire les groupements d'industriels ou de commerçants traduits devant eux, aux rigueurs d'une loi trop sévère et qui ne répondait plus aux nécessités économiques de l'heure présente.

Aujourd'hui, la jurisprudence la plus récente décide qu'il est nécessaire que le fait poursuivi réunisse quatre conditions pour tomber sous le coup des prescriptions de l'art. 419, et cette exigence rend la répression presque illusoire.

En premier lieu, il faut qu'il y ait pluralité d'agents. Une modification des cours causée par une personne unique ne constituerait un délit que si elle était accompagnée de manœuvres frauduleuses. De même, une société pourrait successivement absorber toutes les exploitations d'une industrie et unir ainsi en une action commune « les principaux détenteurs » du produit que cela ne constituerait point une coalition, les individualités des entreprises fusionnées disparaissant pour faire place à une personnalité unique : celle de la société. Le trust, dans sa forme actuelle, ne rencontre donc aucune opposition dans son fonctionnement de la part de la loi française puisque, sauf le cas de manœuvres frauduleuses, suivant la jurisprudence actuelle, le fait de modifier les cours d'une marchandise par sa propre action n'est punissable qu'autant qu'il y a pluralité d'agents. Il ne se heurte également à aucun obstacle pour sa formation, puisqu'aujourd'hui il constitue simplement une fusion de sociétés et qu'aucun texte de nos Codes ne concerne cette opération. Comme dans la fusion de deux ou plusieurs sociétés qui se fondent en une seule, il sera simplement nécessaire d'obtenir pour chaque compagnie coalisée, le consentement de tous les actionnaires réunis en assemblée générale. Ce sera la seule difficulté que trouveront, en France, sur leur chemin, les promoteurs de trusts ; en-

core, comme l'a fait remarquer M. Cauwès, pourra-t-elle être tournée dans certains cas, par une disposition des statuts, édictant que pour la transformation de la société, une certaine majorité suffit.

En second lieu, la coalition doit réunir les principaux détenteurs de la marchandise sur laquelle on veut agir. Peut-être les coalitions industrielles ne paraissant pas redoutables en 1810, le législateur n'a-t-il eu en vue, en promulguant ce texte, que les accords de commerçants, mais, de l'avis unanime, on doit entendre aujourd'hui, par le mot : détenteurs, les producteurs; car, comme nous l'avons dit précédemment, ils sont les premiers détenteurs de l'objet fabriqué.

Le troisième élément exigé par la jurisprudence est que la coalition ait produit une modification factice dans les cours d'une marchandise. Une simple tentative non suivie d'effet ne suffirait pas.

Enfin, en quatrième lieu, l'accusation doit faire la preuve formelle que les coalisés aient pris entre eux l'engagement de ne pas vendre ou de ne vendre qu'au-dessus d'un certain prix.

Comme on le voit, cette interprétation si large du texte de la loi permet aux intéressés, pour peu qu'ils aient quelque habileté, de se mettre complètement à l'abri de ses coups. En décidant que la pluralité d'agents est nécessaire pour constituer le délit, on permet déjà aux industriels d'une région ou d'un pays tout entier de former un trust, et en exigeant la réunion nécessaire des principaux détenteurs, on laisse aux tribunaux la latitude de soustraire certains cartels à l'action de la loi en des attendus, il est vrai, assez peu économiques. C'est ainsi qu'un jugement du Tribunal de commerce de Paris, du 10 novembre 1890 (1), a décidé « que le fait, par un certain nombre de producteurs d'une marchandise de s'être engagés les uns envers les autres à limiter leur produc-

(1) J. G. S. Industrie et Commerce, p. 536.

tion, à ne livrer que par l'intermédiaire d'un commissionnaire commun et à ne vendre qu'à des prix fixés à chaque semestre en réunion générale, ne constitue par une coalition dans le sens de l'art. 419, *alors que la marchandise dont il s'agit (les phosphates de chaux) se rencontre non seulement dans la contrée pour laquelle la convention a été faite, mais est encore répandue en grande quantité sur toute la surface de la terre*, alors que, d'ailleurs, les producteurs syndiqués ne représentent à eux tous que les deux tiers de la production totale de la région où ils opèrent et alors surtout qu'il n'est pas démontré que leurs prix de vente soient en écart sensible avec les cours normaux de cette marchandise : qu'une telle coalition est par conséquent licite. » Or, admettre qu'une coalition ne renferme pas les principaux détenteurs d'une marchandise qu'elle prétend monopoliser, parce que le produit sur lequel elle opère se rencontre en d'autres points du globe, c'est soustraire à l'application de la loi toutes les marchandises ou denrées, car l'on ne voit pas bien pour l'exploitation de laquelle la France a un monopole absolu comme celui qu'a, par exemple, le Chili pour la vente du nitrate qui ne se rencontre que sur son territoire ; c'est, de plus, ne tenir aucun compte des tarifs douaniers et des frais de transport qui, pour une matière lourde comme les phosphates de chaux, se montent assez hauts, tarifs et frais qui ont pour effets de séparer les producteurs et les commerçants des pays où ils sont en vigueur de leurs concurrents étrangers, et de leur permettre, en se coalisant, de supprimer la concurrence, dans la limite des avantages qu'ils retirent d'eux.

Enfin, en exigeant que l'accusation fasse la preuve formelle de l'engagement pris par les coalisés de ne pas vendre ou de ne vendre qu'à un certain prix, on enlève presque toute possibilité d'application à l'art. 419 ; on soustrait à son action les opérations d'accaparement les plus scandaleuses, car il est difficile d'admettre que les

intéressés seront assez naïfs pour prendre un engagement de ce genre dont il restera trace.

La jurisprudence actuelle est donc extrêmement indulgente, elle cherche à accommoder des dispositions trop sévères aux nécessités du moment et il semble que l'on puisse avancer qu'aujourd'hui tout groupement de producteurs ou de commerçants, pourvu qu'il ait une conduite modérée, qu'il ne lèse pas violemment les intérêts de la collectivité, peut espérer échapper aux dispositions pourtant formelles de la loi. Une affaire récente dans laquelle était partie le groupement que l'on considère comme le type du comptoir de producteurs en France, le Comptoir de Longwy, montre bien quelle différence profonde existe entre l'interprétation de l'art. 419, telle qu'on la comprend actuellement, et celle qui prévalait pendant la première moitié du siècle.

Le Comptoir de Longwy était en procès avec un de ses adhérents, la Société de Villerupt-Laval-Dieu, qui prétendait que le Comité directeur avait consenti aux clients des réductions de prix injustifiées; le fond du débat nous est indifférent, mais ce qui nous intéresse ici ce sont les attendus du jugement du Tribunal de Briey et les conclusions du ministère public, conclusions et attendus par lesquels a été reconnue la légalité de l'action poursuivie par le groupement en cause. Rappelons tout d'abord que le Comptoir de Longwy débite la presque totalité de la fonte française destinée à la vente et que, par conséquent, il comprend bien « les principaux détenteurs » dont parle l'art. 419. Pendant le premier semestre de 1899, en effet, il a été produit en France, d'après M. Villain, 1 million 287.000 tonnes de fonte; sur ce chiffre, 50.000 tonnes produites en dehors du département de la Meurthe-et-Moselle furent dénaturées par les usines où elles avaient été mises en fusion; 329.000 furent dénaturées par les hauts-fourneaux de Meurthe-et-Moselle qui les avaient produites et enfin, 456.000 passèrent par les bureaux du Comptoir de

Longwy (1). Ces chiffres ne sont pas contestés, même par les adversaires économiques de M. Villain et M. Aubé, directeur du Comptoir, tout en protestant qu'en temps ordinaire la concurrence subsiste, a reconnu que le Comptoir de Longwy avait été, en 1899, pour ainsi dire le seul vendeur de fonte en France (2). Il semble donc bien qu'il constitue « *la coalition entre les principaux détenteurs d'une marchandise ou denrée tendant à ne pas la vendre ou à ne la vendre qu'à un certain prix* » dont parle l'art. 419. D'autre part, malgré la modération de sa conduite à laquelle presque tout le monde rend hommage, il est bien certain qu'il a été créé pour élever et qu'il s'efforce de maintenir les cours « *au-dessus...des prix qu'aurait déterminés la concurrence naturelle et libre du commerce* », sans cela il serait inutile, pour ses adhérents, de se syndiquer. Il semble donc bien que le Comptoir de Longwy tombe sous le coup de l'art. 419 et pourtant le Tribunal de Briey et la Cour d'appel de Nancy ont reconnu sa parfaite légalité. « Considérant, dit le jugement du Tribunal de Briey, que le Comptoir de Longwy est un syndicat comprenant les principales sociétés métallurgiques du bassin de Longwy et notamment la Société Villerupt-Laval-Dieu, que son but principal est de règler les opérations particulières de ses associés d'après les vues d'ensemble et au mieux de l'intérêt général de la production d'une grande industrie... », il l'acquittait des fins de la plainte. De son côté, M. Delsart, procureur de la République, avait tenu, à l'audience du 10 janvier 1902, le langage suivant où, tout en reconnaissant que le comptoir règlementait la production et la vente, il proclamait la parfaite légalité de cette opération. « Jamais, dit-il, il n'intervient de contrat de vente entre le comptoir et ses affiliés. Le comptoir est une association de patrons, *il règlemente la production et la vente de la fonte :* un asso-

(1) Villain. Le fer, la houille et la métallurgie.

(2) De Rousiers. Les syndicats industriels de production.

cié ne peut pas vendre, en France, un seul kilo sans le comptoir. »

Nous sommes personnellement très heureux que les tribunaux n'aient pas mis obstacle au fonctionnement du Comptoir de Longwy qui a eu l'influence la plus heureuse sur le développement de l'industrie métallurgique française; mais nous voulions faire remarquer, en commentant les décisions judiciaires qui le concernent, quel chemin a fait la jurisprudence depuis 1839, puisqu'à cette époque on poursuivait, au nom de l'art. 419, les boulangers de Châtellerault pour ne plus donner de gâteaux en primes à leurs clients et qu'aujourd'hui on trouve, en vertu du même texte, légale l'association des marchands de fonte qui, proclame le ministère public, ont pour but de « règlementer la production et la vente » des marchandises qu'ils offrent au public.

Voici donc le point où en est la jurisprudence en ce qui concerne les coalitions industrielles et les coalitions commerciales proprement dites : le trust n'est l'objet d'aucune interdiction de la part de la loi française; le cartel, quoique tombant manifestement sous le coup de l'art. 419, pourra, lorsque ses dirigeants se montreront raisonnables, fonctionner en toute tranquillité et enfin, si la jurisprudence ne varie pas et que les tribunaux persistent à exiger qu'on fasse devant eux la preuve formelle qu'un engagement ait été pris entre les inculpés de ne pas vendre ou de ne vendre qu'à un certain prix, les corners ne seront l'objet d'aucune répression. Examinons maintenant l'état de la jurisprudence en ce qui concerne les syndicats financiers.

Comme nous l'avons vu dans la première partie de cette étude, ceux-ci sont de plusieurs sortes. Il y a les syndicats d'émission qui se forment pour concourir au classement d'une valeur, et les syndicats qui ont pour but de provoquer des variations de cours dans le sens de la hausse ou dans celui de la baisse, sur les titres mobiliers, coalitions dont l'action est absolument identique à celle

des corners sur les marchandises ordinaires. Lorsque les uns ou les autres enfreignent une des dispositions de l'art. 419, celui-ci leur est-il applicable ? La loi de 1810, comme nous l'avons vu, punissant non seulement les agissements sur « les marchandises ou denrées, papiers ou effets publics », il suffit donc, pour répondre à cette question, de déterminer si les valeurs mobilières entrent dans l'une ou l'autre des catégories désignées par ces termes. Or, après des décisions rendues par différents tribunaux dans des sens divers, la Cour de cassation a décidé : en premier lieu que les actions des sociétés ordinaires ne pourraient être considérées comme des papiers et effets publics puisque ce sont de simples effets privés; et, d'autre part, qu'on ne peut les assimiler à des marchandises, les rédacteurs du Code pénal ayant intentionnellement restreint, sur ce point, la portée de l'art. 419 en en modifiant une première rédaction (1). Selon la jurisprudence la plus récente, les coalitions des porteurs de valeurs mobilières, les tentatives d'accaparement auxquelles peuvent donner lieu ces titres ne sont donc réprimées, dans la législation française, par aucun texte. Il nous reste maintenant à mentionner deux dispositions législatives spéciales qui, étant donnés les intérêts supérieurs en jeu, sont venues renforcer les prescriptions du Code pénal qui conserve cependant son application en la matière; l'une concerne les ententes entre sociétés de chemins de fer; l'autre, les ententes entre sociétés minières.

La loi du 15 juillet 1845 (art. 14) assimile en effet au délit de coalition tout traité non approuvé par le gouvernement entre une compagnie de chemins de fer et une entreprise de transport correspondant avec elle, à l'exclusion des autres entreprises desservant la même route. Mais l'autorisation gouvernementale a pour résultat de supprimer le délit.

(1) Buchère Traité des opérations de la Bourse.

Enfin, l'art. 49 de la loi du 21 avril 1810 sur les mines prescrit que « si l'exploitation est *restreinte* ou suspendue de manière à inquiéter, pour la sûreté publique ou les besoins des consommateurs, les préfets, après avoir entendu les propriétaires, en rendront compte au Ministre de l'Intérieur pour y être pourvu ainsi qu'il appartiendra ». Les concessionnaires de mines ne pourraient donc pas, en France, comme les producteurs de houille du Syndicat d'Essen, les fabricants de coke de Bochum le font en Allemagne, se réunir en comptoirs de vente et réduire d'un commun accord leur production, ou du moins devraient-ils agir avec une grande prudence et une grande modération, le gouvernement pouvant, en cas d'abus de leur part, nuisibles pour le public, leur retirer, en vertu de ce texte, leur exploitation.

Voici donc brièvement résumées les dispositions pénales qui concernent, en France, les coalitions industrielles ou commerciales, mais le pouvoir exécutif a encore à sa disposition une autre sanction dans la nullité dont le Code civil frappe les conventions qui leur donnent naissance. L'art. 6 prescrit en effet que l' « on ne peut déroger, par des conventions particulières, aux lois qui intéressent l'ordre public et les bonnes mœurs », et l'art. 1131 édicte que l'obligation qui a pour base une cause illicite est de nul effet. Non seulement les tribunaux doivent donc refuser toute sanction aux contrats conclus dans le but de détruire la liberté commerciale, contrats contraires à l'ordre public; non seulement ils doivent en prononcer la nullité sur la demande de l'une des parties, même si les éléments du délit pénal faisaient défaut, mais le ministère public est encore dans l'obligation de les poursuivre d'office.

En fait, nulle poursuite d'office n'a été intentée jusqu'aujourd'hui et quand ils ont eu à juger le cas sur la réclamation de l'une des parties, les tribunaux se sont toujours guidés pour apprécier, s'il y avait atteinte à la liberté commerciale et, par conséquent, violation des prin-

cipes de l'ordre public, sur l'examen des statuts de l'association comparant devant eux et les circonstances du fait. Les applications des prescriptions du Code civil ont été cependant beaucoup plus fréquentes jusqu'aujourd'hui, que celles du Code pénal, et la jurisprudence à leur égard beaucoup plus constante. Depuis trente ans, de nombreux groupements de producteurs ont vu ainsi frappé de nullité le contrat qui leur servait de base. En 1874, la Cour de Nancy déclare nul un accord entre des concessionnaires de carrières qui s'étaient engagés à ne pas livrer leurs moellons à l'entrepreneur de l'Etat, au-dessous d'un prix concerté entre eux (1). En 1879, est également déclaré nulle une convention par laquelle les principaux détenteurs de viande dans une ville s'étaient coalisés contre l'adjudicataire futur des fournitures de viande pour la troupe; dans l'affaire Cournerie et consorts, la Cour de cassation, le 11 février 1879, annule un traité conclu entre des fabricants d'iode; même jugement du Tribunal de la Seine, en date du 29 juin 1884, annulant la convention par laquelle les principaux teinturiers en pièces de Paris s'étaient engagés à refuser de travailler ou à ne le faire qu'à certaines conditions, convenues à l'avance et obligatoires, car cette convention tendait à ne vendre qu'à un certain prix inférieur à celui qu'aurait déterminé la libre concurrence (2). Citons encore l'arrêt confirmatif de la Cour de Paris, en date du 18 décembre 1890, déclarant la nullité des engagements qui liaient certaines mines de cuivre à la Société des Métaux et au Comptoir d'Escompte; l'arrêt du Tribunal de la Seine, du 25 mai 1892 (Tharsis contre la Société des Métaux), dans une affaire intimement liée à la précédente (3) ; le jugement du Tribunal de commerce de Périgueux rendu à la date du 2 juin 1899, déclarant nul le contrat constitutif de

(1) Nancy, 15 déc. 1874, affaire Husson. Laurent, D. P. 75, 5, 272.
(2) Civ. rej., 13 janvier 1879, aff. Ramanatko et Abella.
(3) Trib. de la Seine, 29 juin 1884.

la Compagnie générale des chaux hydrauliques de Saint-Astier, qui s'était constituée dans le but de monopoliser la production de la chaux de Saint-Astier, en remplacement d'une association déclarée nulle par jugement du 16 décembre 1890, comme contraire aux dispositions de l'art. 419, jugement confirmé par la Cour d'appel de Bordeaux.

Si cette jurisprudence prévalait, elle remédierait à l'inapplication de l'art. 419; ce serait la disparition assurée, en France, de presque tous les accords d'industriels ou de commerçants puisqu'il suffirait, à défaut de la poursuite d'office du ministère public, qu'ils aient quelque différend avec un tiers qui les amènera devant les tribunaux, pour voir leur fonctionnement arrêté ; aussi, ces dernières années, inspirés peut-être par le souci de permettre aux industriels français de lutter à armes égales contre leurs concurrents étrangers et peut-être aussi par le désir de leur permettre, en réglementant par un accord commun les quantités fabriquées, d'éviter la surproduction et d'adoucir une concurrence que ses excès rendait meurtrière, plusieurs tribunaux ont-il rendu des jugements en sens opposé et un certain revirement s'est-il opéré, qui laisse espérer que les groupements qui auront une conduite modérée et ne lèseront pas les intérêts de la collectivité, pourront subsister. Citons, dans cet ordre d'idées, le jugement du Tribunal de commerce de la Seine, du 10 novembre 1890, dans l'affaire Linet contre Ferry et May; un jugement du Tribunal de commerce de la Seine, au sujet d'un cartel qui existe depuis plusieurs années entre les fabricants de plâtre de la région de Paris, jugement qui fut confirmé en 1902 par la première Chambre de la Cour, présidée par M. Forichon qui, dans son arrêt, déclara que le consortium des fabricants de plâtre n'est contraire ni à l'ordre public, ni à la liberté du commerce. D'autre part, nous avons vu précédemment que le Tribunal de Briey et la Cour d'appel de Nancy, devant lesquels le Comptoir de Longwy a comparu au

commencement de 1902, ont proclamé la parfaite légalité de ses opérations. Ceci laisse espérer que les prescriptions du Code civil, pas plus que les menaces du Code pénal, ne feront obstacle au mouvement qui, en France comme dans tous les pays, pousse les industriels à s'entendre et à concentrer leurs forces, pour remplacer sur le marché national la production anarchique par la production raisonnée et combattre à l'extérieur avec plus d'avantages leurs concurrents étrangers.

Quel jugement porter maintenant sur les dispositions de la législation française concernant les coalitions ? Il semble que le premier reproche que l'on puisse adresser au texte qui permet à la fois de poursuivre des boulangers coupables de s'être entendus pour ne plus donner de gâteaux en primes à leurs clients et d'autoriser les marchands de fonte à organiser en commun la production et la vente de leurs marchandises, est d'être vague. Comme le dit spirituellement M. Martin Saint-Léon, l'art. 419 « rappelle en somme ces oracles antiques qui proféraient l'avis souhaité par qui les consultait ». Interprété à la lettre, il empêcherait la formation de tout accord de producteurs ou de commerçants destiné à influencer les prix, et, aujourd'hui, avec les scrupules que montre la jurisprudence, tout groupement peut, avec un peu d'adresse, espérer échapper à ses coups.

En second lieu, il édicte une prescription antijuridique et il impose aux tribunaux une tâche au-dessus de leurs connaissances en leur demandant d'apprécier si la coalition a amené les cours « au-dessus ou au-dessous des prix qu'aurait déterminés la concurrence naturelle et libre du commerce », ce qu'il n'est donné à personne d'affirmer.

Enfin la sévérité, pas tant des pénalités qu'il édicte que des prescriptions qu'il formule, destinées, dans la pensée des législateurs de 1810, simplement à mettre obstacle à l'accaparement des denrées ou autres marchandises, — les accords d'industriels pour limiter leur production ou

fixer leurs prix de vente étant à cette époque à peu près inconnus, — cette sévérité empêche aujourd'hui la formation de ces syndicats de producteurs que l'on a appelé syndicats de défense, parce qu'ils ont pour but de permettre à leurs membres de triompher des difficultés que présente pour eux l'ordre économique actuel en substituant la production raisonnée à la production anarchique.

L'art. 419 apparaît donc comme un texte vieillot, maladroitement rédigé, qui porte encore la marque des préoccupations d'une époque déjà ancienne et ne répond en rien aux nécessités de l'heure présente. Cepndant, tout en reconnaissant ses défauts, un certain nombre d'auteurs proclame encore son utilité; ils voient en lui comme une réserve, ils le considèrent comme une arme ancienne, rouillée il est vrai dans une longue inaction, mais qui, par la crainte qu'elle inspire, engage les groupements existants à la modération et, de plus, pourrait encore être utilisée en cas de besoin. Reste à savoir s'il ne serait pas préférable d'avoir à sa disposition un instrument plus moderne, plus maniable, mieux adapté aux nécessités de l'heure présente.

*
* *

Belgique. — La Belgique, pays dans lequel les coalitions étaient régies depuis 1810, par les art. 419 et 420 du Code pénal français qui y était en vigueur, a remplacé, en 1866, ces textes qui n'avaient du reste jamais reçu d'application, par le nouvel art. 311, ainsi conçu : « Les personnes qui, par des moyens frauduleux quelconques auront opéré la hausse ou la baisse du prix des denrées ou marchandises, ou des papiers et effets publics, seront punies d'un emprisonnement d'un mois à deux ans et d'une amende de 300 à 10.000 francs. »

La coalition a donc cessé en Belgique d'être un délit, on ne punit que les personnes qui, par des moyens frauduleux quelconques — et ce terme comprend tous les

moyens illicites — faits faux, calomnieux, sur-offres, etc., qui se trouvent énumérés à l'art. 419 du Code pénal français, auront amené la hausse ou la baisse des prix des marchandises ou des papiers et effets publics. Il n'y a d'exception que pour les coalitions financières formées pour agioter sur les valeurs mobilières; elles sont frappées par la loi du 18 mai 1873, art. 134.

Le rapporteur de la loi du 31 mai 1866 qui modifiait ainsi le Code pénal belge, justifiait les modifications proposées par les arguments suivants : « L'abrogation partielle de l'art. 419, disait-il, aura cet avantage de ne pas permettre que le commerce soit inquiété. Elle contiendra en outre cet utile enseignement que la loi divorce avec des préjugés qui ont trop souvent conduit à des actes coupables : la libre concurrence détruit plus facilement les hausses factices que toutes les dispositions de lois. Qu'on punisse la détention par un seul, c'est-à-dire l'accaparement simple, ou qu'on se borne à prohiber la coalition ayant pour but de limiter la vente pour un prix élevé, l'on chercherait en vain à justifier la peine. La rattacher au fait de la conservation des marchandises serait suivre les plus aveugles préjugés : la faire dépendre du concert des détenteurs serait s'attaquer à la faculté d'association (1). »

De toutes les législations que nous allons passer en revue, la législation belge est la plus claire et la plus avancée; pour elle, la coalition n'est pas un délit, ce n'est qu'une forme particulière de l'association, elle réprime les faits délictueux sans distinguer s'ils ont été commis par un individu ou par un groupement.

*
* *

Autriche. — Le Code pénal autrichien, encore en vigueur aujourd'hui, réputait délit, dans son art. 479 : « les

(1) Cité par Babled. Les syndicats de producteurs et de détenteurs de marchandises.

conventions d'industriels, de fabricants, d'entrepreneurs ou de patrons, en vue d'obtenir un changement dans les conditions de travail ou de salaire, ou pour hausser les prix d'une marchandise ou d'un travail au préjudice du public, ou le faire baisser à leur propre avantage, ou pour provoquer la disette... » La loi du 7 avril 1870 abrogea cet article et prescrivit que les coalitions, soit de patrons, soit d'ouvriers, ne sont passibles de punitions que quand elles recourent à l'intimidation ou à la violence.

Il semble donc qu'aujourd'hui les coalitions d'industriels et de commerçants, d'entrepreneurs ou d'ouvriers, soient licites mais, par une inconséquence singulière, la loi autrichienne leur refuse toute sanction juridique au point de vue civil. Elle dispose en effet que les conventions conclues entre patrons et ouvriers dans le but d'imposer des conditions de travail défavorables ou respectivement plus favorables, n'entraînent aucune conséquence juridique et, plus loin, que cette prescription s'applique également « aux conventions d'industriels en vue de faire hausser le prix d'une marchandise au préjudice du public ».

Or, il sera bien difficile aux défenseurs des groupements de producteurs de faire admettre qu'ils ne se sont pas groupés dans le but d'améliorer les prix de vente; il semble donc qu'ils tombent sous le coup de la loi et que les contrats qui en sont la base soient nuls et non avenus et ne jouissent d'aucune sanction juridique. Mais les promoteurs de ces ententes ont trouvé, dans le Code de procédure autrichien, un moyen de rendre vaine cette disposition de la loi sur les coalitions. Lors de la formation du groupement, les parties déclarent en effet se soumettre, en cas de conflit, à des arbitres et renoncent d'avance à porter plainte contre le jugement arbitral à rendre. Or, ce jugement ne peut, conformément aux règles sur la procédure en vigueur (art. 273 du règlement judiciaire général), être déclaré nul par les tribunaux auxquels il demande l'exéquatur, que dans le cas d'une fraude évidente.

Le juge arbitre pourra donc, contradictoirement à la loi, donner une sanction juridique au contrat passé entre les coalisés, attendu que l'on ne saurait voir dans cette décision une « fraude évidente » et que, par conséquent, il n'y aura pas sujet de reviser son jugement (1). La loi sera donc complètement tournée.

*
* *

Italie. — Le nouveau Code pénal italien qui fut promulgué en 1890, passe les coalitions sous silence; il punit de trois à trente mois de réclusion et d'une amende de 500 à 3.000 livres « quiconque, en répandant de fausses nouvelles, ou par tous autres moyens frauduleux, produit sur un marché public ou dans des Bourses de commerce une augmentation ou diminution dans le prix des salaires, des marchandises ou titres négociables sur un marché public ou admis aux négociations de Bourse... »

La loi italienne ne considère donc comme délictueux le fait d'essayer de provoquer des variations dans le cours des marchandises, denrées ou valeurs de Bourse, que lorsqu'il est accompagné de manœuvres frauduleuses, et elle ne distingue pas si le délit est commis par un individu ou par un groupement.

L'art. 326 du même Code punit de peines plus sévères (un an à cinq ans de prison, 500 à 5.000 livres d'amende), ceux qui auront provoqué la disette ou le renchérissement des denrées alimentaires, mais ici encore, pour être punissables, ces manœuvres devront avoir été accompagnées de « fausses nouvelles ou autres moyens frauduleux ».

*
* *

Voici terminé l'examen des législations que nous avons rangé dans un second groupe, législations qui ne tiennent

(1) Menzel. *Revue d'Economie politique*, nov. 1894.

pas pour fait délictueux la formation même de l'accord qui va réunir les industriels ou les commerçants dans une action commune, mais qui s'attachent simplement à réprimer les excès de ces groupements. Elles sont certainement beaucoup plus rationnelles que celles que nous avons étudiées en premier lieu qui frappaient, elles, la forme même de la coalition; ne heurtant pas comme elles brutalement de front un mouvement économique très puissant dont elles prétendent simplement prévenir les abus, elles ont beaucoup plus de chances de voir leurs prescriptions observées et c'est certainement, selon l'esprit qui les anime, que devront être rédigées les législations de l'avenir. Et cependant il ne semble pas que, jusqu'à présent, leurs prescriptions aient reçu beaucoup plus d'applications que les lois que nous avons rangées dans le premier groupe ; cela tient peut-être à ce que — exception faite pour l'Autriche — dans les pays où elles sont en vigueur, les groupements, soit de producteurs, soit de commerçants ont été, jusqu'à présent, peu nombreux — la France en compte une vingtaine, la Belgique quatre ou cinq, l'Italie deux ou trois — et que, d'autre part, ils ont eu, dans ces pays, une conduite modérée. Parmi les différents actes législatifs que nous avons passé en revue, tandis que la législation française, par le vague de sa rédaction, par le caractère anti-économique et anti-juridique de ses prescriptions, tient certainement le dernier rang; il semble que la législation belge mérite la première place par les principes dont elle se réclame et par sa clarté et sa concision. Elle passe absolument sous silence les coalitions, elle les ignore, elle ne s'efforce pas de distinguer l'accaparement de la simple spéculation, elle ne recherche pas, comme la législation française, si les variations de cours causées par une action individuelle ou collective ont été plus fortes que celles qu'aurait déterminé « la concurrence naturelle et libre du commerce », ce qui est vraiment bien difficile à déterminer juridiquement, mais seulement si l'on a employé, pour

provoquer ces fluctuations, des moyens délictueux. Elle ne réprime que les actes frauduleux, qu'ils aient été commis par des individus ou par des groupements.

La législation belge, il est vrai, pour les motifs énoncés plus haut, n'a pas reçu jusqu'ici plus d'application que ses émules, mais elle leur est manifestement supérieure car, tout en permettant aux commerçants et aux industriels de se grouper pour règler en commun leur production ou leur négoce, elle constitue, entre les mains d'un gouvernement vigilant, une excellente arme de défense. Examinons maintenant les législations que nous n'avons pu faire entrer dans les deux catégories que nous venons d'étudier.

CHAPITRE TROISIEME.

Législations où il n'existe aucune disposition pénale concernant les coalitions.

Angleterre. — Les coalitions et les accaparements ont été régis, en Angleterre, presque jusqu'à la fin du siècle dernier, par d'anciens statuts promulgués par Edouard VI et Jacques Ier. Ces actes législatifs étaient animés du même esprit et professaient les mêmes erreurs économiques que les textes en vigueur en France à la même époque. Défense était faite par Edouard VI (statuts V et VI), d'aller au-devant des marchands apportant leurs denrées sur les marchés, de les éloigner desdits marchés ou de les engager à élever leurs prix, et ce, sous menace de peines fort sévères. En outre, les personnes convaincues de s'être rendues coupables d'accaparement étaient punies de prison et, en cas de récidive, de l'ablation d'une oreille; or, était considéré, par la présente loi, comme accaparement, toute spéculation comportant une opération allant d'un marché à un autre. Ces prescriptions furent abrogées par Georges III, en 1772, et la loi de 1844, proclamant la liberté du commerce, vint confirmer cette mesure. Aucun texte spécial ne vise donc plus, à l'heure actuelle, en Angleterre, les coalitions industrielles et commerciales, ni l'accaparement, mais on estime qu'ainsi qu'il en fut aux Etats-Unis, jusqu'à la promulgation de la loi fédérale de 1890, ces pratiques tombent sous le coup de la Common Law lorsqu'elles portent atteinte à la liberté du commerce en supprimant toute concurrence.

Mais, si les coalitions industrielles et commerciales et l'accaparement ne sont réprimés dans le droit anglais par aucune loi particulière, et si les différents trusts fondés ces dernières années, dont quelques-uns, comme nous l'avons vu dans la première partie de cette étude, réunissent cependant 98 % des producteurs de la spécialité ont échappé à la Common Law, par contre, la loi du 1er janvier 1900 sur les sociétés commerciales, édicte, comme nous le verrons plus loin, des règles assez sévères au sujet de leur constitution et ceci pourra gêner la formation des trusts ou du moins les forcer à abandonner, dans une certaine mesure, les procédés dont ils sont coutumiers. Il est vrai que, même en admettant que les fondateurs de ces groupements n'arrivent pas à tourner ses prescriptions, cette loi, en forçant ces associations à se former au grand jour, ne remédiera qu'à un des dangers que, nous l'avons vu, leur fonctionnement présente souvent pour la collectivité, celui qui menace les capitalistes à qui l'on propose d'acheter, très au-dessus de leur valeur réelle, des titres « arrosés ».

Allemagne. — Les recez de l'Empire germanique des années 1512, 1524, 1530, 1532, plus tard les ordonnances de police des années 1548 et 1577, menacèrent de peines sévères les « monopoles et accaparements nuisibles ». A une époque beaucoup plus rapprochée de nous, l'ancien Code général prussien punissait encore les renchérissements amenés dans le prix des subsistances, non seulement par des accaparements, mais même par des achats (1). Ces prescriptions disparurent, en 1810, du nouveau Code qui devint, en 1871, celui de l'empire. La législation allemande ne contient donc aujourd'hui aucune disposition pénale relative aux coalitions, ou à l'accaparement.

(1) Roscher. Les chertés des grains.

Au point de vue de la validité du contrat qui réunit les coalisés, il est certain que, d'après le droit civil allemand, comme d'après la législation de la plupart des pays, les conventions *contra bonos mores* ne sont pas valides, mais les tribunaux allemands reconnaîtront très difficilement que le contrat qui réunit les adhérents d'un cartel présente un caractère immoral qui entraîne son annulation. Ils ont même rendu, ces dernières années, dans des cas assez discutables, deux décisions en faveur de ces associations. En 1899, trois mines faisant partie du Syndicat d'Essen, ayant été achetées par des métallurgistes qui désiraient les utiliser pour leur usage personnel (la mine de Westphalia par la Société Hoesch, la mine Hannibal par Krupp, la mine Dannenbaum, par les hauts fourneaux de Differdingen), le Tribunal de première instance décida que l'engagement des anciens propriétaires vis-à-vis du syndicat lierait les acquéreurs tant que le contrat actuel ne serait pas expiré. Le Tribunal d'empire a confirmé ce jugement. D'autre part, en 1900, les cartels des hauts fourneaux producteurs de fonte ayant passé, pour l'année 1901, des contrats aux prix très élevés qui avaient cours à cette époque, les pulderies leurs clientes, se trouvaient, lors de la crise qui sévit en 1901, engagées ainsi à acheter leur matière première à des prix très élevés, tout en ne pouvant vendre le produit fabriqué qu'à des taux fort modestes. Elles demandèrent alors aux hauts fourneaux de consentir à une réduction des prix ou à la résiliation des marchés, mais elles essuyèrent un refus. Quelques-unes d'entre elles refusèrent alors d'exécuter les contrats, invoquant « l'exceptio doli » et soutenant que, lors de la conclusion de la convention, le cartel les avait trompé dans ses circulaires sur l'état général du marché, mais les tribunaux condamnèrent ces prétentions.

Les coalitions industrielles et commerciales qui ne sont visées en Allemagne par aucun texte pénal ne seront donc

que très rarement frappées de nullité au point de vue civil ; déclarer les contrats qui donnent naissance aux cartels immoraux, serait du reste bien délicat pour les tribunaux, puisque l'Etat leur affilie ses usines et fait officiellement partie du Syndicat de la potasse.

TROISIÈME SECTION

La Législation rationnelle

CHAPITRE PREMIER.

LES COALITIONS INDUSTRIELLES ET COMMERCIALES EN ELLES-MÊMES SONT-ELLES LÉGITIMES ? L'ACCAPAREMENT DOIT-IL ÊTRE CONSIDÉRÉ COMME UN DÉLIT ?

SOMMAIRE. — I. **Les coalitions en elles-mêmes sont-elles légitimes ?** —Coalition et association. — La coalition est une association défendue. — Doit-il y avoir des associations défendues ? — Les accords de producteurs et de commerçants doivent-ils entrer dans la catégorie des ententes interdites ? — II. **L'accaparement doit-il être considéré comme un délit ?** — L'accaparement est-il en lui-même un acte moralement condamnable ? — Présente-t-il un danger suffisant pour la collectivité pour que l'Etat l'interdise sous ce prétexte ? — Conclusion.

Nous avons étudié, dans les chapitres précédents, comment les législations anciennes et celles d'aujourd'hui considéraient les coalitions, soit de producteurs, soit de commerçants, et leur pratique ordinaire, l'accaparement, et nous avons examiné quels avaient été les effets des mesures prises par elles. Au cours de cette étude, nous avons pu nous apercevoir que, parmi les dispositions ainsi passées en revue, beaucoup d'entre elles, antérieures aux phénomènes économiques en présence desquels nous nous trouvons aujourd'hui, étaient, soit par excès d'indulgence, soit par excès de sévérité, complètement inapplicables; que d'autres, plus modernes, plus perfectionnées, ne s'adaptaient cependant pas complètement au phénomène qu'elles prétendaient combattre. Il

nous faut donc maintenant, instruits par cet examen, essayer, en empruntant aux différentes législations que nous connaissons, ce qu'elles peuvent avoir d'efficace, en mettant aussi à contribution les projets de loi à l'étude dans plusieurs pays, essayer de proposer une législation rationnelle ou, peut-être plus justement, une règlementation qui, tout en laissant l'évolution économique suivre son cours puisse combattre les effets fâcheux qu'elle peut présenter pour la vie économique des pays où elle se produira.

Les deux premières questions qui se présentent tout naturellement à notre esprit, en abordant cette tâche, attendu qu'elles dominent tout le débat et que, selon les réponses qui leur seront faites, nos conclusions devront être différentes, sont celles-ci : les coalitions industrielles et commerciales en elles-mêmes sont-elles légitimes ? L'accaparement doit-il être aujourd'hui considéré comme un délit ? Nous allons les examiner successivement dans ce chapitre.

*
* *

Les ententes qui se forment entre les producteurs ou entre les commerçants pour régler d'un commun accord les conditions de leur négoce ou celles de leur industrie, pour règlementer la proportion suivant laquelle ils produiront ou mettront en vente, pour fixer enfin leurs prix, sont-elles légitimes ? Mais, en premier lieu, qu'est-ce donc qu'une coalition, en quoi l'accord, désigné par ce mot, diffère-t-il des autres formes de l'association, qui elles, sont si souvent prônées par les philosophes et favorisées par les législateurs ?

On a donné de la coalition des définitions multiples, mais aucune n'indique clairement les différences qui permettent de distinguer cette pratique de l'association. Le dictionnaire de l'Académie l'appelle : « un concert de

mesures pratiqué par plusieurs personnes dans la vue de nuire à d'autres ou à l'Etat. »

M. Drioux l'a défini : « une convention ou un accord volontaire intervenant entre plusieurs personnes pour la poursuite d'un but commun. » Il voit en elle « à un degré inférieur, la satisfaction du besoin qui pousse les hommes vers l'association, le moyen d'augmenter, dans une proportion parfois considérable, les forces individuelles ». Selon cet auteur, la coalition serait donc une association inférieure.

M. Emile Ollivier, au contraire, dans le rapport qu'il a présenté au Corps législatif en 1861, sur le projet de modification de l'art. 414 du Code pénal, déclarait qu'il y avait des différences notables entre la coalition et l'association ; mais, il est manifeste qu'en les énumérant, il n'avait présentes à l'esprit que les coalitions d'ouvriers ou de patrons formées pour agir sur les salaires — accords qu'il s'agissait alors de règlementer — car, comme nous le verrons plus loin, on ne retrouve nullement les caractères distinctifs qu'il reconnaît aux coalitions dans le fonctionnement des groupements de producteurs que nous avons aujourd'hui sous les yeux. Voici comment il s'exprimait :

« La coalition n'est pas non plus l'association. On s'associe pour poursuivre à l'aide d'une action commune, continuée pendant un certain temps, la réalisation d'une affaire ou d'une idée; on se coalise pour obtenir, par une action commune d'une durée restreinte, un changement dans les conditions du travail. L'association suppose nécessairement une organisation; la coalition n'exige qu'une entente momentanée;l'association crée un intérêt collectif, distinct de l'intérêt des associés;la coalition donne simplement plus de force à l'intérêt individuel de chaque coalisé; l'association entre tous et un seul suscite l'être moral; la coalition n'opère qu'un rapprochement fortuit entre des individus qui ne se fondent pas ensemble. » Ainsi donc, selon M. Ollivier dont le rapport est si remarquable à

tant d'autres points de vue, la première différence existant entre l'association et la coalition serait une différence de durée; l'association serait un accord conclu pour un certain temps, et la coalition une entente d'une durée forcément restreinte. Or, ceci n'est-il pas démenti par l'existence des cartels dont la convention constitutive engage généralement les adhérents pour cinq ans et dont le contrat renouvelé de périodes en périodes, dure fréquemment en fait quinze ou vingt ans ? Comment surtout cette affirmation concorde-t-elle avec le fonctionnement du trust, société formée pour un laps de temps d'une durée indéterminée mais forcément étendue ?

L'association, dit ensuite M. Ollivier, comporte une organisation; la coalition n'exige qu'une entente momentanée. Mais le cartel, coalition de producteurs qui, actuellement, crée dans la grande majorité des cas, un bureau de vente central, parfois secondé par des bureaux régionaux; le cartel, dont les représentants vont solliciter le consommateur, qui répartit ensuite les commandes obtenues entre ses adhérents, en touche le prix pour eux et assume ainsi la tâche de diriger toute la partie commerciale de leurs différentes entreprises, le cartel ne comporte-t-il pas une organisation ? Et que dire du trust qui fusionne en une seule quinze ou vingt exploitations jadis séparées et les place sous la même direction ?

L'association, affirme enfin M. Ollivier, « crée un intérêt collectif distinct de l'intérêt des associés; la coalition donne simplement plus de force à l'intérêt individuel de chaque coalisé; l'association entre tous et un seul suscite l'être moral; la coalition n'opère qu'un rapprochement fortuit entre des individus qui ne se fondent pas ensemble. » Mais l'intérêt collectif, distinct de l'intérêt des associés, créé par le cartel ou le trust, coalitions de producteurs et aussi par certains cartels de commerçants, c'est l'intérêt du groupement, personne morale et souvent aussi personne juridique qui s'engagera, vis-à-vis des tiers et

au profit de laquelle sera opéré un prélèvement sur les ventes des adhérents.

Les distinctions faites entre la coalition et l'association, par l'éminent auteur du Rapport sur le projet de modification de l'art. 414 du C. P., semblent donc démenties par le fonctionnement des nombreux groupements de producteurs que nous avons aujourd'hui sous les yeux, qui sont indiscutablement, au sens populaire et au sens juridique du mot, des coalitions et qui, pourtant, présentent tous les caractères qu'il a reconnus aux associations.

Quelle définition peut-on donc donner de la coalition ? Il semble bien qu'on ne puisse, comme l'a voulu M. E. Ollivier, la séparer de l'association, mais qu'on doive reconnaître en elle une association spéciale. Dans le sens populaire du mot, il entre certainement, ainsi que le mentionne la définition du dictionnaire de l'Académie, une idée de combat, d'agression; conclure une coalition, dans le langage ordinaire, c'est former une association offensive. D'autre part, peut-être, peut-on définir le même mot, tel qu'il est entendu dans la langue juridique, en disant que c'est une association défendue, la coalition ne se distinguant fréquemment des autres formes de l'association que par l'interdiction législative formulée contre elle. Et pour se convaincre de ceci il n'y a qu'à se souvenir de quelles façons différentes une législation que nous connaissons bien, la législation française, a traité, selon les époques, les accords de producteurs et de commerçants, d'entrepreneurs et d'ouvriers. Sous l'ancien régime, en effet, le fait appelé aujourd'hui coalition entre les producteurs, loin d'être un fait punissable, constituait en quelque sorte l'état normal de l'organisation économique; de même les accords des industriels contre leurs employés était considérés comme absolument légitimes; mais, par contre, les ententes des marchands entre eux ou celles des employés contre leurs patrons étaient sévèrement proscrites. De 1810 à 1864, toutes quatre : coalitions de producteurs, coalitions de commerçants, coalitions d'en-

trepreneurs, coalitions d'employés, furent défendues. Enfin, depuis 1864, les accords des patrons et ceux des ouvriers, formés dans le but d'agir sur les salaires, sont autorisés ; mais les ententes entre producteurs ou entre négociants, pour fixer en commun le chiffre de leur production ou convenir de leurs prix de vente demeurent interdites. Le même fait aura donc pu, selon les moments, être considéré comme une coalition ou comme une association et changer ainsi trois fois de dénomination dans le courant d'un siècle. Concluons donc que la coalition n'a pas par elle-même, au point de vue juridique, de caractère propre et que c'est simplement une association que la loi interdit.

Mais, ceci admis, les deux questions qui se posent actuellement à nous sont les suivantes : doit-il y avoir des associations défendues et, en cas d'affirmative, quelles raisons justifient l'introduction des accords d'industriels ou de commerçants conclus dans le but de limiter leur production ou de fixer leurs prix de vente, dans la catégorie des ententes interdites ?

Doit-il y avoir des associations défendues ? L'affirmative n'est pas douteuse, la liberté d'association est une des plus précieuses qui existe, car elle permet à l'individu d'accroître presque à l'infini ses forces, mais, comme toutes les libertés elle ne peut être absolue et sans limites, elle est circonscrite par la liberté d'autrui et l'Etat puise, dans ses fonctions de gardien de l'intérêt public, le droit de la règlementer. Il existe, du reste, une autre liberté encore plus naturelle que celle-ci, car elle semble faire partie intégrante de la nature de l'homme, c'est la liberté de circuler librement sur les voies publiques, de s'y promener avec des amis, et cependant presque toutes les législations donnent le droit au pouvoir exécutif de la restreindre dans certaines circonstances.

L'Etat a donc le droit, ceci est incontestable, de règlementer la liberté d'association comme les autres libertés et d'interdire celles de ces manifestations qu'il juge nui-

sibles pour le bien public. Mais ce droit, quand doit-il en user ? M. Emile Ollivier, dans le rapport que nous avons cité précédemment, s'exprimait ainsi : « D'après les principes élémentaires du droit criminel, la peine n'est légitime que si l'acte qu'elle atteint est moralement coupable ou si les pouvoirs publics, agissant en exécution de leur mission sociale, ont trouvé, dans l'intérêt général dont ils sont les gardiens, des raisons pour l'interdire », et il examinait successivement si les coalitions de patrons ou d'ouvriers, formées dans le but d'agir sur les salaires, étaient en elles-mêmes des actes moralement condamnables, ou si l'Etat devait les défendre au nom de l'intérêt public; nous abritant sous l'autorité de l'auteur de la loi de 1864, nous allons suivre le même plan de discussion en ce qui concerne les coalitions de producteurs et de commerçants.

L'association, l'entente des industriels ou des commerçants pour fixer d'un commun accord les quantités suivant lesquelles ils produiront ou mettront en vente et les prix qu'ils demanderont de leurs marchandises ou produits, constitue-t-elle un acte moralement condamnable ? Nous allons, pour l'apprécier, appliquer à notre sujet le raisonnement tenu par M. Ollivier au sujet des coalitions d'entrepreneurs ou d'ouvriers. « Comment concevoir, écrivait-il, que le même acte, innocent quand il est accompli par un seul, devienne coupable dès qu'il l'a été par plusieurs... Un fait innocent, à moins d'un péril social tout à fait extraordinaire, ne peut pas être coupable à raison de cette circonstance que plusieurs se sont entendus pour l'accomplir », et, recherchant si le fait pour un ouvrier ou un patron de discuter les salaires, de chercher l'un à vendre son travail aussi haut qu'il le pourrait, l'autre à l'acheter au plus bas prix qu'il lui serait possible, était condamnable, il se répondait négativement et concluait que ce qui était licite pour un individu devait l'être pour une association. Nous pouvons appliquer le même raisonnement aux coalitions de producteurs ou de com-

merçants; si le fait pour un industriel de chercher à proportionner sa production aux besoins, pour un négociant de mesurer les quantités qu'il apporte sur le marché aux demandes, pour tous deux de s'efforcer d'obtenir des marchandises qu'ils produisent ou détiennent le prix le plus élevé possible, est conforme à la loi morale — et ceci paraît indiscutable — comment le même fait, parce qu'il est pratiqué de concert par tous les producteurs ou négociants d'une ville ou d'un pays, ou par les principaux d'entre eux, deviendrait-il condamnable ?

Mais ce qui est moralement condamnable, n'est-ce pas plutôt cette prétention des adversaires des ententes, de vouloir contraindre les producteurs et les commerçants à se faire entre eux une guerre perpétuelle, une guerre parfois sauvage, pour le plus grand bien de leurs antagonistes les consommateurs, en leur défendant de jamais conclure une trève. Un exemple va permettre de saisir ce que cette prétention peut avoir d'injuste. Au cours de l'année 1902, le gouvernement fédéral américain ayant en sa possession une série de documents et de dépositions prouvant qu'une entente existait entre les grandes compagnies faisant le commerce de la viande, les poursuivit en application de la loi de 1890. Or, voici quelle était la situation. La viande est une denrée qui ne se garde pas et qui doit se vendre en un laps de temps assez court. Les diverses compagnies concurrentes qui avaient leur siège à Chicago, voulant donc éviter des pertes réciproques en expédiant, sur le marché de New-York, des quantités qui n'auraient pas pu être absorbées et qui auraient été presque infailliblement perdues,, se téléphonaient chaque jour mutuellement le montant de leurs envois, de façon à les proportionner aux besoins et éviter de créer une offre surabondante.La loi devant être appliquée,quelle qu'elle soit, et le Sherman Act interdisant tout accord de producteurs, nous ne blâmons donc pas le gouvernement américain d'avoir penser à se servir de ce texte législatif, mais l'enseignement que nous voulons tirer de cet

exemple, c'est l'injustice qu'il y a, à notre sens, à vouloir contraindre les industriels et les négociants à toujours lutter les uns contre les autres, pour le plus grand bien de leurs antagonistes, les consommateurs, et à les empêcher, comme dans le cas présent, d'éviter, par l'entente, des pertes sérieuses.

De quel droit, au nom de quels principes, le législateur qui permet aux différentes catégories de citoyens de s'assembler, de s'unir, pour acheter à meilleur compte, pour s'assurer contre la maladie ou les accidents, pour faire triompher leurs principes politiques, pour prier ou pour jouer, pour réclamer des salaires supérieurs ou pour en imposer de moins élevés, pour faire profiter en un mot des bienfaits de l'association toutes les manifestations de la vie sociale, empêchera-t-il des producteurs ou des commerçants de s'entendre pour ne pas envoyer sur le marché d'une ville une denrée en quantité trop considérable, de façon à éviter pour les uns ou les autres une perte certaine, et les laissera-t-il ainsi désarmés devant leurs adversaires les consommateurs chez qui se développe, tous les jours davantage, la pratique des sociétés coopératives, dont personne au demeurant, ne conteste la légitimité. Si cependant on reconnaît aux uns le droit de s'associer pour acheter, pourquoi refuser aux autres celui de s'unir pour vendre. Si l'Etat, passant outre aux considérations que nous venons d'énumérer, interdit aux producteurs et aux négociants de s'entendre et les frappe ainsi, parmi les différentes classes de la nation, d'une interdiction spéciale, il n'obéira donc évidemment pas, en faisant cette exception, à des préoccupations juridiques quelconques, mais simplement au besoin de parer à un danger économique redoutable. Concluons donc, en réponse à la première question que nous nous sommes posée, que les coalitions que forment les industriels ou les commerçants pour proportionner leur production aux besoins et améliorer leurs prix de vente, qui sont animées

du même esprit, qui usent des mêmes procédés que les coalitions d'ouvriers ou de patrons, ayant en vue une action sur les salaires, qui sont reconnues, elles, légitimes par presque toutes les législations, ne sont pas moralement plus condamnables qu'elles et que, si l'Etat doit les interdire, ce n'est pas pour cette première raison, mais au nom des intérêts supérieurs dont il a la garde.

Examinons maintenant si l'association des producteurs de la même industrie et des commerçants du même négoce, pour fixer en commun les quantités à produire ou à mettre en vente et convenir des prix, présente pour la collectivité un danger assez sérieux pour que l'Etat empêche ces industriels ou ces négociants de jouir des avantages qu'elle leur dispense. Jadis, la réponse n'eût pas été douteuse. Comme nous l'avons dit précédemment, le monde était partagé par suite de la lenteur et du coût élevé des moyens de transport, en une infinité de marchés étroits qui ne communiquaient que très difficilement avec leurs voisins ; non seulement il n'y avait pas alors de solidarité entre les différentes nations au sujet des approvisionnements, mais cette solidarité n'existait souvent pas dans le même pays entre les différentes provinces et nous avons cité à l'appui de notre dire l'exemple de la Russie où, dans le courant de ce siècle, avant la construction des chemins de fer, le prix du blé variait suivant les gouvernements, de un à huit : telle province en étant si abondamment pourvu qu'on laissait perdre la récolte sur pied, alors que dans d'autres on était acculé à la disette.

Et l'on conçoit facilement, qu'au milieu d'un ordre économique si imparfait, on n'eût pas pu permettre sur chacun de ces marchés, aux producteurs et aux négociants, de s'entendre pour former des groupements comme ceux que nous voyons fonctionner aujourd'hui, ayant pour but, en supprimant toute concurrence, d'obtenir le prix le plus élevé possible de leurs marchandises. Les différents marchés étant, en effet, pour la plupart des objets, isolés de leurs voisins à peu près comme des vases

hermétiquement clos placés les uns à côté des autres, permettre aux producteurs ou aux commerçants de s'unir sur chacun d'eux dans un but offensif eût été leur livrer pieds et poings liés, leurs adversaires, les consommateurs, forcés de s'adresser à eux. Remarquons cependant que dans tous les pays civilisés fonctionnaient alors, sous le nom de corporations, des groupements qui avaient un monopole plus absolu et plus solide qu'aucun de ceux que nous voyons se former de nos jours, attendu qu'il ne résultait pas, comme le leur, d'un contrat fragile, sans sanction juridique, mais de la loi. Ces groupements, il est vrai, étaient formés plutôt dans un but social — règler les rapports entre leurs membres, les relations entre les patrons et les ouvriers, s'occuper d'éducation, d'assistance — que dans un but économique et si, fréquemment, ils ont fixé les prix de vente, ils n'ont jamais cherché à exploiter de cette façon les consommateurs.

Mais si, dans l'état défectueux de l'organisation économique ancienne, il eût été bien imprudent d'autoriser les producteurs et les commerçants à concentrer leurs forces dans le but d'améliorer leurs conditions de vente, les circonstances leur permettant d'abuser facilement des avantages qu'ils auraient retirés de leur cohésion, en est-il de même à l'heure actuelle où le mode des échanges est si prodigieusement transformé ? L'intérêt qu'ont, dans certains cas, les industriels et les négociants à pouvoir s'entendre, est, nous l'avons vu dans les autres parties de cette étude, parfois si précieux, qu'il y aurait une grande injustice, à moins d'un véritable péril social, à les en empêcher. Ce danger, dans les circonstances actuelles, existe-t-il ?

Aujourd'hui, grâce au télégraphe qui renseigne instantanément les spéculateurs sur l'état des récoltes et le montant des stocks dans les différentes parties de l'univers, grâce à l'organisation de la spéculation qui a créé, dans les principaux pays commerçants, de vastes marchés pour les principales marchandises, marchés régulateurs sur

lesquels des spéculateurs appelés arbitragistes assurent un parfait nivellement des cours; grâce au perfectionnement des moyens de transport qui permet de combler les déficits là où ils se produisent, pour la plupart des marchandises, le marché, au lieu d'être étroit comme il était jadis, est devenu universel, et l'accaparement, au lieu de porter comme autrefois sur les approvisionnements de la ville, de la province ou sur ceux de la nation, doit, pour être efficace, être tenté sur les réserves du monde entier et est, par conséquent, beaucoup plus difficile à réaliser. A l'heure actuelle, il semble donc, et en ceci nous sommes d'accord avec la plupart des auteurs, que les crises déficitaires ne soient plus à craindre et que les seules crises à redouter soient les crises de surproduction. Sur le marché des céréales, ce n'est plus de hausse qu'on accuse les spéculateurs, comme on l'a fait pendant des siècles, mais bien de provoquer la baisse; la hantise de la baisse a remplacé, dans les esprits, celle de la hausse et on se tourne, comme jadis, vers l'Etat pour le prier d'intervenir.

Et alors la question qui se pose à nous est celle-ci : étant donnés ces changements importants, cette transformation de la vie économique, l'Etat doit-il user, au nom du bien public, des mêmes rigueurs qu'autrefois, doit-il, quoique les circonstances soient changées, contraindre producteurs et commerçants à la concurrence forcée, dans l'espoir que de la lutte qu'ils engageront, il ressortira quelque bien pour les consommateurs, et doit-il les empêcher de profiter de tous les avantages qu'ils peuvent retirer de leur entente, avantages qui, nous l'avons vu d'autre part, en dehors de l'amélioration des prix, sont parfois considérables.

Il semble, tout bien pesé, que l'on doive répondre négativement. Ce n'est pas que nous partagions l'optimisme absolu de certains auteurs, qui prétendent qu'étant donné le perfectionnement de l'ordre économique actuel, il n'y a plus à redouter que les groupements de producteurs et de commerçants puissent abuser de leurs forces et se li-

vrer à des excès préjudiciables à la prospérité économique du pays où ils se formeront; nous avons constaté au contraire, dans la première partie de cette étude, qu'à l'heure actuelle certains d'entre eux, à quelque catégorie qu'ils appartinssent — trusts, cartels ou corners — avaient une conduite souvent fort fâcheuse pour la collectivité, mais nous sommes, d'autre part, persuadés que, pour que les mesures promulguées aient quelque efficacité, elles ne doivent pas viser à supprimer le phénomène qu'elles prétendent combattre, mais simplement à corriger ses abus, que l'Etat ne doit pas édicter contre les accords d'industriels ou de négociants une prohibition, mais simplement une règlementation. Outre qu'il serait, comme nous l'avons dit fort injuste, à l'heure actuelle, où les dangers que peut faire naître leur accord sont bien amoindris, d'empêcher les uns ou les autres d'user des vertus de l'association pour adapter leur production ou leurs offres aux besoins et obtenir des relèvements de prix modérés, il apparaît à peu près certain, a qui à étudier sans parti pris les résultats des législations qui ont prétendu supprimer brutalement le phénomène, qu'elles avaient devant elles, que le mouvement qui pousse aujourd'hui, dans presque tous les pays, les producteurs et les négociants à s'entendre, à concentrer leurs forces, est trop puissant pour pouvoir être arrêté par des prescriptions législatives.

Ainsi que nous l'avons reconnu dans un chapitre précédent, après avoir constaté les résultats négatifs des législations, pourtant si sévères, des différents Etats américains, chaque fois que le législateur voudra aller brutalement à l'encontre d'un phénomène économique de quelque importance au lieu de s'attacher simplement à corriger ses excès, il échouera dans sa tâche, car, d'une part, le souci de leur intérêt poussera, de la manière la plus pressante, les intéressés à braver les pénalités édictées contre eux et, d'autre part, effrayé des résultats que

pourrait avoir son intervention, le pouvoir exécutif n'osera pas se servir des armes qu'il a à sa disposition.

Quel est le gouvernement, aussi épris de la légalité qu'on le suppose, aussi passionné pour la défense des principes économiques anciens qu'il se puisse, qui, ayant en mains la preuve de la violation de la loi, par un groupement, comme le trust de l'acier, constitué à un capital de plus de 5 milliards, employant près de 200.000 ouvriers, et dirigeant toute une branche de la production nationale, osera provoquer sa dissolution aux risques de jeter la perturbation sur le marché financier pendant plusieurs semaines, de ruiner plusieurs centaines de mille des porteurs des titres de la compagnie dissoute, de réduire au chômage d'innombrables travailleurs, et enfin, de désorganiser toute une branche d'industrie. Au contraire, les mêmes hommes politiques n'hésiteraient aucunement, le cas échéant, soit à frapper d'une amende plus ou moins considérable la corporation délinquante, soit à punir d'une amende et de prison ses administrateurs.

Concluons-donc que, et par souci de la justice, et pour pouvoir combattre plus efficacement les effets fâcheux des groupements qui se formeront sous l'influence du mouvement qui pousse, dans toutes les branches du commerce ou de l'industrie, les producteurs et les négociants à s'unir, à concentrer leurs forces, il paraît à souhaiter qu'il leur soit désormais permis de se donner librement l'organisation qui leur paraîtra la plus avantageuse, et que les législations qui interdisent encore aux uns ou aux autres de s'entendre pour diminuer la concurrence et fixer les prix de vente, abrogent ces dispositions et les remplacent par un texte réprimant tous les faits délictueux, mais ne cherchant pas à distinguer s'ils ont été commis par un individu ou par une association.

*
* *

L'accaparement doit-il être considéré comme un délit ? — Nous avons distingué deux sortes d'accaparement : l'accaparement de production qui consiste à s'emparer des moyens de production d'une marchandise, de façon à être seul à pouvoir la fabriquer, et l'accaparement de spéculation, qui ne s'exerce, lui, que sur la marchandise une fois produite, que nous avons défini : une opération qui consiste à se rendre maître d'une quantité suffisante d'un produit, pour en devenir pratiquement le seul détenteur et pouvoir en fixer le prix à son gré. Une législation rationnelle, doit-elle considérer comme un délit, réprimé par la loi pénale, l'une ou l'autre de ces opérations ? Nous allons, pour répondre à cette question, employer la méthode de discussion dont nous venons de nous servir pour examiner la légitimité des coalitions, et étudier successivement, en premier lieu, si les faits incriminés sont, en eux-mêmes, des actes moralement condamnables, ou s'ils présentent un danger suffisant pour la vie économique du pays, pour que l'Etat les interdise sous ce prétexte.

L'accaparement est-il en lui-même un acte moralement coupable ? Il paraît, à première vue, que oui : il consiste, en effet, pour un individu ou un groupement, à se rendre maître, sur un marché d'étendue variable, de tous les instruments servant à la production d'une marchandise, ou de cette marchandise une fois produite, de façon à ce que toutes les personnes ayant envie, soit de se servir de ces instruments, soit d'utiliser cette marchandise, soient forcées de s'adresser à lui, l'unique détenteur, qui pourra les faire passer par toutes ses exigences. L'accapareur cherche ainsi à violenter les conditions économiques, à amener par la force de la nécessité le consommateur, poussé par le besoin, à s'adresser à lui, et c'est dans la contrainte qu'il exerce de la sorte que

semble se trouver l'acte moralement condamnable. L'accaparement diffère donc de la spéculation, en ce que son ou ses auteurs prétendent déterminer, par leur propre action, les variations de cours qui vont les mettre en gain, alors que la spéculation consiste simplement à essayer de les prévoir et à prendre des engagements pour en profiter.

Mais si lorsqu'on examine théoriquement l'acte d'accaparement en lui-même, dépouillé de toute circonstance adjacente, son caractère délictueux apparaît facilement, il n'en est pas de même lorsque l'on étudie les différentes formes sous lesquelles il se présente aujourd'hui à nous. Cela est surtout vrai de l'accaparement des moyens de production. Que l'on suppose, en effet, un pays où fonctionnent vingt établissements métallurgiques se faisant une concurrence fâcheuse et dont la capacité de production excède les besoins. Un homme d'affaires se présente, qui se tient le raisonnement qu'en les plaçant sous une direction unique on réaliserait des économies dans les frais généraux, en substituant ainsi une seule administration aux vingt administrations actuellement existantes, en répartissant la production par séries dans les usines les mieux outillées, en faisant desservir les différentes régions du pays par les établissements les plus proches, que de plus, on pourrait, tous les établissements fusionnés obéissant à une volonté unique, tous les instruments de production étant sous la même direction, essayer de proportionner rigoureusement la fabrication de la marchandise monopolisée à la consommation, et, grâce à la suppression de la concurrence, amener un relèvement des prix. Il lui apparaît, enfin, que la branche d'industrie ainsi concentrée va pouvoir entreprendre avec succès la conquête des marchés étrangers. Il fonde donc une société qui, avec ses actions, achète les vingt établissements en question, et les réunit sous une même direction en les fusionnant. Cette société a ainsi un monopole complet dans le pays, dans les limites des droits

de douane, pour tous les articles de fer et d'acier et leurs succédanés, elle détient, en effet, tous les instruments servant à leur fabrication. Nous sommes donc, sans aucun doute, si l'on s'en réfère à la définition donnée plus haut, en présence d'un accaparement des moyens de production, et pourtant est-il moralement condamnable de vouloir profiter des avantages de la concentration, concentration financière, industrielle et commerciale, en fusionnant en une seule compagnie vingt compagnies jadis distinctes ; y a-t-il un délit à vouloir essayer de proportionner la production aux besoins ? En cas d'affirmative où commencera le délit ; le promoteur de l'entreprise pour rester dans le juste, pour ne pas violer la loi morale, aurait-il dû se borner à recueillir l'adhésion de dix, de quinze, ou de dix-huit des vingt établissements fonctionnant dans la branche de la production sur laquelle il voulait étendre son action ? La question n'est pas facile à résoudre.

Celle-ci l'est encore moins. Reprenons notre exemple ; vingt établissements métallurgiques sont en exploitation dans un pays donné, éprouvés par de longues luttes qui ont pour effet d'abaisser sans cesse le prix des adjudications, ayant à souffrir d'une surproduction qui accumule sur le marché d'énormes stocks qui déprime les cours ; dix-huit d'entre eux, produisant mettons 95 % de la production totale du pays, concluent une entente, ils fondent une société anonyme à capital modeste à laquelle chacun d'eux se lie par un contrat, dans lequel il s'engage à lui vendre toute sa production. Le conseil d'administration de cette société anonyme, composé des représentants des entreprises coalisées, qui possèdent un nombre de voix proportionnel à l'importance de leur exploitation, décide souverainement les quantités qui seront produites et le prix auquel elles seront offertes, puisque, disposant de 95 % de la production sidérurgique du pays, il est pour ainsi dire seul vendeur sur le marché. Les instruments servant à

la production du fer ou de l'acier sont donc placés dans ce pays, par l'entente de leurs possesseurs, dans la proportion de 95 %, sous la même direction. Il y a donc encore, dans le cas présent, constitution d'un monopole et caparement collectif des moyens de production ? Or, peut-on trouver dans l'entente ainsi formée un acte moralement coupable ? Nous venons de répondre négativement à cette question, en faisant observer que les industriels ou les commerçants devaient être autorisés à se réunir pour vendre les marchandises qu'ils produiront ou détiennent au meilleur prix, de même que les ouvriers peuvent s'entendre pour obtenir de leur travail la rétribution la plus élevée et que, d'autre part, il serait injuste de leur défendre de s'unir pour vendre, alors qu'on permet aux consommateurs de s'associer pour acheter.

Le caractère délictueux de l'accaparement des moyens de production qui apparaît facilement lorsqu'on le considère en lui-même, théoriquement, dégagé de toute circonstance adjacente, disparaît donc, au contraire, aux yeux du philosophe ainsi qu'à ceux du juriste, lorsque la contrainte des consommateurs, qui en est le résultat, n'est plus le but mais la conséquence d'une organisation économique légitime ; soit que, comme dans le trust, on veuille, en réunissant sous une même direction de multiples exploitations jadis rivales, profiter de tous les avantages de la concentration, concentration financière, industrielle et commerciale, soit qu'en formant un cartel les industriels de la même branche de la production aient pour but de mettre fin à une concurrence meurtrière et de régler en commun l'exploitation de leur industrie. Le résultat sera évidemment à peu près le même, que l'accaparement soit le résultat de l'action d'un individu, ou d'un petit groupe, ou de l'entente de tous les producteurs de la spécialité : il aura pour effets de réunir tous les instruments servant à la fabrication d'un objet sous la même direction et de forcer les consommateurs à s'a-

dresser à l'unique détenteur ; mais il semble que l'on doive reconnaître à l'ensemble des producteurs réunis pour diriger, selon leurs vues, la marche de leur industrie, un droit que ne possèderont pas un individu ou quelques individus, qui ne seront poussés que par un intérêt personnel égoïste.

L'acte moralement condamnable sera aussi fréquemment difficile à distinguer, dans la pratique, dans l'accaparement de spéculation. Nous avons vu que cette opération différait de la spéculation pure, en ce que son ou ses auteurs prétendent déterminer, par leur propre action, les variations de cours qui vont les mettre en gain, alors que la spéculation consiste simplement à essayer de prévoir ces fluctuations et à prendre des engagements pour en profiter. Mais tous deux, l'accapareur et le spéculateur à la hausse, usent du même procédé : l'achat pour revendre. Le spéculateur espérant que les circonstances amèneront la hausse et qu'il pourra revendre avec bénéfice, l'accapareur voulant provoquer lui-même la plus-value par la raréfaction que ses achats répétés amèneront sur le marché. Entre eux, le procédé employé étant identique, il n'y a donc qu'une différence, une différence d'intention, et ceci rendra bien difficile le fait de distinguer leurs opérations l'une de l'autre. Il sera également très malaisé d'établir une ligne de démarcation bien tranchée entre l'accaparement et l'approvisionnement ; l'accapareur aura, en effet, pour objet d'amener sur le marché la raréfaction de la marchandise sur laquelle il opère, mais toute acquisition aura le même résultat ; de même qu'il n'y a entre l'accaparement et la spéculation qu'une différence d'intention, il n'y aura donc entre l'accaparement et l'achat qu'une différence de degré et parfois l'accapareur sera un spéculateur inconscient qui aura pris position à la hausse en achetant à terme, et celle-ci ne se produisant pas, aura été obligé de prendre livraison et aura ainsi, sans que cela soit intentionnellement, absorbé le stock existant sur le marché. Le procédé

employé ne différant pas de celui dont se sert la spéculation qui est un acte absolument licite, ni de celui employé pour l'approvisionnement, ce sera donc dans l'intention — intention de raréfier sur le marché la marchandise visée pour forcer tous ceux qui en auront besoin à passer par les exigences de l'accapareur — ce sera donc dans la contrainte ainsi imposée que sera l'acte moralement condamnable de l'accaparement de spéculation. Or, s'il ne sera pas trop malaisé au philosophe de discerner cette infraction à la loi morale, on peut aisément se rendre compte, étant données la similitude du procédé employé et la ténuité du délit, combien, au contraire, difficile sera la tâche du législateur qui devra le prévenir et celle du magistrat qui sera chargé de le punir.

Pour ces différentes raisons, il semble donc que l'on doive répondre à la question que nous nous sommes posés : l'accaparement est-il un acte moralement condamnable et doit-on l'interdire pour ce motif que, théoriquement, c'est certainement un acte moralement condamnable et qu'une législation rationnelle devrait donc le réprimer, mais qu'en fait, il sera souvent si difficile à distinguer, dans la pratique d'opérations parfaitement licites, telles que la concentration industrielle pour l'accaparement des moyens de production, la spéculation ou même l'approvisionnement pour l'accaparement s'exerçant sur la marchandise produite, que l'on ne peut souhaiter, à moins d'un péril social tout à fait menaçant, de voir le législateur s'en occuper, car les dispositions qu'il pourrait prendre seraient, en premier lieu, inefficaces et secondement pourraient mettre entrave à des actes économiques parfaitement utiles et légitimes.

A défaut de l'acte moralement condamnable souvent si difficile à saisir, le péril social, créé par l'accaparement, est-il aujourd'hui encore assez puissant pour justifier l'intervention de l'Etat ? Il semble que nous puissions nous reporter pour répondre à cette question aux constatations que nous venons de faire, lorsque nous avons

examiné si, à l'heure actuelle, les accords d'industriels et de commerçants présentaient encore un danger sérieux pour la collectivité et conclure, comme nous l'avons fait, que si jadis sur des marchés étroits et fermés, l'accaparement était un péril économique très redoutable, les inconvénients qu'il présente encore sont aujourd'hui très amoindris, car, grâce aux perfectionnements de l'ordre économique actuel, le marché pour la plupart des marchandises est devenu universel et l'accaparement pour être efficace, au lieu d'être pratiqué comme aux époques antérieures sur les approvisionnement de la ville, de la province ou sur ceux de la nation, doit porter sur les réserves du monde entier et est par conséquent beaucoup plus difficile à réaliser.

L'opinion que l'accaparement est, à l'heure actuelle, devenu un danger chimérique, sauf des circonstances exceptionnelles, est professée aujourd'hui, en France, par presque tous les économistes disciples de l'école libérale ; MM. Paul Leroy-Beaulieu, Théry, C. Juglar, Raffalovich, R.-G. Lévy, Yves Guyot, Schelle, notamment, l'ont exprimée à la séance de la Société d'Economie politique du 4 avril 1901 (1). Mais comme le fait remarquer M. Dolléans, on ne s'est occupé, dans cette discussion, que de l'accaparement de spéculation et nullement de l'accaparement des moyens de production. Nous ne partageons pas, pour notre compte entièrement l'optimisme de ces auteurs.

Nous avons vu, en effet, dans la première partie de cette étude, que dans presque tous les pays se créaient, chaque année plus nombreux, des groupements qui, sous le nom de trusts et de cartels, prétendaient, à l'abri des droits de douane, réunir sous une même direction tous les instruments servant à la fabrication d'un objet. Ces groupements, nous l'avons constaté, par l'arbitraire et l'autoritarisme qu'ils montrent vis-à-vis du consommateur national, qui ne peut s'adresser ailleurs, par les élévations de prix qu'ils amènent ordinairement, par les conditions

avantageuses qu'ils consentent aux consommateurs étrangers pour se débarrasser du surplus de leur production, ne sont pas sans présenter des inconvénients pour la vie économique du pays où ils fonctionnent.

D'autre part, si l'étude des coalitions commerciales qui ont eu lieu ces dernières années nous apprend qu'elles sont généralement couronnées d'insuccès, que leur résultat le plus ordinaire est d'amener la ruine de ceux qui les ont tentées, si, après leur dissolution qui suit fréquemment de près leur formation, les cours retombent à un niveau souvent inférieur à celui auquel ils étaient avant de subir leur action, il n'en est pas moins certain que pendant toute leur durée, c'est-à-dire souvent pendant un ou deux ans, les consommateurs auront payé un prix parfois de cent pour cent plus élevé les marchandises accaparées par elles, ce qui sera déjà fort désagréable pour ceux qui ne les utilisent que pour leur consommation personnelle, mais ce qui sera désastreux pour ceux qui, les transformant, vendront lors de la baisse l'objet fabriqué à un prix inférieur à celui qu'aura été payée la matière première au moment de la hausse. Non seulement dans l'ordre économique actuel, les coalitions commerciales ne sont donc pas impossibles, mais quoiqu'elles soient frappées d'ordinaire d'insuccès final, par les perturbations qu'elles amènent dans les conditions ordinaires du commerce et de l'industrie, elles présentent des effets fâcheux pour la vie économique des pays où se fait sentir leur action. L'accaparement de spéculation, tout comme l'accaparement des moyens de production, tout en étant beaucoup moins dangereux qu'autrefois, présente donc encore aujourd'hui des inconvénients fort sensibles pour la collectivité.

Sont-ils assez puissants pour qu'à défaut d'un élément délictuel, nous l'avons vu bien difficile à saisir, l'Etat s'efforce de réprimer l'une ou l'autre de ces pratiques par des dispositions pénales ?

L'accaparement doit-il être considéré par une législation rationnelle comme un délit ? Nous ne le pensons pas, car nous estimons qu'étant donnée la difficulté que nous avons constatée de déterminer juridiquement l'infraction à la loi, de distinguer l'opération que l'on veut réprimer d'un acte parfaitement légitime comme la simple spéculation, toute disposition répressive est dangereuse comme pouvant porter atteinte au libre exercice du commerce ou de l'industrie. Nous avons vu, en effet, qu'entre l'accaparement et la spéculation il n'y avait qu'une différence d'intention ; or, quelles difficultés un tribunal n'éprouvera-t-il pas à déterminer juridiquement le mobile qui aura fait agir l'inculpé qu'il aura devant lui ? D'autre part, quel critérium choisir pour distinguer l'accaparement de l'approvisionnement, pour fixer la mesure en deçà de laquelle l'achat est légitime, et celle au delà de laquelle il constitue une violation de la loi ? Choisira-t-on comme élément délictuel, ainsi que le fait encore la législation française, l'action produite sur les prix par l'opération incriminée et cherchera-t-on à discerner s'ils ont été amenés à un taux supérieur ou inférieur à celui qu'aurait déterminé la concurrence naturelle et libre du commerce ? Mais quel tribunal pourra résoudre cette question avec équité ? Doit-on faire dépendre d'une appréciation si sujette à caution, l'honneur et la liberté des industriels qui se seront coalisés ?

Enfin, dernière raison qui condamne la répression pénale, trouverait-on une disposition qui discernât avec justice la spéculation de l'accaparement, qui précisât ce délit si fugitif, que pour toute une série de ces manifestations —celles qui présentent justement le plus d'inconvénients pour la collectivité — elle serait complètement inefficace. Si l'accaparement des moyens de production, en effet, qui s'exerce le plus souvent dans les limites d'un Etat, qui s'effectue au grand jour, soit qu'adoptant la forme du trust, il nécessite la formation d'une société fondée avec un énorme capital, qui fusionnera en une

seule les exploitations jusqu'ici concurrentes, ce qui nécessitera, selon les règles actuellement en vigueur dans la plupart des législations, la convocation d'assemblées générales, où seront discutées publiquement les conditions de l'entreprise et où sera prononcée la dissolution des sociétés anciennes, soit que, prenant la forme du cartel il amène généralement la création d'une société, à capital modeste il est vrai, mais à laquelle seront liées par des contrats toutes les exploitations adhérentes et qui se chargera d'écouler toute leur production, si l'accaparement des moyens de production échappe ainsi bien difficilement à l'action de l'Etat qui peut, s'il se décide à sévir contre lui, espérer le réprimer avec efficacité, il n'en sera pas de même de l'accaparement tenté sur les marchandises en circulation, que nous avons appelé, pour le distinguer de l'autre, accaparement de spéculation. Celui-ci, en effet, est généralement beaucoup plus discret, les pouvoirs publics ne se trouveront plus en présence d'une fondation au grand jour, à grand renfort de publicité, d'une société nouvelle, mais en face d'une simple convention entre quelques personnes, convention dont les intéressés s'arrangeront pour qu'il ne reste aucune trace. De plus, pour la plupart des marchandises, au lieu de porter, comme le fait le plus souvent l'accaparement des moyens de production, sur les réserves d'un pays donné, l'opération sera essentiellement internationale. Dans chaque pays, les différentes places où sont cotées les marchandises sont reliées entre elles, de la façon la plus étroite, les moindres différences de prix pratiquées sur l'une d'elles sont signalées aux voisines par le télégraphe et des spéculateurs appelés arbitragistes s'appliquent aussitôt à les combler ; un parfait nivellement des cours est ainsi amené ; c'est là un résultat fort précieux, mais comme conséquence, tout mouvement qui se produit sur l'un des marchés a sa répercussion sur les voisins. Ainsi, en 1892, à la suite d'une mauvaise récolte et d'une campagne de panique menée par les adversaires du gouver-

nement d'alors, le blé ayant monté de 1 franc par quintal à Paris, son prix s'éleva, à cette nouvelle, le jour même sur le marché de New-York, dans des proportions presque équivalentes (1). Grâce à cette organisation internationale, à cette parfaite solidarité des différentes places, des spéculateurs audacieux ont, à maintes reprises — la dernière remonte à 1898 — essayé d'accaparer une marchandise, comme le blé, dans le monde entier. Or, que pourraient contre des entreprises d'une si large envergure des dispositions pénales répressives prises dans un pays isolé ? En admettant qu'elles arrêtent, dans leur action, les spéculateurs nationaux, comment pourraient-elles, étant donnée la solidarité entre les différentes places que nous venons de mentionner, préserver les approvisionnements de ce pays des manœuvres tentées à l'étranger et empêcheraient-elles les consommateurs qu'elles auraient pour but de protéger de subir les élévations de prix amenées par elles ? En supposant, par exemple, les législations françaises, allemandes et anglaises aussi draconiennes qu'on puisse l'imaginer, leur sévérité empêcherait-elle les spéculateurs belges, en accaparant le café sur le marché d'Anvers de faire monter les cours sur les places de Hambourg, du Havre et de Londres, puniraient-elles les auteurs du corner américain qui s'est produit au printemps de 1903 sur le coton brut et qui a élevé d'une façon très sensible le prix de cette denrée sur tous les marchés d'Europe ? Evidemment non.

Toute législation purement nationale est donc par avance condamnée à l'inefficacité, et pour être de quelque utilité, les dispositions pénales punissant l'accaparement devront être à la fois en vigueur dans tous les pays où pourront se commettre les faits qu'elles prétendront combattre. Obtenir l'acquiescement à une convention de ce genre, de tous les gouvernements intéressés, sera évidemment une grave difficulté, mais elle paraît, à première vue, beaucoup moins considérable que de découvrir un texte qui, distinguant juridiquement l'accapare-

ment de l'approvisionnement, permette de le réprimer sans décourager la spéculation qui est l'essence même du commerce.

Ce n'est donc pas, à notre avis, dans la répression pénale qu'il faut chercher un remède aux inconvénients très réels que peut présenter, pour la collectivité, l'accaparement, soit des moyens de production, soit des marchandises produites, mais toutefois, sans chercher à distinguer entre la spéculation et l'accaparement, sans prendre pour base du délit la mesure plus ou moins forte selon laquelle les cours ont été modifiés, comme le fait aujourd'hui encore la législation française, ce qui est ouvrir la voie à l'arbitraire ; une législation rationnelle ne peut-elle pas examiner sans porter ombrage aux actes économiques légitimes, *comment* ces cours ont été modifiés, quels moyens on a employés pour obtenir ce résultat ? Ce qui nous fait nous opposer à la répression pénale de l'accaparement, c'est la crainte que l'on ne puisse distinguer entre lui et la spéculation, tous deux usant du même procédé : l'achat pour revendre ; mais un spéculateur honnête n'use pas de moyens frauduleux ; il n'y a donc aucune confusion à redouter et, au contraire, il est de toute justice de réprimer des pratiques à la fois moralement condamnables et matériellement nuisibles. Quand un individu quelconque aura cherché à modifier les cours en usant du procédé ordinaire de la spéculation : l'achat, il ne tombera donc pas sous le coup de la loi pénale, quelques excès qu'il ait pu commettre ; on s'efforcera simplement, par des mesures que nous examinerons plus loin, de rendre son action aussi inoffensive que possible pour la vie économique du pays, mais il n'en sera pas de même lorsqu'il emploiera, pour provoquer ces fluctuations, des moyens frauduleux quelconques, tels que la propagation de faits faux ou calomnieux, par exemple. Ici, en effet, on se trouvera en face d'un délit facile à déterminer et partant facile à réprimer.

La législation belge est la première entrée dans cette voie, elle s'est débarrassée, en 1866, de l'art. 419, qui, depuis sa promulgation n'avait du reste reçu aucune application en Belgique et l'a remplacé par ce texte clair et précis : « Toutes personnes qui, par des moyens frauduleux quelconques, auront opéré la hausse ou la baisse du prix des denrées ou marchandises, ou des papiers ou effets publics, seront punies d'un emprisonnement d'un mois à deux ans et d'une amende de 300 à 10.000 francs ». Son exemple paraît être à imiter ; il permet, en effet, de punir les manœuvres déloyales sans menacer les opérations légitimes.

Concluons donc, qu'à l'heure actuelle, une législation rationnelle doit permettre aux producteurs et aux commerçants de s'unir pour vendre, de même qu'elle autorise les consommateurs à s'associer pour acheter ; en effet, outre qu'il est parfaitement injuste de priver toute une catégorie de citoyens des bienfaits de l'association et de les forcer à une lutte perpétuelle, dans l'espoir qu'elle profitera à une autre classe de la société, l'expérience nous a démontré que le mouvement qui pousse aujourd'hui industriels et négociants à s'unir, pour décider en commun de leur production ou de leurs prix, est si puissant que toute disposition législative qui voudra aller brutalement à l'encontre est dès sa promulgation frappée d'une inefficacité absolue.

Concluons aussi que l'accaparement, par suite de la grande difficulté qu'il y aura à le distinguer juridiquement d'actes économiques utiles et légitimes, ne doit pas être considéré comme un délit et que la seule répression pénale qui pourra figurer dans une législation rationnelle ne devra concerner que les moyens frauduleux employés pour amener la modification des cours.

Mais si l'accord des producteurs et des négociants, pour décider en quelles quantités ils devront produire ou exposer sur le marché, et quels prix ils devront demander de leurs marchandises, doit être reconnu légi-

time, si l'accaparement doit être ignoré de la loi pénale, il n'en est pas moins certain, comme nous l'avons vu, d'autre part, que le fonctionnement de ces groupements, l'usage de cette pratique, présentent fréquemment de sérieux inconvénients pour la collectivité ; si celle-ci abandonne donc l'emploi de mesures répressives à la fois comme injuste et inefficace, elle devra du moins essayer de les prévenir ou de les atténuer par une réglementation sérieuse.

En abordant cette tâche, elle aura à combattre des dangers d'ordre très différents ; il semble toutefois que l'on puisse ramener les inconvénients que peut présenter, pour la vie économique du pays, le fonctionnement des groupements de producteurs — trusts ou cartels — à trois chefs principaux.

En premier lieu, lors de la formation de l'un d'eux, le trust, elle devra protéger les capitalistes auxquels, profitant de l'engouement actuel pour ces sortes d'entreprises, grâce à une merveilleuse publicité, les promoteurs de la nouvelle société passent des titres arrosés dont la valeur nominale est quelquefois trois ou quatre fois plus élevée que celle de l'actif qu'ils représentent.

En second lieu, tous deux, trusts ou cartels, ont généralement pour effets d'amener un relèvement des prix; une législation rationnelle, si elle leur permet de se former, devra donc s'efforcer de les empêcher d'abuser de leurs forces dans ce sens.

Enfin, il est, nous l'avons vu, d'une pratique générale de profiter des bénéfices ainsi acquis sur le marché national pour consentir des réductions de prix aux clients étrangers, de façon à écouler l'excédent de la production et à désengorger le marché intérieur ; or, cet usage est également funeste, et pour les consommateurs compatriotes du groupement exportateur qui voient ainsi avantager leurs rivaux, et pour les industriels étrangers fabricants du produit exporté, qui se voient ravir leurs

débouchés par des concurrents qu'il leur est impossible d'égaler.

Ce sont là trois inconvénients très sérieux ; nous allons passer en revue les mesures que l'on peut proposer pour y remédier, puis nous examinerons quelles dispositions on peut prendre pour pallier les dangers de l'accaparement de spéculation.

CHAPITRE DEUXIEME

PRÉSERVATION DES CAPITALISTES.

Sommaire. — Dangers que présente l'overcapitalization. — Ils ne sont pas particuliers aux trusts. — On devra donc y remédier par une réglementation des sociétés par actions. — Publicité. — Ce que doit contenir le prospectus. — Comment sera assurée la véracité de ces documents. — Les experts officiels. — Assemblées constitutives. — Vérification des apports. — Annulation des souscriptions. — Nécessité en outre de perfectionner la société une fois formée, le contrôle de sa gestion. — Conclusion.

L'overcapitalization, c'est-à-dire la majoration, l'exagération du capital nominal qui est quelquefois fixé à un chiffre quatre ou cinq fois supérieur à l'actif qu'il représente, est, nous l'avons vu dans la première partie de cette étude, d'une pratique générale lors de la formation des trusts. Il y a à cela plusieurs raisons. Il est, en effet, en premier lieu, fréquemment nécessaire pour obtenir l'adhésion des industriels que l'on veut réunir dans une action commune de payer leurs apports très au-dessus de leur valeur réelle ; en second lieu, les commissions payées au promoter et aux syndicats financiers nécessiteront fréquemment des sommes très importantes, et enfin, dans certains cas, l'overcapitalization présente aux yeux des dirigeants des trusts l'avantage de dissimuler au public, les énormes bénéfices réalisés parfois par ces coalitions en les répartissant sur un capital plus considérable. Pour ces différents motifs, le procédé sera très fréquemment employé, et toute exploitation qui aura été formée au capital de 50.000 dollars, entrant dans un trust, sera représentée généralement par un paquet de titres de 100, 150.000, 200.000 dollars. C'est ainsi que, comme nous l'avons vu, le trust de l'acier formé au capital de

5 milliards 770 millions de francs, ne devait pas, ainsi que des gens compétents l'ont déclaré à l'enquête de la Commission industrielle, avoir un actif tangible de plus de 300 millions de dollars, soit 1.500 millions de francs.

Quand les bénéfices ultérieurs de l'entreprise permettent de rémunérer ce capital exagéré, tout est pour le mieux et l'opération se justifie ; mais on conçoit qu'elle soit plus souvent fructueuse pour les industriels qui ont vu leurs apports estimés trois ou quatre fois au-dessus de leur valeur exacte, pour les hommes d'affaires qui ont touché, lors de la formation, des commissions très élevées, que pour les souscripteurs qui ont acheté les valeurs « arrosées ». Le plus souvent, en effet, les capitalistes qui auront souscrit des actions ordinaires ne recevront aucuns dividendes et verront leurs titres, dans les deux ou trois années qui suivront la formation du groupement, baisser de 50 à 60 % ; fréquemment, les porteurs d'actions privilégiées, eux-mêmes, ne seront pas à l'abri de toute aventure et enfin, dans quelques cas, le bénéfice net ne permettant pas de servir les intérêts des obligations, le trust sera acculé à une faillite retentissante ainsi qu'il est arrivé au Rope Trust en 1901, au trust des armateurs et à une dizaine d'autres en 1903, ainsi qu'en est menacé, paraît-il, le trust de l'Océan (1).

Le procédé de l'overcapitalization est donc très dangereux pour la prospérité des entreprises qui y ont

(1) En 1903, les actionnaires déconfits du trust des Chantiers Maritimes qui venait d'être mis en faillite ont intenté une action contre M. Morgan le promoteur et M. Schwab qui aurait, paraît-il, cédé les aciéries de Béthléem à la compagnie défunte avec une majoration fantastique de leur valeur. Les faits révélés ont été assez scandaleux pour forcer M. Schwab à résilier ses fonctions de directeur du trust de l'acier. D'après le rapport du liquidateur qui qualifie l'entreprise de « pillage organisé », l'actif immobilier du trust ne se montait qu'à 12 millions 1/2 de dollars et il fut émis des valeurs fiduciaires pour 68 millions. Les administrateurs étaient des hommes de paille, sans aucune surface; l'un d'eux a déclaré, devant la justice, ne pas savoir où se trouvaient les aciéries de Béthléem qu'il était censé diriger.

recours, il alourdit leur marche ; la distribution de maigres dividendes ou de dividendes nuls aux actions trop nombreuses les fait baisser ; le trust frappé dans son crédit trouve difficilement à emprunter des capitaux pour renouveler ou améliorer son outillage ; il est presque sans défense contre les concurrents qui, n'ayant pas à supporter ses charges accablantes, viennent attaquer sa situation industrielle. Cette façon de faire est également très injuste pour les souscripteurs auxquels on écoule, grâce à l'engouement actuel du public pour ces sortes d'entreprises, grâce aussi à une savante publicité, des titres ayant une valeur en partie fictive au profit des propriétaires des entreprises englobées, auxquels on paye leurs apports cinq ou six fois leur valeur réelle.

C'est donc là un inconvénient très sérieux de la nouvelle organisation industrielle et l'Etat se doit de le combattre; mais il faut convenir que si le trust en est fort souvent responsable, il ne lui est pas particulier ; il paraît, au contraire, inhérent à la formation des société anonymes par actions. Il résulte, en effet, ainsi que les autres abus auxquels donnent souvent lieu ces groupements, de la situation qui met en présence un ou plusieurs hommes d'affaires connaissant à fond toutes les ficelles du métier avec la foule amorphe, inconsistante des actionnaires auxquels il est impossible de discuter sérieusement leurs affirmations. Ces actionnaires n'auront, en effet, la plupart du temps, aucunes connaissances spéciales leur permettant d'apprécier si la valeur de l'actif de l'affaire où ils vont entrer, est bien conforme à l'évaluation qu'en font les promoteurs, si les apports n'ont pas été trop généreusement rétribués ; les possèderaient-ils, qu'étant donnée la pénurie des documents mis à leur disposition, la difficulté de les consulter, ils ne pourraient les exercer qu'avec peu d'efficacité. En vain plusieurs législations, se rendant compte que la cause principale de la faiblesse des actionnaires à empêcher soit l'overcapitalization, soit les autres abus auxquels peut donner lieu la for-

mation ou le fonctionnement des sociétés par actions, était leur isolement, ont-elles voulu en les réunissant en des assemblées générales reporter sur l'ensemble d'entre eux, la tâche de sauvegarder leurs intérêts, tâche qu'ils étaient incapables de mener à bien individuellement ; elles n'ont pas atteint leur but. Les fondateurs et les directeurs de ces groupements ont tourné, en effet, leurs prescriptions ; en ce qui concerne la formation de la société, en ne plaçant les titres dans le public qu'après le prononcé des assemblées constitutives dans lesquelles le syndicat chargé de l'émission étant seul représenté, ils ratifiaient ainsi eux-mêmes leurs propositions ; en ce qui concerne leur fonctionnement, en peuplant de leurs créatures les assemblées générales chargées de veiller sur la marche de l'entreprise, ce qui rendait illusoire les mesures prises par la loi pour surveiller leur gestion.

Dans les pays où il ne s'est jamais fondé de trusts comme dans ceux où ces groupements sont légion, dans les pays comme la France où le législateur s'est appliqué avec minutie à prévenir les inconvénients du nouvel instrument financier, comme dans ceux où il s'est montré plus insouciant, le résultat a donc été identique, le capital, l'épargne, que l'on voulait protéger, ont été trop souvent victimes des manœuvres d'hommes d'affaires sans scrupules ; dans les uns comme dans les autres, on a fait des apports fictifs, on a distribué des dividendes prélevés sur le capital, on a publié de fausses estimations d'inventaire, on s'est livré à des spéculations coupables et trop souvent les entreprises ainsi fondées et ainsi dirigées ont sombré en causant la ruine de leurs trop confiants actionnaires. En Angleterre, par exemple, où jusqu'en 1900, la législation sur les sociétés était dans l'ensemble de ses dispositions très peu sévère « de 1862 à la fin de 1898, dit M. Macrosty, 66.951 compagnies ont été enregistrées avec un capital nominal de 5.553.857.000 livres. Or, 37 % seulement ont survécu avec 25 % du ca-

pital versé (1) » et dans un discours prononcé en 1898, Lord Russell, Lord-Chief Justice, affirmait que de 1891 à 1897 (inclusivement), époque où ont été lancées sur le marché les mines sud-africaines, « la communauté avait perdu, et les gens indignes avaient empoché une somme qui n'était pas inférieure à 28.159.482 livres (714 millions 83.000 francs) (2) » D'autre part, voici comment s'exprime, au sujet du rôle joué par les sociétés par actions, en Allemagne où, au contraire, la réglementation est fort sérieuse, un jurisconsulte allemand tenu en haute estime par ses compatriotes, Ihéring : « Quels que soient les avantages sociaux qu'aient introduits, dit-il, les sociétés anonymes, les malédictions qu'elles ont soulevées dépassent leurs bienfaits. Les désastres qu'elles ont causés dans la fortune privée sont plus graves que si le feu et l'eau, la disette, les tremblements de terre, la guerre et l'occupation ennemie s'étaient conjurés pour ruiner la richesse nationale (3). »

S'il faut reconnaître une grande part d'exagération dans ce réquisitoire, l'on voit cependant que le mode d'association financière qui a seul permis de mener à bien les grandes entreprises qui ont bouleversé les rapports économiques et auquel, par conséquent, on est en partie redevable de l'heureuse transformation qui s'est accomplie dans la vie des peuples, n'a pas eu que des avantages, mais que fort souvent des gens sans scrupules s'en sont servis pour rançonner et piller des capitalistes trop confiants. Concluons donc que les dangers que les trusts présentent pour le capital, pour l'épargne, ne leur sont pas particuliers, mais qu'ils sont chez eux plus menaçants que partout ailleurs ; sociétés par actions souvent extraordinairement puissantes, les trusts exagèrent les inconvénients comme les avantages des sociétés ordi-

(1) Macrosty. *Trust and the strate*, cité par Bayart.

(2) *Engineering*, 18 nov. 1898, cité par Bayart.

(3) *Zweck im Recht*. Traduction de Meulenaère. Cité par Thaller *Rev. Polit. et Parlem.*, 10 janv. 1903.

naires, mais il semble que l'overcapitalization, la majoration du capital, est chez eux une pratique à la fois plus répandue et plus dangereuse que chez les autres groupements financiers. Le législateur ne devra donc pas procéder à leur égard par des mesures spéciales, mais essayer de combattre les inconvénients qu'ils peuvent présenter au même titre que leurs émules, par une réglementation rationnelle des sociétés par actions.

Il ne rentre pas dans le cadre déjà trop étendu de cet ouvrage de faire ici une étude approfondie des règles qui devront être promulguées à ce sujet ; nous nous contenterons donc d'indiquer sommairement les mesures par lesquelles on pourra, à notre avis, essayer de remédier aux abus auxquels donne lieu plus spécialement la formation des gigantesques groupements de capitaux que nécessite la nouvelle organisation industrielle. Ce faisant, nous ne nous écarterons pas de l'objet de notre étude, puisque devant l'échec complet des dispositions prohibitives, ce sont des remèdes de ce genre que préconisent aujourd'hui, en Amérique, les différents projets de loi contre les trusts soumis, à l'examen des pouvoirs publics.

*
* *

Le principal danger à combattre lors de la formation des trusts, et même lors de celle des sociétés anonymes ordinaires, est, nous l'avons vu, l'exagération du capital nominal que l'on fixe fréquemment à un chiffre beaucoup plus élevé que l'actif qu'il représente, de façon à pouvoir rémunérer très généreusement les apports des industriels entrant dans la combinaison, payer de grosses commissions au syndicat financier qui garantira l'émission, aux hommes d'affaires qui s'entremettront et cela, aux dépens des actionnaires à qui l'on vendra des titres n'ayant pas la valeur qui leur est attribuée.

Ce danger, comment pourra-t-on y parer ? Il semble que la réponse soit facile, par la publicité, en forçant les

fondateurs à publier les sommes qu'ils paieront les différents apports acquis par la société, les commissions qui seront données aux intermédiaires, le passé de l'affaire, si elle a des précédents, les contrats passés avec les entrepreneurs, de telle sorte que les capitalistes sollicités de donner leurs capitaux, puissent se décider à bon escient. Mais en fait, le remède sera peut-être moins efficace qu'il apparaît au premier abord, car d'une part, les capitalistes seront souvent trop insouciants ou trop incapables pour se faire une opinion sérieuse à la lecture de documents ainsi publiés et, d'autre part, le cerveau des hommes d'affaires qui seront à la tête de ces groupements, aura des ressources infinies pour éluder les prescriptions de la loi. Ceci apparaît à l'examen des résultats des législations en vigueur qui auraient toutes besoin d'être complétées sur ce point pour avoir quelque effet vraiment utile.

De la législation française, à cet égard, il est presque inutile de parler, il semble, en effet, que la publicité qu'elle prescrit soit faite uniquement dans l'intérêt des tiers ; la loi de 1867, donnant, en effet, aux fondateurs un mois à dater de la constitution de la société pour porter à la connaissance du public l'extrait de l'acte constitutif, de telle sorte que si la société se forme par souscription publique, cette publication est de très peu d'utilité pour les actionnaires qui se seront déjà engagés au moment où elle sera faite. De plus, cette publicité n'est pas insérée dans un organe donné, mais dans un des journaux désignés pour recevoir les annonces légales ; or, comme on le sait, se sont plutôt les influences politiques qui dirigent ce choix que l'importance du tirage des organes choisis. Enfin, outre les conditions défectueuses de la publicité prescrite par la loi de 1867, il y aurait encore lieu de critiquer ce que cette même loi ordonne de publier. Le système de la législation française actuellement en vigueur, qui a réglementé avec soin la vérification des apports et les assemblées constitutives, paraît donc être

de ne donner aux actionnaires que des garanties postérieures à la formation de la société. Tout autre est l'esprit qui anime la loi anglaise de 1900, qui, quoique pouvant encore être perfectionnée, est de beaucoup la disposition la plus complète qui ait été édictée en la matière. Elle a pour principe de plutôt prévenir que punir et cherche « non pas tant à détruire la race des escrocs que de faire disparaître la race des souscripteurs ignorants » (1). Elle s'efforce de donner aux actionnaires non pas comme la loi française des garanties postérieures, mais des garanties antérieures à la formation de l'entreprise, en énumérant tous les renseignements, et ils sont à la fois nombreux et précis, que devra contenir le prospectus publié. Malheureusement, elle n'impose pas l'usage de ce prospectus ; ses auteurs ont pensé, en effet, que ne pas publier de prospectus serait pour une compagnie jeter une défaveur sur ses actes, que peu d'entre elles oseraient, en conséquence, braver ainsi l'opinion publique, et ils ont fixé ce que devait contenir ce document lorsqu'on le publierait, sans toutefois rendre sa publication obligatoire. Ce fut une erreur, nous dit M. Bayart, car depuis la promulgation de la loi, de nombreuses sociétés se sont fondées sans prospectus, la totalité des actions étant souscrites par des financiers qui créaient un marché en faisant des opérations entre eux, puis écoulaient peu à peu ces actions dans le public (2).

La législation allemande contient également une lacune en ne prescrivant la publication d'un prospectus que lors de l'introduction des titres de la compagnie à la cote officielle, car en cas de formation de la société par souscription publique, les premiers actionnaires ne sont pas protégés.

(1) Montagne Barlow. *Economic Journal*, juin 1901. Cité par Bayart.

(2) Bayart A. Le prospectus et son rôle dans la Législation anglaise des sociétés par actions. Rousseau. Thèse.

Une législation rationnelle devra donc imposer à toute société nouvelle en voie de formation de publier, avant de recueillir aucune souscription, dans un organe spécialement destiné à cet usage, de façon à ce que tous les intéressés puissent facilement l'y retrouver et de déposer dans un lieu public où tout le monde pourra l'y consulter, un document indiquant clairement le but que se propose le groupement qui fait appel au public et les moyens qu'il a d'y parvenir.

Mais cette nécessité admise, quelles obligations imposera-t-on à la société au sujet de ce prospectus ? Il semble que l'on puisse répondre, avec M. Bayart, que les droits du souscripteur vis-à-vis la société qui sollicite son concours peuvent se ramener à deux : 1° le droit à la vérité des affirmations du document qu'on lui soumet ; 2° le droit à la divulgation de certains faits dans ce document. La loi devra donc énumérer un certain nombre de renseignements que devra contenir le prospectus dans lequel on demandera au public son argent et punir de peines suffisamment sévères le fondateur ou le directeur qui y glissera des faits faux ou inexacts destinés à égarer l'opinion des souscripteurs.

Quels renseignement devra contenir le prospectus ? Il y aura ici quelque difficulté à garder l'exacte mesure. Le danger, en effet, en se montrant trop exigeant, sera de faire du prospectus un amas de documents, un énorme fatras, qui, au lieu de permettre au souscripteur de l'éclairer, le rebutera, et qui, de plus, sera impossible à publier dans les organes ayant une grande publicité ; mais, d'autre part, il ne faut pas permettre aux rédacteurs de cet appel de passer sous silence des faits qu'ils jugeront susceptibles de jeter un jour défavorable sur l'affaire qu'ils proposent, de dissimuler des engagements dangereux. Quelle conduite tenir ? Devra-t-on donc en plus, bien entendu, des renseignements préliminaires indispensables, tels que le nom, le siège, l'objet principal de la Compagnie, le capital autorisé, le nombre d'actions et

d'obligations dans lequel il se divisera, les sommes à verser sur chaque action, etc., etc., et des indications moins immédiatement nécessaires mais utiles, telles que : le nom et l'adresse des fondateurs et administrateurs et le nombre d'actions souscrit par eux, etc., etc.., forcer les directeurs à énoncer dans le prospectus tout fait important, ou énumérer limitativement les renseignements qu'ils devront porter à la connaissance du public ?

Le défaut que présente l'énumération, c'est évidemment que le législateur ne peut que très imparfaitement prévoir à l'avance tout ce qu'il sera utile de connaître aux actionnaires des entreprises si diverses qui se formeront postérieurement à la publication de la loi, et que, par conséquent, cette énonciation sera assez fréquemment incomplète. Mais, d'autre part, forcer sous la menace de pénalités répressives sans lesquelles cette prescription ne serait d'aucun effet, les rédacteurs du prospectus à y insérer tous les faits importants paraît impossible, car le terme trop vague de « faits importants » donnerait la latitude d'inquiéter les directeurs les plus consciencieux et permettrait à des actionnaires sans scrupules, sous le prétexte fallacieux d'une omission toujours facile à trouver, d'intenter contre la compagnie dont ils posséderaient des titres, des poursuites qui ne seraient le plus souvent que des moyens de chantage. En effet, réunir en un faisceau tous les faits importants concernant une entreprise faisant des affaires dans toutes les parties du monde, nécessiterait, en premier lieu, une somme de travail et de recherches considérable ; en second lieu, il serait impossible de publier intégralement cet amas de renseignements qui se monteraient fréquemment au chiffre de plusieurs milliers ; il faudrait donc faire un choix. Mais cette détermination serait justement l'origine de toutes les contestations, tel fait paraissant important à un esprit donné, alors qu'il semblerait complètement négligeable à un autre. Le rôle du rédacteur du document livré au public serait donc singulièrement difficile et,

comme l'a dit à l'enquête parlementaire qui a précédé le vote de la loi anglaise de 1900, un sollicitor expérimenté, M. Harold, « les directeurs prudents ne participeraient plus à l'émission d'aucun prospectus (1). » Il paraît de même impossible d'obliger d'insérer dans le prospectus la teneur de tous les contrats importants, car ceux-ci sont quelquefois au nombre de plusieurs centaines, et comportent des développements qui feraient du prospectus un ouvrage d'un ou plusieurs volumes d'une importance considérable, soit même, comme on l'a proposé, d'y introduire un court exposé du but et de l'effet de ces contrats, car personne ne voudrait prendre la responsabilité de cette notice dont la rédaction nécessiterait une perspicacité, presque un don de divination qu'il serait injuste au législateur d'exiger du commun des financiers. Mais ce qui paraît facilement réalisable, c'est de prescrire de publier, pour tous les contrats importants, d'une part les noms et qualités des parties contractantes et la date à laquelle l'accord a été conclu et, d'autre part, le lieu, qui sera autant que possible rapproché des capitalistes dont on sollicitera le concours, où l'on pourra trouver la teneur des conventions en jeu, de façon à ce que toutes les personnes, véritablement soucieuses de leurs intérêts et qui auront des connaissances suffisantes pour le faire avec fruit, puissent les y étudier. Les documents ainsi exposés ne seront certainement consultés que par une infime minorité ; on ne pourra espérer préserver tous les capitalistes, mais on aura du moins mis à même de défendre leurs intérêts ceux qui en ont la possibilité et le désir.

Le prospectus contiendra donc, outre les renseignements qui s'imposent d'eux-mêmes, auxquels nous avons fait allusion, l'énonciation des contrats importants avec l'indication des personnes y ayant part, la date à laquelle ils auront été passés, le lieu où l'on pourra les consulter,

(1) Cité par Bayard.

et l'énumération des faits que le législateur jugera assez importants pour en rendre la publication obligatoire. Quels seront ces faits ?

Nous ne pouvons ici les passer tous en revue, nous ne nous arrêterons donc qu'aux plus importants. Il faudra, en premier lieu, ainsi que le fait la loi anglaise de 1900, forcer les rédacteurs du prospectus à publier non pas seulement le prix qu'auront été payées les différentes acquisitions de la compagnie, mais encore certains renseignements qui permettront au lecteur d'apprécier si elles n'ont pas été faites à des conditions trop onéreuses. Nous avons vu que la cause principale de la majoration du capital, habituelle aux trusts, était la nécessité de payer aux industriels dont on voulait acquérir le concours leurs apports très au-dessus de leur valeur réelle et que le moyen employé —la valeur de l'actif tangible ne pouvant pas être trop outrageusement exagérée — était fréquemment d'évaluer la « good will » la clientèle, les brevets, la marque de fabrique, tout ce qui ne peut être rigoureusement estimé, à un prix excessif. Pour parer à cet inconvénient, ou du moins pour mettre les capitalistes à même de s'assurer qu'il n'y a pas eu trop d'excès de commis, le prospectus devra mentionner les noms et adresses de tous les vendeurs et sous-vendeurs, et la somme que chacun d'eux doit recevoir, soit en numéraire, soit en actions ou obligations. Le public connaîtra ainsi la date à laquelle a été passé le contrat, les noms, qualités et adresses des parties contractantes, ce qu'elles ont reçu en rétribution de leurs apports, et il pourra aller consulter le contrat lui-même, au siège social ; mais en plus, pour lui donner une base d'appréciation, pour lui permettre de juger si le prix payé n'est pas trop élevé, on fera encore insérer dans le prospectus, les transactions dont la propriété achetée a été l'objet antérieurement à son acquisition par la compagnie. On pourra, toutefois, pour qu'il n'y ait pas d'exagération de commise, fixer à ce sujet un délai de cinq ou dix ans.

Enfin, le prospectus devra encore mentionner, s'il s'agit d'une exploitation industrielle ou commerciale, pour quelle somme entre la « good will » la clientèle, les brevets, la marque de fabrique, dans le prix de l'acquisition. Tels seront les renseignements complémentaires sur les conditions auxquelles auront été faites les acquisitions de la compagnie que devra contenir le document qui fera appel au public et lui permettront de s'éclairer sur ces différents points sans constituer une gêne trop grande pour les rédacteurs. L'obligation de les y insérer est inscrite, du reste, dans la loi anglaise de 1900.

Pour compléter ces dispositions et pour permettre aux capitalistes dont on sollicite la souscription d'apprécier l'importance totale des acquisitions ainsi faites et d'examiner la part des bénéfices futurs de la société qu'elles absorberont, le prospectus devra encore mentionner le nombre et le montant des actions d'apport, indiquer si elles ont été entièrement libérées ou seulement partiellement, et, dans ce second cas, en quelle proportion, ainsi que la somme des avantages qui leur sont réservés, de façon à ce que le public puisse se rendre exactement compte de la part des bénéfices qui sera afférente aux actions en numéraire qu'on lui offre. Telles seront les principales mesures par lesquelles le législateur s'efforcera de mettre les capitalistes à même d'apprécier la valeur exacte de l'affaire qu'on leur propose et de prévenir l'exagération de la valeur des apports.

Mais, nous l'avons vu, dans la première partie de cette étude, il est encore un défaut sérieux qu'il faut essayer d'atténuer : il est, en effet, d'usage, lors de la formation des trusts, de payer au promoter qui monte l'affaire, au syndicat financier qui garantit l'émission et parfois au directeur, des commissions très fortes qui représentent une partie importante du capital auquel sera fondée la compagnie nouvelle. Nous avons cité, à ce sujet, l'exemple du trust de l'acier qui, d'après M. Bruwaert, consul général de France à New-York, a versé au syndicat finan-

cier, qui a garanti l'émission de ses 5 milliards et demi de capital, une commission de 225 millions de francs et la déposition devant la Commission industrielle de M. Chapman banquier, qui a affirmé que 30 % des actions ordinaires servaient généralement à rétribuer le concours des personnes prenant part à divers titres à la formation des trusts, somme considérable si l'on songe au capital très élevé que réunissent ces groupements. Il faut toutefois remarquer comme pour l'overcapitalization que ces abus ne sont pas particuliers aux trusts, mais qu'on peut encore les reprocher à de nombreuses sociétés anonymes par actions. Le *Times* a cité, en 1897-98, les exemples suivants pris sur le marché de Londres, non parmi les société minières où les abus ont été encore plus considérables, mais parmi les établissements industriels proprement dits. Une société formée au capital de £ 5.000.000 en aurait versé 1.700.000 de commission, une autre au capital de £ 2.500.000 : 468.000, une autre au capital de £ 650.000 : 186.000, etc. (1). Ces sommes comprennent, il est vrai, à la fois le paiement des commissions payées au promoter et le montant du contrat par lequel les compagnies s'assurent auprès d'un syndicat financier contre l'insuccès possible de l'émission, contrat que l'on appelle en langue anglaise : underwriting. La pratique est légitime car le syndicat n'offre pas seulement ses services pour placer les actions, mais il s'engage encore à prendre celles qui ne seraient pas souscrites, il court ainsi un risque et il est juste qu'il reçoive une rémunération ; elle est, d'autre part, utile car par suite des caprices du public, les meilleures entreprises ne sont pas assurées de toujours trouver des souscripteurs. La loi doit donc l'autoriser, mais d'autre part, il est bon que les sommes ainsi payées soient portées à la connaissance du public pour qu'il soit informé de la part des ressources absorbées de ce chef et que le montant ou le taux de la

(1) Bayart, *op. cit.*

prime qui aura été payée aux personnes garantissant l'émission, lui serve de critérium pour apprécier la sûreté de l'affaire qu'on lui présentera, car comme le fait remarquer M. Bayart, plus la prime d'assurance sera élevée, plus le placement sera chanceux. Comme le dispose la loi anglaise de 1900, le prospectus devra donc publier « le montant ou l'estimation des dépenses préliminaires », les sommes versées au promoter, les avantages consentis au directeur et, enfin, le montant ou le taux de la commission qu'aura reçue le syndicat financier qui garantira l'émission.

Tels sont sommairement énumérés les faits les plus importants que la loi devra prescrire de porter à la connaissance du public ; il y aura peut-être lieu à l'usage d'en ajouter quelques autres, on aura ainsi autant que possible assuré l'exercice d'un des droits que nous avons reconnus au souscripteur vis-à-vis la société qui sollicite son concours : le droit à la divulgation de certains faits dans le prospectus, lui permettant de se faire une opinion sur l'affaire qu'on lui présente ; mais comment pourra-t-on lui assurer l'usage du second : le droit à la véracité des allégations de ce document ? On promulguera évidemment, en premier lieu, des peines répressives qui puniront et le silence sur les faits que la loi ordonne de révéler, et les affirmations sciemment mensongères, mais comme nous l'avons dit, le danger en l'occurrence sera, si l'on ne garde pas la mesure et que l'on édicte des pénalités trop rigoureuses, d'éloigner des fonctions de directeurs au profit d'individus n'ayant rien à perdre, les hommes d'affaires honorables et capables qui ne voudront exposer, si la loi se montre à la fois trop pointilleuse et trop sévère, ni leur situation, ni leur fortune. Et cependant, si aucune sanction ne vient appuyer les prescriptions que nous venons de reconnaître désirables, il y a bien des chances pour qu'elles restent lettre morte. On punira donc d'amende ou de prison, ou des deux à la fois, les affirmations sciemment mensongères, et en-

fin d'amende seulement, — le délit paraît, en effet, plus léger et moins nuisible, — le simple silence sur les points que la loi ordonne de porter à la connaissance du public. Ce sera évidemment à l'accusation à faire la preuve que des allégations mensongères ont été introduites dans le document sollicitant l'argent du public, mais en cas de poursuites pour non publication des renseignements exigés par la loi, ce sera au rédacteur du prospectus à établir qu'il ignorait les faits passés sous silence.

Mais ces sanctions paraissent à beaucoup de bons esprits encore insuffisantes ; on a fait remarquer que poursuivre le signataire du prospectus serait fréquemment frapper un individu interposé, chargé comme les gérants de certains journaux de purger les condamnations, et l'on a pour les compléter proposé des mesures plus ou moins réalisables ; nous ne nous arrêterons qu'à l'une d'elles qui semble avoir des chances plus sérieuses de voir son principe adopté un jour ou l'autre. En France, M. Manchez, dans le *Temps*, M. Fabrice Durand, dans le *Rappel*, M. Thaller, professeur à la Faculté de Droit de Paris, dans un article de la *Revue Politique et Parlementaire*, ont préconisé la création d'une compagnie d'experts comptables nommés par les pouvoirs publics, à qui serait confiée la tâche d'éclairer, par des rapports, le public dont on sollicite l'argent. M. Thaller voudrait voir ces fonctionnaires intervenir à trois moments de la vie des sociétés anonymes : lors de la « constitution légale et définitive de la société », lors de l' « introduction des actions sur le marché public », lors de la « présentation annuelle des comptes des administrateurs ». Il appuie sa proposition de l'exemple de la pratique anglaise des « Chartered Accountants », qui force moralement les compagnies sérieuses à recruter leurs commissaires des comptes dans les associations de comptables professionnels, et des prescriptions de la loi allemande de 1897, qui, lorsque les premiers administrateurs de la société nouvelle ou seulement l'un d'eux ont été pris parmi les

fondateurs, prescrit que des experts ou reviseurs soient désignés par l'autorité qui, dans la région, représente les intérêts du commerce et, si cet organe fait défaut, par le tribunal.

Par constitution légale et définitive de la société, M. Thaller entend la situation qui résulte du prononcé des assemblées constitutives qui, aux termes de la loi française, sont appelées à vérifier si les formalités prescrites ont été observées et à approuver les propositions des fondateurs, et il souhaite que les actionnaires en faisant partie ne se prononcent que sur le vu du rapport d'un de ces experts au lieu de le faire comme aujourd'hui sur la lecture d'un document émanant des commissaires, nommés il est vrai, par eux, mais qui sont la plupart du temps les créatures des fondateurs. Il serait à désirer, si cette réforme était adoptée, que ces fonctionnaires intervinssent dès la publication du prospectus, et que ce document renfermât une appréciation de l'un d'eux sur les déclarations y contenues. En effet, dit M. Thaller, « la pierre d'achoppement du système qui entend garantir par le prospectus la cause du public, c'est que la rédaction de la notice est confiée, même en Allemagne ou en Angleterre, aux personnes intéressées au succès de l'émission... Comment veut-on obtenir de ces hommes qu'ils montrent ou laissent même soupçonner, les points noirs de l'entreprise ? » L'examen du prospectus par des experts officiels assermentés, qui publieraient à la fin de ce document leurs appréciations, remédierait à cet inconvénient. Reste à savoir si cet avantage ne serait pas trop chèrement acheté par la gêne et le manque l'initiative qu'amènerait dans les affaires, l'intervention de ces agents de l'Etat qui, en se trompant dans leurs appréciations, pourraient entraver la formation d'entreprises honnêtes, douées de chances de réussite. Il est à noter, cependant, que cette proposition de faire intervenir dans la formation des sociétés des fonctionnaires nouveaux, proposition qui, au premier abord, effraie, est pourtant

beaucoup moins audacieuse et beaucoup moins menaçante pour la liberté du commerce et de l'industrie, que beaucoup de mesures préconisées en Amérique — pays ennemi de la règlementation — par certains économistes et certains hommes politiques qui ont traité la question.

Un prospectus obligatoire devant être publié, soit avant l'émission d'aucun titre, si la société est créée par souscription publique, soit avant l'inscription à la cote au cas contraire, devant contenir en sus des renseignements moins immédiatement nécessaires mais utiles comme le nom et l'adresse du directeur et des administrateurs, et le nombre des actions souscrites par eux, etc., etc.... l'énonciation des contrats importants, avec la date à laquelle ils ont été passés, et l'endroit auquel on pourra les consulter ; en outre, un certain nombre de faits importants énumérés limitativement, la sincérité de ces déclarations assurée par des peines répressives suffisamment sévères et, enfin, si l'on se décide à cette mesure peut-être nécessaire, par le contrôle d'experts. Telles sont donc les dispositions qu'une législation rationnelle devra prendre pour assurer une publicité vraiment efficace aux conditions dans lesquelles se fonderont les sociétés anonymes et permettre aux capitalistes désirant devenir leurs actionnaires, de se faire une idée suffisante des chances d'avenir de la valeur dans laquelle ils entreront.

*
* *

On aura ainsi employé la méthode anglaise et donné aux souscripteurs des garanties antérieures à la formation de la société en leur permettant d'apprécier, avant de s'engager, la valeur de l'entreprise à laquelle ils apporteront le concours de leurs capitaux, mais il sera peut-être désirable de compléter ces dispositions par les garanties postérieures qu'assurent la loi française et la

loi allemande en prescrivant de réunir des assemblées constitutives où est vérifié l'accomplissement des formalités ordonnées par la loi et où seront approuvés les propositions des fondateurs. On pourrait donc conserver, de la procédure de formation des sociétés anonymes formulée par la loi de 1867, les obligations suivantes : 1° la souscription de la totalité du capital social par sept associés au moins ; 2° le versement du quart de ce capital, ou, si cette exigence paraît aujourd'hui trop sévère, d'une proportion un peu moindre ; 3° la réunion d'une assemblée générale qui vérifierait l'accomplissement de ces deux premières formalités sur le rapport, si l'on admet cette exigence, de l'expert officiel réclamé par M. Thaller; auquel cas cette assemblée qui serait unique pourrait également, ce qui est aujourd'hui la tâche de la seconde réunion des actionnaires, approuver les apports en nature et les avantages particuliers réservés aux fondateurs. Il est à remarquer que, dans la pensée de M. Thaller, les conclusions des experts ne lieraient, en aucune façon, les décisions de cette assemblée générale qui serait toujours libre de se prononcer dans un sens opposé au rapport chargé de l'éclairer. Si, par suite de la difficulté de recruter des gens assez compétents et assez intègres, de la défiance que suscitera, chez certains esprits, la nomination par les pouvoirs publics, de fonctionnaires nouveaux auxquels devront obligatoirement avoir recours toutes les sociétés en voie de formation, l'institution d'experts officiels ne parvenait pas à s'implanter, on aurait recours, comme le dispose la loi française de 1867 et la loi allemande de 1897, à deux assemblées générales, la première nommant les commissaires des comptes chargés de vérifier les apports et les avantages particuliers consentis aux fondateurs ou aux directeurs; la seconde se prononçant sur la lecture de leurs rapports. On aura ainsi uni aux garanties antérieures à la souscription qu'assure la législation anglaise, les garanties postérieures que les légis-

lations allemande et française se sont appliquées à donner à leurs justiciables.

Mais, toutefois, comme le fait observer M. Thaller, il ne faut pas fonder sur cette procédure de vérification des apports de trop grandes espérances; aujourd'hui, la formation des sociétés par voie de souscription publique est devenue l'exception ; généralement, les fondateurs souscrivent entre eux tout le capital et se le répartissent. Cette manière de faire leur offre le double avantage, en premier lieu, d'éviter toute observation et tout contrôle des destinataires futurs des titres de la société puisque, seuls possesseurs de ces valeurs lors des assemblées constitutives, ils ratifient eux-mêmes leurs propres propositions et, secondement, de leur permettre, la société ainsi créée, de réaliser de gros bénéfices en profitant de l'engouement du public pour introduire en Bourse, à des cours deux ou trois fois supérieurs, les valeurs qu'ils ont acquises au pair. Les garanties que les législations française et allemande ont voulu donner aux capitalistes dont on sollicite le concours pour vérifier les apports, pour examiner si la valeur de l'actif est bien conforme à l'estimation qui en est faite, sont donc complètement supprimées dans ce cas qui, comme nous l'avons dit, tend de plus en plus à se généraliser.

*
* *

Une dernière garantie enfin que l'on devra donner au capital et à l'épargne, c'est de permettre au souscripteur, dont l'opinion aura été égarée par des affirmations mensongères, de réclamer des tribunaux l'annulation de sa souscription. Cette action, bien entendu, ne pourra être exercée que par quelqu'un qui aura acquis ses titres de la société sur le vu d'un prospectus frauduleux — le contrat est ici annulé comme entaché de fraude dans son origine — et non par un actionnaire qui tiendrait ses actions d'un autre, quand bien même il n'aurait fait cet achat que sur

la foi des renseignements mensongers du prospectus ; on se trouverait en effet dans ce cas en présence d'un contrat entre deux tiers dans lequel la société n'a pas à intervenir De même, on ne devra pas suivre la doctrine trop rigoureuse de la loi française et décider que l'annulation d'une souscription entraînera la dissolution de la société. L'affirmation de faits faux ou mensongers destinés à égarer l'opinion des souscripteurs est assurément dolosive; il n'est que juste de permettre à tous ceux qui auront ainsi été induits en erreur de demander s'il le désirent, l'annulation d'un contrat vicié dans son origine, mais, comme il n'est nullement prouvé que, malgré les manœuvres coupables auxquelles a donné lieu sa formation, la société en cause soit vouée à la ruine, il y aurait donc injustice, en prononçant sa dissolution, à forcer à abandonner leurs espérances, les actionnaires qui jugent les faits reprochés comme des peccadilles ne pouvant pas entraver la prospérité future du groupement. Malgré l'exagération considérable de son capital, le Trust américain du sucre a pu distribuer un dividende de 10 % à ses actionnaires, soit environ 75 % de son capital réel. Des exagérations au moins aussi considérables ont été commises à Londres sur le marché des mines sud-africaines et, cependant, quelques-unes de ces valeurs ont donné des résultats satisfaisants aux audacieux qui ont fermé les yeux sur les excès auxquels avait donné lieu leur formation. L'objet de la loi doit donc être, à ce sujet, de donner la latitude à tout capitaliste induit en erreur par le document où l'on a sollicité sa souscription, de faire annuler l'engagement qui le lie à la société qui a usé de fraude vis-à-vis de lui, mais, en même temps, de permettre aux actionnaires plus hardis qui veulent fermer les yeux sur ces agissements, de courir leur chance.

* * *

La publicité imposée à certains renseignements destinée à permettre aux souscripteurs de se faire une opinion raisonnée de l'affaire qu'on leur présente, l'accomplissement des formalités exigées par la loi et la sincérité de l'évaluation des acquisitions assurés par le contrôle minutieusement organisé des actionnaires, une action permettant aux souscripteurs induits en erreur de faire annuler l'engagement qu'ils auront contracté, tels sont les trois moyens de défense que le législateur devra donner contre les financiers faiseurs de trusts, au capital, à l'épargne. Malheureusement, comme nous l'avons dit plus haut, deux d'entre eux, la vérification des apports et l'action en nullité, seront, dans la plupart des cas, d'une inefficacité absolue car, en éludant la souscription publique, en souscrivant entre eux ou en faisant souscrire par un syndicat le montant du capital de la société, les fondateurs transformeront, d'une part, le contrôle des assemblées constitutives en une simple comédie puisque ce seront eux ou leurs mandataires qui l'exerceront, et, d'autre part, les titres de la société n'étant plus délivrés par elle aux actionnaires véritables, mais ceux-ci les acquérant après leur introduction en Bourse par des achats faits à des tiers, ne pourront plus invoquer contre le groupement qui les a induits en erreur, l'action en nullité. De ces trois remèdes, la publicité paraît donc être le plus efficace; on ne pourra pas en effet l'escamoter; il trouvera son application dans tous les cas, puisque, comme nous l'avons dit, on l'imposera, soit avant le recueillement de toute adhésion si la société se forme par souscription publique, soit avant l'introduction des valeurs en Bourse, s'il en est autrement. Il ne faut pas toutefois être trop optimiste et se flatter, en édictant ces mesures, d'avoir mis obstacle à tous les abus. Sans doute les capitalistes auront désormais la possibilité, par la lecture des rensei-

gnements du prospectus, par l'étude au siège social des contrats, de se faire une opinion personnelle, raisonnée, des chances d'avenir de l'affaire où on les sollicitera d'entrer; mais, victimes de l'engouement général que suscite, dans certains pays, la nouvelle organisation industrielle, égarés par la merveilleuse publicité qui se fait autour de la fondation de certains de ces groupements financiers, combien auront le souci de se livrer à cet examen, de parcourir les documents arides et nombreux du prospectus, de se déranger pour aller à un endroit souvent fort éloigné de chez eux étudier les engagements de la compagnie et si enfin triomphants de leur insouciance ordinaire, ils montrent cette volonté, combien auront des connaissances suffisantes pour se livrer à cette étude avec fruits ? Par les mesures que nous venons d'énumérer, le législateur ne peut donc pas se flatter de faire disparaître tous les inconvénients que les trusts ont présenté jusqu'ici, de préserver tous les détenteurs de capitaux contre les sollicitations attrayantes et dangereuses qui leur sont adressées par des gens trop habiles, mais il aura du moins mis à même de sauvegarder leurs intérêts ceux d'entre eux qui auront à la fois la volonté d'entreprendre l'étude de l'affaire à laquelle ils s'intéresseront et une expérience suffisante pour en tirer quelque profit. Le rôle de l'Etat du reste, consiste à donner à chaque citoyen le moyen de défendre ses intérêts, mais non pas de le mettre en tutelle pour la gestion de la fortune.

De plus, comme nous l'avons vu, ces inconvénients ne sont pas particuliers aux trusts mais sont, au contraire, inhérents aux sociétés anonymes par actions, tous les dangers que présentent ces groupements : exagération du capital, majoration des acquisitions, énormité des commissions payées au fondateur, au syndicat garantissant l'émission, importance exagérée des avantages particuliers consentis au directeur, aux administrateurs, toutes charges qui grèvent l'exploitation et menacent la prospérité future de la compagnie créée, se retrouvent à la for-

mation des sociétés ordinaires. Et, s'il faut convenir que les excès de ce genre dont se sont rendus coupables les trusts américains ont été, jusqu'à présent, plus considérables que ceux que l'on peut reprocher aux sociétés anonymes ordinaires, dans la plupart des pays d'Europe, où la législation était plus sévère et les mœurs financières moins audacieuses, il est du moins certain que leurs abus ont été encore dépassés par les compagnies qui se sont fondées à Londres, de 1891 à 1897, pour l'exploitation des mines sud-africaines.

Par les mesures que nous venons de passer en revue, on aura donné aux souscripteurs les moyens de s'éclairer sur les affaires dans lesquelles on les sollicitera d'entrer, mais, pour compléter le système de défense du capital contre les attaques des hommes d'affaires à conscience trop large, il faudra encore mettre les actionnaires à même de surveiller le fonctionnement de la société dont ils feront partie, en perfectionnant les méthodes de contrôle actuellement en vigueur dans les différentes législations. Dans la plupart des pays, en effet, on a cru avoir fait à ce propos le nécessaire en reportant sur l'ensemble des actionnaires la tâche qu'on les sentait incapables de mener à bien individuellement, on les a réunis en assemblées générales chargées d'exercer un contrôle constant sur les actes des personnalités à la tête de la société, pensant ainsi les mettre à même de surveiller leurs intérêts. Mais ces espérances ont bien vite été déçues. En premier lieu, un très grand nombre d'actionnaires ne se rendent jamais aux convocations, si bien que souvent on est obligé de renvoyer à une date ultérieure la tenue de l'assemblée, le quantum d'actions nécessaires représentées n'étant pas obtenu. D'autre part, ceux qui y assistent souvent n'ont pas de connaissances suffisantes pour contrôler, de manière efficace, les affirmations et les renseignements des administrateurs de l'affaire ; ils se laissent mener par eux aveuglément et enfin, quand les personnalités chargées de la direction ont à faire approuver des déclarations trop

apocryphes ou à faire voter des résolutions trop scabreuses, devant lesquelles l'ingénuité même de leurs commettants se cabrerait, ils s'assurent la majorité en introduisant dans la réunion des hommes de paille dont le concours leur est acquis. Aussi, les résultats de cette façon de faire ont-ils souvent été fort fâcheux : états de situation truqués, inventaires fictifs, comptes de profit et perte frauduleux, dividendes distribués sur le capital, etc... Les trusts, tout comme les société anonymes ordinaires, ont donné lieu à ces malversations, mais peut-être pas à un degré supérieur, car étant plus en vue que les autres groupements financiers, leur fonctionnement était plus surveillé. Ce n'est donc pas encore ici à des mesures particulières qu'il faudra avoir recours, mais il faudra chercher le remède dans une règlementation sérieuse des sociétés par actions.

Il ne rentre pas toutefois dans le cadre déjà trop étendu de cette étude de passer en revue les mesures que l'on peut proposer à cet effet, car cela nous entraînerait trop loin de notre sujet. Si nous nous sommes si fort étendus sur les dispositions qu'il est désirable de prendre pour permettre au public de placer son argent à bon escient, c'est qu'à notre avis les trusts présentent, pour le capital, un danger sinon spécial, du moins plus prononcé que les autres sociétés : l'overcapitalization.

Concluons donc ce chapitre consacré à l'examen des mesures par lesquelles on pourra préserver les capitalistes contre les manœuvres des faiseurs de trusts en affirmant que ces groupements ne présentent pas pour eux un danger spécial, particulier, mais au contraire, que les inconvénients dont ils se rendent responsables, peut-être, il est vrai, à un degré supérieur, paraissent toutefois être inhérents au mode d'association financière qui met en présence quelques individus particulièrement audacieux et habiles, rompus à toutes les finesses du métier qui, de plus, tiennent en main les ficelles de l'affaire avec la foule amorphe inconsistante des gens dont ils sollicitent l'ar-

gent, qui, excitée par l'appât du gain, trop insouciante pour étudier ce qu'on lui propose, ou trop ignorante pour le faire avec fruit, est incapable, la plupart du temps, de discuter sérieusement leurs affirmations ; que ce danger, il est impossible au législateur de le faire disparaître entièrement, mais qu'en escomptant le succès des mesures que nous venons d'énumérer, en tenant compte aussi du perfectionnement de l'instruction économique du public éclairé par les chutes retentissantes qui ne manqueront pas de se produire d'ici quelques années, il y a peut-être lieu d'espérer qu'il saura mieux se garder à l'avenir contre les sollicitations fallacieuses de gens sans scrupules, pour ne porter son argent qu'aux entreprises ayant quelques chances de réussite, où l'on fera au capital la part à laquelle il a droit.

CHAPITRE TROISIEME.

Préservation des Consommateurs.

Sommaire. — L'Etat doit-il intervenir dans la querelle engagée entre les producteurs et les consommateurs ? — Infériorité de l'action des consommateurs : sociétés coopératives. — Appui que l'Etat donne déjà à l'une des parties : tarifs douaniers. — Comment se manifestera l'intervention des pouvoirs publics. — Réglementation, ses conséquences. — Nécessité d'une commission supérieure. — Mesures qu'elle proposera : admission temporaire ou draw-back, abaissement des tarifs douaniers. — Nécessité pour les intéressés de seconder l'action de l'Etat en se groupant pour acheter.

Nous avons vu, en étudiant les résultats, soit du cartel, soit du trust, pour les consommateurs, que ces associations présentaient fréquemment des effets fâcheux pour eux. Formés dans le dessein de fortifier la situation des producteurs en concentrant leurs forces et y réussissant, ces groupements, quelle que soit la modération de la conduite de leurs dirigeants, auront, de par leur but même, toujours pour effet d'améliorer cette situation aux dépens des consommateurs. Le producteur ayant intérêt à vendre le plus cher possible, le consommateur à acheter au plus bas prix qu'il pourra, toute organisation, toute concentration des forces de l'un des deux antagonistes ne pourra s'effectuer qu'aux dépens de son adversaire, en agissant soit sur le prix de la vente, soit sur les conditions auxquelles elle sera faite. Et nous avons constaté que, de l'unification de l'offre, découlaient, pour les demandeurs, les inconvénients suivants : autoritarisme et arbitraire du fournisseur des services duquel ils ne peuvent se passer, élévation ordinaire des prix, conditions plus avantageuses consenties fréquemment aux clients étrangers

pour décongestionner le marché, ce dernier inconvénient, presque négligeable en temps ordinaire, pouvant en cas de crise où les exportations sont à la fois faites en quantités plus considérables et à des prix plus inférieurs, donner aux industries étrangères qui transforment les produits qui leur sont ainsi livrés à des conditions particulières, une supériorité sur les entreprises nationales. Ce sont donc là, sans contredit, des effets fort fâcheux.

Mais l'Etat doit-il intervenir dans la querelle, doit-il s'immiscer entre les deux adversaires et chercher à y porter remède ? A-t-il le droit d'intervenir pour favoriser telle forme d'industrie aux dépens de telle autre, ou ne doit-il pas plutôt assurer à la société une liberté de plus en plus complète au milieu de laquelle les formes d'industrie se développeront suivant leur valeur respective ?

Il nous faut, pour répondre à cette question, examiner d'une part, si la lutte n'est pas inégale, si les consommateurs peuvent opposer à l'organisation si puissante de leurs antagonistes un groupement de forces sensiblement équivalent et, d'autre part, si l'Etat ne favorisant pas déjà l'un des deux adversaires, il n'est pas dès lors de toute justice qu'il restreigne la protection qu'il accorde ainsi, de façon que la partie avantagée ne puisse triompher trop brutalement de l'autre. — Les consommateurs peuvent-ils opposer à leurs antagonistes une organisation égale à la leur, s'unit-on pour acheter comme l'on s'associe pour vendre et voit-on, dans les différents pays se dresser, vis-à-vis du vendeur unique, un acheteur unique qui traitera de puissance à puissance avec lui ? Evidemment non, mais cependant dans tous les pays civilisés, depuis cinquante ans, se sont fondées chaque année plus nombreuses et plus puissantes, des associations qui ont pour but de procurer à leurs membres certains produits à des prix qu'ils ne pourraient jamais obtenir s'ils les achetaient individuellement. L'économie du système est la suivante : en premier lieu, on supprime les intermédiaires et l'on attribue aux consommateurs les profits qui consti-

tueraient la récompense de leurs services; sans doute un certain capital est nécessaire et il doit être rémunéré, mais on lui sert un intérêt fixe et le surplus des bénéfices qui sont exprès réduits est réparti entre les acheteurs au prorata de leurs acquisitions; en second lieu, grâce à l'importance de ses achats, l'association obtient des producteurs des conditions beaucoup plus avantageuses qu'un particulier. On estime ainsi, en Angleterre, qu'une famille qui fait 800 à 1.000 francs par an d'achats à une coopérative, réalise une économie de 80 à 100 francs. Mais, le nombre des adhérents des sociétés coopératives de consommation est forcément limité à l'importance de la population de l'endroit où elles se formeront ; certaines d'entre elles traitant au nom d'une trop faible quantité d'acheteurs ne retireraient donc pas, de l'association, tous les profits qu'elle peut leur donner; d'autre part, il est souvent nécessaire de résister au boycottage des négociants mécontents; on a donc vu, dans certains pays comme l'Angleterre où l'idée coopérative est très avancée, se fonder des sociétés, sortes de fédérations de sociétés coopératives qui, au lieu de traiter avec les producteurs pour les cinq, six, dix ou quinze mille membres qui composent ordinairement ces groupements, négociaient avec eux au nom des quatre-vingt ou cent mille que comprenait la fédération, emmagasinaient les produits ainsi achetés dans des locaux situés dans les principales villes et les livraient aux sociétés, leurs clientes, suivant leurs besoins. On obtenait ainsi dans toute leur importance les deux avantages que nous avons énumérés : la suppression des intermédiaires, l'attribution aux consommateurs des bénéfices qu'ils faisaient antérieurement et les réductions de prix consenties par les producteurs, grâce à de très gros achats. Mais ceci n'a pas encore paru suffisant aux dirigeants du mouvement coopératif et ils ont rêvé de faire obtenir aux consommateurs le bénéfice industriel que réalisent les producteurs en transformant les produits qu'ils leur achetaient et les profits commerciaux que fai-

saient les entreprises de transport, en convoyant les marchandises qui leur étaient destinées. Quelques sociétés d'achats en gros, comme les Wholesales anglais et écossais, ont donc fait construire des navires destinés à transporter uniquement leurs achats et ont fait bâtir des ateliers où elles fabriquent certains articles, comme les chaussures, le savon, des objets d'alimentation comme les biscuits, les confitures, la farine et aussi des tissus de laine et de coton, des tapisseries, de la papeterie. Le Wholesale anglais a produit ainsi, en 1896, pour 28 millions 734.750 francs en employant 5.214 ouvriers, soit, son chiffre de vente total étant de 277 millions, environ la dixième partie des marchandises qu'il fournit aux sociétés ses adhérentes. Le Wholesale écossais, la même année, sur 95 millions d'objets vendus, en avait fabriqué pour 18 millions, soit le cinquième. L'on peut toutefois se demander si la voie où s'engage ainsi les associations de consommateurs est la bonne. Il paraît en effet bien douteux qu'une société commerciale comme un Wholesale, quelque soin qu'elle mette à ses installations, quelque attention qu'elle apporte à surveiller leur exploitation, obligée qu'elle est de fractionner ses forces et de s'établir dans son pays d'origine, puisse produire à meilleur compte les différentes marchandises dont elle aura besoin que certaines entreprises qui feront, de la production de chacune d'elles leur spécialité, qui y affecteront un énorme capital, produiront par séries dans d'immenses usines et profiteront peut-être, en s'établissant dans les lieux les plus favorisés, de conditions de fabrication exceptionnelles.

La supériorité de l'industriel spécialiste sur l'industriel universel paraît, au contraire, bien probable et il semble que le moyen que devrait employer une société de gros pour approvisionner au meilleur compte ses cent mille associés, serait de mettre en concurrence pour la fourniture des différents articles dont elle aurait besoin, les producteurs du monde entier placés dans les meil-

leures conditions de fabrication et d'obtenir ainsi d'eux, grâce à l'importance exceptionnelle de ses achats, des rabais très considérables. Mais ce qui paraît de nature à affaiblir l'heureuse action de ces groupements de consommateurs, c'est l'idée qui paraît s'être implantée chez la plupart de leurs dirigeants, que le coopératisme devait moins poursuivre un but économique qu'un but social, qu'il devait moins se proposer d'acheter à meilleur compte que de rénover la société. Certains d'entre eux rêvent en effet de réduire la durée du travail, de combattre l'alcoolisme, de supprimer les frontières, de développer l'instruction dans les foules; d'autres, visant un but moins lointain, voient dans cette forme d'association le moyen, en assurant aux adhérents une certaine somme d'avantages matériels, de les attirer dans leur parti politique, et l'on voit, en Belgique et en France, se fonder dans la même ville plusieurs coopératives concurrentes alors que, tous sans distinction d'opinions politiques, religieuses ou sociales, ne devraient poursuivre qu'un but : acheter économiquement. Même parmi les esprits qui assignent au coopératisme simplement un but économique, les ambitions ne manquent pas et l'on songe à faire du consommateur le pivot de l'ordre économique. « Qu'est-ce que le consommateur ? disait M. Gide, en ouvrant le Congrès de 1889. Rien. Que doit-il être ? Tout. L'ordre social actuel est organisé en vue de la production et nullement en vue de la consommation, ou, si vous aimez mieux, en vue du gain individuel et nullement en vue des besoins sociaux. Du jour où les sociétés coopératives comprenant des personnes de toute classe seraient en mesure d'acheter tout le montant de la production annuelle de la France, il est évident qu'elles seraient ainsi maîtresses non seulement du commerce, mais de toutes les industries productives. Par là, l'organisation économique sera entièrement changée. Au lieu d'être totalement réglée comme elle l'est en vue du producteur et des profits individuels, elle sera réglée désormais en vue

du consommateur et des besoins sociaux... La production, au lieu d'être maîtresse du marché, redeviendra ce qu'elle n'aurait jamais dû cesser d'être : servante, obéissant docilement aux ordres de la coopération. »

Si ce jour était arrivé, il est certain que nous n'aurions pas à nous poser la question que nous sommes en train d'étudier ; l'Etat doit-il intervenir en faveur des consommateurs, doit-il les protéger contre des adversaires trop puissants, malheureusement il paraît encore lointain. Quelle est, au juste, l'importance aujourd'hui du mouvement corporatif ? Il est assez difficile de s'en rendre compte d'une façon rigoureusement exacte, car les statistiques ne sont pas très complètes ; c'est ainsi qu'en France elles indiquent le nombre des sociétés, mais passent sous silence celui de leurs membres et le chiffre de leurs ventes ; de plus, elles ne sont pas toujours très véridiques ; en Angleterre, par exemple, on a pendant longtemps fait figurer deux fois dans les chiffres totaux le nombre des sociétés, celui de leurs membres et celui des ventes qui leur étaient faites, en les comptant une première fois, comme sociétés individuelles et une seconde, comme affiliées à un Wholesale (1). Mais ces renseignements, quoique imparfaits, permettent aisément de se rendre compte que malgré tous les avantages qu'elles présentent pour leurs adhérents, les associations de consommateurs n'ont pris, jusqu'ici, qu'un essor très modeste et ne sont, en aucune façon, de force à lutter contre les groupements de producteurs que nous avons étudiés. D'après l'Almanach de la Coopération française de 1903, on aurait compté, en effet, en 1902, en Angleterre, pays où l'idée coopérative est la plus développée, seulement 1.462 sociétés, comprenant 1.793.770 membres, et ayant obtenu un chiffre de vente de 1.330 millions. En France, il y aurait eu en 1902, 1.761 sociétés, mais de beaucoup moindre importance, et enfin, d'après le même recueil,

(1) Almanach de la Coopération française, 1903.

plutôt enclin aux suppositions optimistes, il n'y aurait dans le monde entier que 10.000 sociétés, comptant 4 millions de membres. Or, si l'effort fait depuis cinquante ans par les pionniers de l'idée nouvelle pour faire pénétrer dans l'esprit des foules les mérites de l'association en matière d'achat, est déjà superbe et mérite d'être loué, il n'est pas moins vrai qu'au point de vue qui nous occupe en ce moment : la résistance que les consommateurs peuvent opposer à leurs adversaires, la comparaison de leur organisation avec celle des producteurs, fait ressortir leur énorme infériorité.

Mais si leur petit nombre et sa conséquence, le peu d'importance de leurs achats, ne permet pas aux consommateurs coalisés d'entamer la lutte avec chances de succès contre leurs adversaires, la faiblesse de leur action comme remède aux syndicats de producteurs s'accroît encore de ce que, jusqu'à présent, les coopératives dont nous venons de parler ont limité leurs opérations à la vente de produits qui ne sont pas fréquemment contrôlés par eux. Les produits alimentaires, surtout les épices et le pain, la pharmacie, le charbon, tels sont les objets débités en plus grandes quantités par les sociétés coopératives, et sauf le charbon et le sucre, aucun d'eux n'a donné lieu, en Europe, à une coalition de producteurs. Cependant, depuis quelques années, probablement devant les exigences des syndicats de producteurs, se sont fondées des associations de consommateurs pour l'achat de matières premières destinées à être transformées. Ces groupements sont, au premier chef, comme nous le verrons plus loin, un moyen de défense contre les excès des syndicats. On en compterait, d'après M. Bancel, environ 260 en Allemagne, où l'action des cartels a été plus tyrannique que partout ailleurs. Il en cite également 15, en Hollande, formés pour l'achat du combustible (1). En France, on ne trouve trace d'aucune

(1) Bancel. Le coopératisme. Schleicher fr., édit., 15, rue des Saints-Pères.

de ces associations chez les industriels, mais par contre, elles sont très en honneur chez les agriculteurs qui, par le moyen de leurs syndicats agricoles, se procurent à des conditions avantageuses des machines et des engrais.

Malgré les avantages qu'elles présentent, malgré le talent et la conviction des hommes qui se sont faits leurs apôtres, les associations de consommateurs qui, sur les quelques centaines de millions d'habitants que renferment les pays civilisés, n'en groupent, selon les estimations les plus optimistes, que 4 millions, qui, sur les centaines de milliards d'échanges que se font sur le globe, n'en ont peut-être pas deux à leur actif, ne sont donc pas aujourd'hui assez fortes dans les différentes nations pour pouvoir résister, avec chances de succès, aux groupements de producteurs, comme les trusts ou les cartels qui monopoliseront la production d'une marchandise, la plupart du temps, dans un pays donné, mais dans quelques cas, sur toute d'étendue du globe et forceront à passer par leurs exigences tous ceux qui auront envie de se la procurer. Pour réussir dans cette tâche, pour pouvoir traiter de puissance à puissance, il faudrait du reste, de même que les groupements adverses réunissent tous les producteurs de l'objet convoité, que ces associations puissent en grouper tous les consommateurs et qu'elles opposent ainsi au vendeur unique, un acheteur unique. Or, ceci paraît à première vue impossible, pour les objets de consommation courante ; cela ne pourra être obtenu, comme nous le verrons plus loin, que dans certaines régions et pour l'achat de matières premières nécessaires à l'industrie ; les acheteurs étant ici en nombre limité, seront, en effet, beaucoup plus faciles à grouper.

Il faut donc conclure que dans l'état actuel des choses les consommateurs livrés à leurs propres forces sont incapables de résister à leurs adversaires si puissamment organisés et sont destinés à devenir le jouet de leurs volontés, et cela serait déjà un motif suffisant pour justifier l'intervention de l'État, si une autre raison ne l'im-

posait pas, au nom de la plus stricte équité ; cette raison, c'est l'aide, l'appui que, dans presque tous les pays, l'Etat donne aux producteurs en écartant du marché national par des droits de douane, leurs concurrents étrangers. Cette aide, nous l'avons vu, sauf le cas particulier où une nation aura un monopole naturel pour l'exploitation d'un produit, monopole que le Chili a, par exemple, pour la vente du nitrate qui ne se trouve dans aucun autre pays, sauf encore le cas de certaines industries à produits lourds et encombrants, pour lesquelles le coût élevé des transports joue le rôle de droits protecteurs, permettra seule, au cartel national, c'est-à-dire au cartel qui ne groupera que les producteurs d'une seule nationalité, de se former. De même, si certains trusts peuvent se passer de la protection douanière et se fonder en escomptant simplement les avantages qu'ils retireront de leur organisation perfectionnée, la plupart en ont tellement besoin que M. Havemeyer, directeur du trust du sucre, un homme de la partie, a appelé le tarif douanier : « le père des trusts ». Il est donc de toute justice que l'Etat qui donne un si grand appui à l'une des deux parties, l'empêche d'abuser de ses forces contre son adversaire, et qu'étant, dans la plus grande majorité des cas, par ses mesures de faveur, responsable de son existence, il l'empêche d'être malfaisante.

L'Etat doit donc intervenir entre les producteurs et les consommateurs et empêcher les premiers d'abuser de la force que leur donne leur cohésion pour opprimer leurs adversaires. Comment se manifestera son intervention ? Il ne peut pas, nous l'avons vu, par raison de justice et aussi par souci de voir son action couronnée de quelque efficacité, défendre brutalement aux producteurs de s'entendre entre eux, pour faire cesser une concurrence meurtrière, et s'efforcer de proportionner leur production aux besoins ; il devra donc réglementer ce qu'il ne pourra empêcher. Sur ce point, presque toutes les personnes qui ont étudié la question dans les différents pays

sont d'accord. Mais la conséquence qui découlera de cette mesure, conséquence qui n'est peut-être pas apparue à l'esprit de tous ceux qui l'ont proposée, c'est qu'en astreignant ainsi les groupements à certaines formalités, on leur donne, une fois qu'ils les ont remplies, certains droits : au lieu d'être simplement tolérés par une administration qui fermera les yeux sur leur existence, ils sont désormais reconnus et peuvent faire leurs opérations au grand jour, le contrat enfin qui lie les adhérents, l'association étant désormais licite, devient semblable aux autres contrats et est doué, comme eux, de la sanction juridique. Il est donc à craindre qu'au lieu d'avoir la modération habituelle aux gens qui, étant en marge de la loi, se sentent à la merci d'une décision du pouvoir exécutif et s'appliquent à ce que leur existence passe inaperçue, leurs dirigeants ne conçoivent de la reconnaissance légale, de l'intervention du gouvernement dans la formation du groupement qui en fera presque une institution d'Etat, une audace et une morgue, qui rendront leurs rapports avec le public insupportables.

Il ne semble pas toutefois que l'on doive s'exagérer cet inconvénient ; il suffira, en effet, pour le prévenir, que la réglementation soit suffisamment rigoureuse pour que la somme des avantages que les cartels ou les trusts retireront de l'autorisation d'exister qui leur sera donnée, soit contrebalancée par des obligations équivalentes et qu'un contrôle sévère tienne la main à ce qu'elles soient exécutées.

Quelles obligations pourra-t-on donc leur imposer ? Il s'est fait aux Etats-Unis, la terre d'élection des trusts, et aussi dans les pays où les cartels sont les plus nombreux, en Allemagne et en Autriche, un grand mouvement d'opinion pour forcer ces groupement à se former et à fonctionner au grand jour. Cette mesure a obtenu au Congrès du droit public et privé, qui a réuni à Berlin, en 1902, les jurisconsultes allemands, de très nombreuses adhésions ; d'autre part, plusieurs assemblées représentant les ententes économiques en Allemagne, comme

la Chambre de commerce de Stutgard, l'Association centrale du commerce et de l'industrie, l'ont également préconisé, soit dans leurs délibérations, soit par voie de pétition adressée aux pouvoirs publics ; enfin, elle a été inscrite dans le projet de loi autrichien sur les cartels de janvier 1902, et sur le projet de loi américain The New-York Business Companies, octobre 1900. Cette publicité, est-il besoin de le dire, ne se confondrait en rien avec celle, nous l'avons vu, dans le chapitre précédent, qu'il est désirable de voir imposer aux sociétés par actions en général, et aux trusts en particulier. Dans le premier cas, en effet, il s'agit de renseigner sur les chances d'avenir de l'affaire qu'on leur présente, les capitalistes auxquels on demande leur argent ; dans le second, d'avertir la collectivité qu'un groupement de producteurs se forme, qui va s'efforcer de proportionner, dans une branche d'industrie déterminée, la production aux besoins. Chaque fois que des producteurs se grouperont pour faire cesser la concurrence entre eux, ou limiter leur production, ils devront donc en faire la déclaration aux pouvoirs publics en l'accompagnant de renseignements que nous examinerons plus loin.

Il y aura évidemment ici une différence dans la pratique entre les cartels et les trusts ; le cartel constitue, en effet, une association ayant un cachet bien spécial, association qu'il est impossible de confondre avec une autre ; le trust, au contraire, est une société anonyme par actions qui, dans la forme qu'il a prise aujourd'hui, ne se différencie en rien des autres. Il paraît donc, à première vue, difficile de l'astreindre à une obligation qui n'atteindra pas ses congénères. L'obstacle n'a cependant rien d'insurmontable, car il semble que l'on puisse trouver, dans les circonstances qui ont précédé la formation du groupement, un critérium suffisant pour le distinguer suffisamment, nettement. On pourra, par exemple, astreindre à la déclaration et aux autres obligations que nous allons énumérer, toute société qui s'est formée

dans une branche d'industrie en fusionnant plusieurs entreprises en exploitation.

Mais la nécessité de la publicité admise, quels seront les faits qui devront être déclarés ? Devra-t-on, comme le demandent certains esprits, forcer les groupements à publier leurs délibérations, leurs bilans annuels, les résultats financiers obtenus par chacun des établissements qui leurs sont affiliés, l'état des négociations qu'ils ont entamées, etc., etc. Evidemment non, ce serait leur imposer une obligation qui pourrait leur être préjudiciable ; comme le fait remarquer M. Martin Saint-Léon, « autant vaudrait décider que les négociations diplomatiques seront aussitôt publiées qu'entamées ; le secret n'est-il pas une condition essentielle du succès pour l'industriel comme pour le diplomate ? » Ce serait, de plus, tout à fait inutile. En laissant de côté les inconvénients que les cartels ou les trusts peuvent présenter pour les capitalistes, question que nous avons examinée d'autre part, les dangers qu'ils peuvent offrir pour la collectivité se réduisent à deux : hausse des prix sur le marché intérieur, conditions avantageuses consenties aux consommateurs étrangers. Il suffira donc pour les combattre de forcer ces groupements, en plus de leur déclaration d'existence et de leurs statuts qui seront inscrits sur un registre spécial, de publier mensuellement ou trimestriellement leurs tarifs de vente sur le marché national, le chiffre de leurs exportations et les prix auxquels elles seront faites. Une commission qui pourra s'appeler, si l'on veut : Conseil Supérieur du Commerce et de l'Industrie, qui sera composée de fonctionnaires, d'industriels, de négociants et d'économistes, veillera à ce que la loi soit appliquée et à ce que les groupements surveillés aient une conduite raisonnable. Sa tâche ne sera peut-être pas aussi difficile qu'on se l'imagine au premier abord. Elle recevra, en effet, les réclamations des consommateurs nationaux qui viendront se plaindre de la différence existant entre le prix qui leur aura été fait et le tarif publié, et

il lui sera facile d'apprécier, pièces en mains, le bien-fondé de leurs réclamations. Pour les exportations, le contrôle des affirmations du syndicat sera évidemment plus difficile, mais le service des douanes permettra d'apprécier, à peu de choses près, les quantités expédiées, et pour les différences de prix consenties, si jusqu'à présent certains journaux allemands ont été assez bien informés pour publier les avantages faits aux clients étrangers, avec le luxe de détails dont nous avons donné une idée dans la première partie de cet ouvrage, il n'est pas invraisemblable de supposer que la commission d'hommes compétents, qui aura à sa disposition des moyens d'investigations autrement puissants, qui sera renseignée notamment par les consuls et les agents consulaires que le gouvernement entretiendra à l'étranger, obtiendra un résultat satisfaisant.

Si elle arrive à découvrir ainsi dans les déclarations des groupements enregistrés quelque inexactitude ou quelque fraude, sur son invitation, le représentant du ministère public les citera, non pas comme on l'a demandé, devant un tribunal extraordinaire — pourquoi créer une juridiction spéciale pour un cas aussi simple ? — mais devant les tribunaux ordinaires, qui les frapperont d'une amende, qui pourra varier avec les ressources de chacun d'eux, mais qui sera suffisante pour leur enlever toute idée de recommencer. Ainsi sera assurée la sincérité des déclarations des groupements.

Il est à remarquer qu'en soumettant les groupements de producteurs à un régime particulier on ne peut soulever de la part de leurs partisans une objection de principe bien sérieuse, puisqu'on ne fait que les assimiler aux banques et aux Compagnies d'assurances, qu'en leur prescrivant de publier leurs statuts, leurs tarifs sur le marché intérieur, les quantités qu'ils exportent et les prix auxquels ils les vendent, on ne leur demande rien qui puisse être contraire à leurs intérêts et violer la liberté du commerce et de l'industrie, — certains cartels alle-

mands ne font-ils pas connaître plusieurs mois à l'avance leurs conditions de vente et ne publient-ils pas des détails autrement circonstanciés sur leur exploitation ? — et que, d'autre part, on les astreint à donner des renseignements suffisants pour permettre de juger de l'effet de leur action, pour les consommateurs.

L'appréciation de leur influence sur les prix sera évidemment une tâche délicate pour la Commission, mais elle ne paraît pas impossible à remplir, car la comparaison des prix antérieurs à la formation des groupements en cause, avec ceux exigés par eux, et ceux demandés à l'étranger pour des matières similaires, lui permettra de se faire une idée assez exacte de leur action à ce sujet, quoique évidemment, il faudra tenir encore compte d'éléments dont il sera difficile de déterminer rigoureusement l'importance, tels que l'abondance et la pénurie des demandes, le renchérissement des matières premières, etc... La commission éclairera donc sa religion de la sorte, mais son rôle ne se bornera pas évidemment à faire des constatations platoniques, mais bien, quand elle aura la conviction que les groupements de producteurs sous sa surveillance ont des effets fâcheux pour la collectivité, de proposer au pouvoir exécutif qui les appliquera sur son invitation, ou qui les soumettra à l'examen du pouvoir législatif, si elles rentrent dans les attributions de celui-ci, des mesures propres à y remédier. Quels remèdes pourra-t-on appliquer en la circonstance ?

Les inconvénients contre lesquels on aura à lutter sont, nous l'avons déjà vu, la hausse des prix sur le marché intérieur, les ventes à tarifs inférieurs à l'étranger ; on y obviera, en permettant aux produits étrangers pénalisés jusqu'ici de droits importants, de pénétrer plus librement sur le territoire qu'il s'agira de défendre. Ce faisant, l'Etat ne fera que retirer partiellement ou en totalité à une classe de la société une faveur dont elle a abusé pour opprimer les autres. On peut procéder de

deux façons pour faciliter l'importation des marchandises étrangères qui, venant faire concurrence aux produits des groupements dont on aura à se plaindre, les forceront à diminuer leurs exigences : ou bien on aura recours à l'admission temporaire, ou au drawback qui ont des effets équivalents, ou bien on prononcera la diminution ou la suppression des droits de douane sur les objets dont la hausse aura motivé des plaintes.

L'admission temporaire est une mesure qui consiste à exempter des droits de douane et des surtaxes d'entrepôt ou d'origine les marchandises étrangères destinées à être travaillées à l'intérieur. On soumet généralement à ce régime les matières qui font défaut dans le pays, ou qui s'y trouvent en quantité insuffisante, ou en qualité inférieure, de façon, en mettant les industriels qui les transforment dans des conditions d'égalité avec leurs concurrents étrangers, à donner du travail aux ouvriers et à permettre à une industrie de se développer. Dans le système du drawback, les marchandises qui doivent être travaillées payent les droits de douane comme toutes les autres, mais lorsque, transformées, on les revend au dehors, l'industriel exportateur est remboursé du montant des sommes qui ont été versées à l'entrée.

La Commission dont nous avons souhaité le fonctionnement inviterait donc le gouvernement, chaque fois qu'il lui apparaîtrait qu'un cartel ou un trust livre une marchandise donnée, aux industriels qui la transforment à des conditions qui les mettent en état d'infériorité sur leurs concurrents étrangers, soit à laisser pénétrer cette marchandise librement si on adopte le système de l'admission temporaire, soit à rembourser aux exportateurs le montant des droits acquittés à l'entrée, si on préfère celui du drawback. Elle devrait simplement calculer avant de prendre l'initiative de l'une ou l'autre de ces mesures, où se trouve la plus grande valeur du travail, si c'est dans la transformation de la matière en cause et alors proposer

la mesure que nous avons indiquée, ou si c'est dans sa production, et alors laisser les choses en l'état.

Dernièrement, en Allemagne, le cartel du fer ayant d'une part fort élevé ses prix et jeté en même temps sur le marché hollandais des produits semi-fabriqués à des prix très inférieurs, les chantiers allemands de construction de bateaux fluviaux étaient obligés d'acheter leurs matériaux en Hollande et de les réimporter, malgré les droits de douane et les frais de transport doublés. Avisé, le gouvernement a mis fin à ce trafic en accordant à ces établissements la franchise des matières premières.

L'admission temporaire, tout comme le drawback, offre sur la mesure qui consiste à modifier selon les besoins les droits de douane un grand avantage, c'est qu'elle ne change rien à l'ordre de choses existant, elle ne met pas, comme elle, l'appareil législatif en mouvement, mais par contre, elle a deux infériorités. En premier lieu, son régime ainsi que celui du drawback, tels qu'ils sont appliqués aujourd'hui, ne permet pas de proportionner le remède au mal ; en effet, les industriels d'un pays tout en étant concentrés en un cartel ou un trust, peuvent être, au point de vue des conditions de leur production, dans un état d'infériorité très réel sur leurs adversaires étrangers, qui peuvent du reste être également réunis en groupements ; quoiqu'ils exigent de leurs clients nationaux des prix exagérés, il serait donc mauvais de les priver de toute protection puisque cela amènerait peut-être la ruine de l'industrie qu'ils exploitent. Le système de la modification des droits de douane permet, lui, d'agir avec un certain doigté, puisqu'on peut prononcer suivant les cas l'abaissement ou la suppression complète, mais l'admission temporaire ou le drawback, tels qu'ils sont pratiqués aujourd'hui, ne laissent d'autre latitude que de supprimer toute barrière douanière, ce qui, dans certains cas, sera excessif. En second lieu, l'admission temporaire ou le drawback ne protégeront que les industriels qui transformeront les produits qui bénéficieront d'eux

et non point les simples consommateurs qui n'achètent que pour leurs besoins, à qui l'on élèvera fréquemment le prix des objets les plus usuels, classe qui est pourtant bien digne d'intérêt. Par la modification selon l'état du marché, des droits de douane, au contraire, on sauvegardera les intérêts de tout le monde. Enfin, le système du drawback présente encore l'inconvénient de favoriser la fraude, car la fabrication des produits pour lesquels on réclamera à la sortie la restitution des droits pourra se faire avec d'autres matières premières que celles importées, ou bien encore l'industriel transformateur pourra obtenir des résultats supérieurs à ceux qui auront été escomptés et ainsi le Trésor sera exposé à restituer plus qu'il n'a reçu.

L'abaissement ou la suppression, suivant les cas, de la barrière qui sépare les producteurs nationaux de leurs concurrents étrangers, dont les produits viendront ainsi concurrencer les leurs et combattre leur monopole, apparaît donc comme une mesure dont l'efficacité ne peut faire de doute. Son application présente cependant, disent ses adversaires, de nombreux inconvénients, et de plus, n'est pas d'un effet général. En premier lieu, elle frappe d'une façon fort injuste les producteurs non coalisés qui ont résisté aux séductions du monopole et qui se trouvent subitement privés en tout ou en partie de la protection dont ils jouissaient contre leurs rivaux étrangers, qui, eux, seront parfois concentrés en groupements très puissants. Il pourra donc advenir qu'ils résistent beaucoup moins bien à cette concurrence que le groupement dont on voudra combattre l'action fâcheuse et qu'ainsi en voulant punir celui-ci de ses excès, on le débarrasse des rivaux qui lui restent sur le marché intérieur. Il ne faut pas toutefois s'exagérer cet inconvénient, car nous l'avons vu, le cartel doit pour réussir, réunir environ 80 à 90 % des producteurs de la spécialité et, dans des cas nombreux, le trust en groupera une proportion presque aussi forte ; ce ne sera donc qu'une assez faible quan-

tité d'industriels qui sera sacrifiée et quelque fâcheuse que soit cette conséquence, peut-être peut-on justifier la mesure qui la cause, en invoquant l'intérêt qu'elle présentera pour l'immense multitude des consommateurs.

Le second inconvénient dont font état les adversaires de la modification des tarifs douaniers, c'est que, disent-ils, cette mesure jettera un grand trouble et une grande incertitude dans les relations économiques ; mais il semble que l'on puisse répondre à ceci en premier lieu, qu'on ne la prendra qu'après mûre réflexion, qu'on ne changera pas à tout bout de champ le régime auquel seront soumises les différentes marchandises dont la production sera réglementée par les cartels ou les trusts, et qu'en second lieu, ce trouble et cette incertitude, s'ils se manifestent réellement, ne seront pas plus considérables, après tout, que ceux qu'amènent, lors de leur formation, ces groupements qui prétendent fixer artificiellement les cours.

La même incertitude, dit-on encore, existera au sujet des recettes douanières. Mais l'objection ne paraît pas bien sérieuse. Combien comptera, en effet, sur les quelques milliards auxquels se montent aujourd'hui le budget d'un grand pays, une diminution de droits de 10 ou 15 % sur un produit donné ? A quelques dizaines de mille francs. Les évaluations budgétaires n'ont-elles pas à compter avec un aléa autrement plus considérable, qui est, la plus ou moins grande abondance des récoltes. Une bonne année, comme l'expliquait à la Chambre française un ancien ministre des Finances, à la grande stupéfaction de ses auditeurs peu familiarisés avec ces subtilités économiques, provoquant des moins-values importantes en diminuant les importations et partant les droits d'entrée.

Mais on fait encore à la modification des droits de douane une objection qui mérite cette fois-ci beaucoup plus d'être prise en considération ; la mesure proposée, dit-on, n'est pas un palliatif général, attendu que, fré-

quemment des cartels ou des trusts se formeront pour contrôler la production des marchandises qui ne sont protégées par aucune taxe ; c'est ainsi qu'en Allemagne, le minerai de fer et la houille, qu'aucun droit ne garantit contre la concurrence étrangère, sont accaparés par deux syndicats. Lorsque le fait se présentera, lorsque les groupements qui se seront formés sans la protection d'aucune barrière douanière n'auront pas une conduite raisonnable et exploiteront les consommateurs, on ne pourra donc espérer corriger le mauvais effet de leur action en permettant aux produits étrangers de venir concurrencer les leurs. Quel remède la Commission dont nous avons souhaité la formation, pourra-t-elle préconiser contre eux ?

Il semble que cette objection, quoique sérieuse, ait une portée moins considérable qu'il n'apparaît au premier abord, car le nombre des cartels ou des trusts qui se formeront sans l'aide d'une protection douanière sera, en effet, fort restreint, et d'autre part, la nature particulière des industries qui leur donnera naissance permettra à l'Etat d'intervenir directement, en cas d'abus de leur part. Rappelons que pour les cartels, sauf le cas où un pays aura un monopole naturel pour la production d'une marchandise, monopole que le Chili a par exemple pour le nitrate qui ne se rencontre dans aucun autre pays, un cartel national ne pourra se former sans la protection des tarifs douaniers que dans les industries de transport qui, dans tous les pays, ont un régime spécial, et dans les industries, comme les industries minières, à produits lourds et encombrants, pour lesquelles le coût élevé du fret, qui représente parfois 15 à 20 % de la valeur de la marchandise, joue vis-à-vis les concurrents étrangers éloignés, le rôle de droits de douane. Le trust lui, qui dans quelques cas est simplement un mode de production économique, pourra se fonder dans ce cas sans aucune protection puisqu'il sera une arme de guerre au moyen de laquelle les industriels d'un pays

tenteront la conquête des pays étrangers. Mais ces trusts-là, nous l'avons vu, en premier lieu n'ont pas de monopole, ils ne produisent par exemple que 50 ou 60 % de la marchandise qu'ils contrôlent et par conséquent ils ne peuvent opprimer les consommateurs puisque ceux-ci auraient tout loisir de s'adresser à leurs concurrents. Ils doivent chercher leur fortune en produisant par énormes masses, au plus bas prix possible et non en vendant à des prix élevés. On n'aura donc pas beaucoup à se préoccuper de parer à leurs effets fâcheux. De plus, le fait que l'existence de ces trusts ne repose pas sur la protection douanière n'a pas, en l'occurrence, d'importance ; on n'a pas, en effet, en abaissant ou en supprimant les droits d'entrée, le dessein d'amener leur disparition mais simplement le désir de les empêcher d'être oppressifs pour le consommateur et on y réussira.

Les seuls groupements contre lesquels les mesures que nous avons mentionnées plus haut : l'admission temporaire, le drawback ou la suppression des droits de douane seront de nul effet, seront donc les cartels ou les trusts formés dans les industries de transport ou dans les services publics, les cartels ou les trusts formés dans les industries minières à produits lourds et encombrants pour lesquels le coût élevé du fret remplira le rôle de droits de douane et enfin les cartels ou les trusts internationaux. N'y aura-t-il donc aucun moyen d'empêcher ces groupements d'abuser de leurs forces? Nous allons voir que si.

Pour les accords de producteurs formés dans les services publics ou dans les industries de transport — telles les chemins de fer — ayant un caractère de service public, la loi pourra disposer qu'en cas de coalitions des titulaires, la concession que leur aura donnée l'Etat, pourra leur être retirée. Il est, en effet, de toute justice que l'Etat qui accorde une faveur à un individu ou à un groupe d'individus, en donnant l'autorisation d'exercer une industrie ayant un caractère d'utilité publique, dont les titu-

laires sont limités, la retire aux bénéficiaires, lorsqu'au lieu de servir le public, ils l'oppriment. Il faut reconnaître, du reste, que si les accords de producteurs ont pu se former et être nuisibles dans les services publics avec le système américain, qui consistait à mettre plusieurs compagnies en présence et à compter sur leur rivalité pour obtenir des prix de vente avantageux, elle sera impossible avec la méthode usitée dans la plupart des pays d'Europe, qui donne le monopole à l'une d'elles, mais qui le limite d'une façon tellement étroite qu'il lui est impossible d'en abuser, notamment au point de vue des prix qui sont fixés à l'avance. Le danger ne sera donc pas bien considérable en l'occurrence. Pour les entreprises de transport comme les voitures en pays de montagne, les bateaux sur les rivières ou sur mer, qui ne sont pas considérées comme des services publics, mais comme une industrie ordinaire, l'Etat, lorsqu'elles abuseront de la force que leur donnera leur entente pour exploiter les voyageurs, combattra leurs effets fâcheux, soit en leur retirant la subvention qu'il leur donnera s'il y a lieu, soit en provoquant *de plano*, par l'annonce d'une subvention, la création d'entreprises qui viendront leur faire concurrence. — Contre les cartels formés dans les industries minières, pour lesquels les mesures que nous avons énumérées plus haut ne seraient également d'aucune efficacité, la communauté sera loin d'être désarmée. Dans la plupart des pays, le sous-sol est considéré, en effet, à bon droit, comme une propriété nationale dont l'Etat délègue la jouissance à un particulier, à charge par lui d'en faire profiter la collectivité ; si, pour un motif ou pour un autre, l'individu auquel cet avantage a été consenti cesse, pendant un laps de temps suffisamment long, son exploitation et laisse ainsi inutilisées les richesses dont la mise à jour lui a été concédée, selon la plupart des législations, il peut être déchu de sa concession. Il est donc également de toute justice qu'en raison de la nature toute spéciale de la propriété

qu'aura l'exploitant des mines, qu'en raison aussi de l'intensité de l'intérêt public qui sera en jeu, la loi intervienne pour empêcher, par la coalition des concessionnaires, l'exploitation du public ; elle ne leur défendra pas de s'entendre entre eux pour s'efforcer de proportionner la production aux besoins, mais comme le fait la loi française de 1810, elle prescrira que si la production est restreinte dans des proportions suffisantes pour que les consommateurs en souffrent, ou si, par coalition, les prix sont élevés d'une façon trop considérable, la concession pourra leur être retirée. La Commission dont nous avons souhaité la réunion sera donc très suffisamment armée pour défendre, dans ces différents cas, les intérêts du public. Restent les accords internationaux. — Quand la fabrication d'une marchandise donnera lieu à la formation d'un cartel ou d'un trust, entre ses producteurs répartis dans les différents pays, ou à un accord entre deux ou plusieurs cartels fonctionnant chacun dans un pays donné, accord par lequel ces groupements se partageront les différents marchés étrangers et s'engageront à ne pas s'y faire concurrence, comment les pouvoirs publics, en exécution de la mission qui, nous l'avons vu, s'impose à leur vigilance, pourront-ils empêcher les consommateurs d'être exploités trop durement ? Le remède mis en avant en proposant des mesures comme l'admission temporaire, le drawback, l'abaissement des droits de douane, c'est l'opposition aux industriels nationaux coalisés des producteurs étrangers, la concurrence que leurs produits viendront faire aux marchandises monopolisées ; mais comment ce remède pourra-t-il être appliqué lorsque les producteurs d'un même objet, dans tous les pays, seront réunis en un accord général ? Quels moyens de défense pourra-t-on alors employer ? Le danger signalé est sérieux, il ne semble pas toutefois que l'on doive se l'exagérer. En effet, les véritables trusts ou cartels internationaux, ceux qui réuniront, dans une action commune, tous les producteurs de la même in-

dustrie répandus dans les différents pays, seront peu fréquents. Ils ne pourront, nous l'avons vu, se former que pour contrôler la production d'un objet rare, fabriqué dans des établissements peu nombreux, autrement la quantité infinie des entreprises concurrentes dont il faudrait recueillir l'adhésion rendrait la conclusion de l'accord, pour ainsi dire impossible ; de plus, fréquemment la création d'entreprises nouvelles, en combattant le monopole du cartel, l'obligeront à se dissoudre. C'est ainsi que les seuls produits qui aient donné lieu à des cartels internationaux ayant une action vraiment effective et un peu prolongée, sont le zinc, l'iode, le mercure. Le seul trust international ayant un véritable monopole est celui du borax ; sur les quatorze compagnies qui font le service entre l'Amérique et l'Europe, le trust de l'Océan, qui est également un trust international, n'en groupe que six, huit si l'on compte les deux compagnies allemandes auxquelles il est uni par une convention. Plus nombreuses évidemment seront les ententes internationales du second genre qui ne chercheront pas à s'affilier les industriels de la partie travaillant dans le monde entier, mais consisteront simplement en des accords par lesquels les différents groupements nationaux se réserveront d'ordinaire leur propre marché et se partageront les marchés neutres. Remarquons toutefois que, jusqu'à présent, ces ententes ont été loin d'avoir une action universelle. On a vu, par exemple, en 1887, le cartel allemand des lamineurs conclure avec le cartel autrichien similaire, un contrat par lequel chacune des deux parties se réservait son propre marché et qui réglementait l'approvisionnement de la Serbie et de la Bulgarie ; les tréfileurs, les fabricants de poutrelles allemands ou autrichiens, les syndicats du coke allemands et belges, sont réunis par des conventions similaires. Ce ne sont donc, jusqu'aujourd'hui, que les producteurs de deux nationalités différentes qui se sont engagés à ne pas se faire concurrence, et on pourrait, par conséquent, compter

dans les différents pays où se fait sentir leur action, au cas où ils ne se montreraient pas raisonnables, sur la concurrence des industriels des autres nations non coalisés pour les ramener à la modération. Il suffirait, par exemple, à l'Autriche d'ouvrir son marché aux produits russes pour faire cesser l'exploitation des consommateurs par les syndicats allemands et autrichiens. Jusqu'à présent, les ententes internationales de producteurs, soit qu'elles réunissent en un seul groupement tous les industriels de la spécialité, soit qu'elles consistent simplement en des accords entre des groupements nationaux, ont donc été très peu nombreuses, et on peut seulement en citer trois ou quatre qui aient eu une action universelle, encore ces ententes contrôlaient-elles la production d'objets comme le zinc, le mercure, l'iode, le borax, qui ne sont pas d'une utilité générale, et ont-elles usé d'une grande modération en se bornant à relever les cours légèrement. Mais à supposer, chose invraisemblable, qu'un produit immédiatement nécessaire comme la fonte, le fer, l'acier, soit monopolisé dans le monde entier par un groupement, il faut avouer que les différents gouvernements seraient absolument désarmés. Il semble, toutefois, que cette hypothèse doit être regardée comme du domaine de l'imagination ; un tel accaparement ne sera, en effet, jamais possible, que pour un produit rare, fabriqué dans des établissements très peu nombreux, car quels que soient le génie financier et le don de persuasion d'un Pierpont Morgan, il sera toujours au-dessus de ses forces de réunir sous une même domination tous les hauts-fourneaux et toutes les forges, depuis les rives de la Volga jusqu'aux lacs américains. Il devrait, pour y réussir, consentir à leurs dirigeants de tels avantages, estimer leurs apports tellement au-dessus de leur valeur, que la coalition, alourdie par cette dette énorme, obligée de rémunérer un capital de quelques dizaines de milliards, serait dans l'impossibilité absolue de résister aux entreprises nouvelles qui se formeraient pour com-

battre son fructueux monopole. Ceci ne paraît donc pas à craindre. Mais un danger qui semble plus redoutable, c'est celui qui peut naître de l'accord de plusieurs groupements nationaux. Jusqu'à présent, ces ententes n'ont été conclues qu'entre quelques pays donnés, et par conséquent, il était loisible aux pouvoirs publics, dans chacun d'eux, de favoriser, s'ils s'étaient montrés déraisonnables, l'introduction des produits fabriqués par les producteurs des autres nations non coalisés ; mais que l'on suppose les cartels formés dans les cinq ou six pays d'Europe où l'industrie est la plus développée, concluant une entente pour se partager le marché européen, pour la vente d'un produit lourd, comme la fonte, quelle oppression et quelle gêne en résulterait-il pour les consommateurs Européens qui ne pourraient, eu égard au coût très élevé du fret, pour une marchandise aussi encombrante, que faire très difficilement appel à la concurrence d'outre-mer. Il semble donc souhaitable que les différentes législations, tout en permettant l'acquisition d'établissements nationaux par des compagnies étrangères — le défendre serait, en effet, contraire à la liberté du commerce et de l'industrie — interdisent aux groupements de producteurs qui se seront formés sous leur réglementation de conclure des accords avec les groupements des pays voisins. Cette interdiction se justifie pleinement. S'il est équitable, en effet, de reconnaître aux producteurs le droit de s'unir pour vendre, comme l'on permet aux consommateurs de s'associer pour acheter, s'il est juste de ne pas les forcer à une lutte perpétuelle, dans l'espoir qu'une autre classe de la société en profitera, s'il est bon de leur laisser essayer de proportionner leur production aux besoins, leur droit à l'association, comme tous les autres droits, pourra du moins être réglementé, et il semble, pour les raisons que nous avons exposées plus haut, que l'on devra défendre les accords entre les producteurs de différents pays. L'Internationale des patrons sera donc interdite,

comme l'est, par plusieurs législations, l'Internationale des ouvriers.

En promulguant des dispositions spéciales pour les cas exceptionnels, comme ceux où les coalitions se formeraient dans les services publics, entre exploitations minières, ou entre producteurs de diverses nationalités, cas où les mesures que nous avons proposées comme l'admission temporaire, le drawback et l'abaissement des droits de douane seraient de nul effet, l'Etat aura donc complété le système de défense qu'il devra adopter contre les groupements de producteurs. Dans cet ensemble de dispositions, l'abaissement, lorsque besoin en sera, de la barrière qui sépare les producteurs nationaux de leurs concurrents étrangers, apparaît comme la mesure la plus juste et celle qui sera, dans la majorité des cas, la plus efficace. Il est, en effet, de toute équité que l'Etat qui favorise une classe de citoyens, lui retire les avantages qu'il lui accorde dans la mesure qui sera nécessaire pour l'empêcher d'exploiter le restant de la collectivité et, d'autre part, nous l'avons vu, dans l'immense majorité des cas, l'effet de cette disposition sera tout-puissant.

Il faut donc convenir que, malgré les inconvénients dont l'accusent ses adversaires, la modification des droits de douane, selon les agissements des groupements que l'on aura à combattre, sera la principale arme dont devront se servir les pouvoirs publics. Ils devront toutefois l'employer avec une grande modération et après mûre réflexion. Il ne s'agira pas, en effet, comme le craignent les protectionnistes avancés, qui, pour ce motif, déconseillent aux producteurs les ententes, de diminuer d'une façon plus ou moins absolue, chaque fois qu'un cartel ou un trust se formera, la protection accordée à l'industrie qui leur donnera naissance, il ne sera pas même question, lorsque ces groupements se montreront irraisonnables, de leur supprimer brusquement tout traitement privilégié ce qui causerait peut-être leur ruine et

celle de la branche de la production qu'ils monopoliseront, mais seulement de modifier, dans la proportion qui sera nécessaire, les droits qui les sépareront de leurs rivaux, de façon à ce que la concurrence des produits étrangers les empêche d'exiger des consommateurs des prix trop élevés. Cette façon de faire a, du reste, été préconisée par un homme dont les partisans les plus chaleureux de la protection douanière ne sauraient récuser l'autorité en la matière : M. Méline. En agissant ainsi, on n'aura pas pour but, ainsi que le désireraient les adversaires féroces de la concentration industrielle, d'amener la disparition des groupements dont on voudra combattre les effets fâcheux, mais simplement de les obliger à la modération.

La modification des droits de douane, suivant les besoins, figure actuellement dans la législation du Canada depuis 1889, l'initiative de cette mesure est abandonnée au pouvoir exécutif. Celui-ci ne l'a prise, jusqu'à présent, qu'une fois en abaissant en 1902, de 25 % à 15 %, les droits sur le papier. Mais malgré son efficacité, cette mesure soulèvera, étant donnée l'importance des intérêts en jeu, les plus vives résistances, même de la part des adversaires des groupements. En Allemagne, par exemple, le député socialiste Bebel ayant déposé, le 14 janvier 1902, au Reichstag, un amendement portant la suspension des droits sur les marchandises qui sont exportées meilleur marché qu'elles ne sont vendues à l'intérieur, cette proposition n'a réuni qu'un très petit nombre de voix. Reprise le 4 novembre 1902, par un autre socialiste, le député Albrecht, elle n'eut pas un meilleur sort, mais la minorité obtenue fut plus imposante.

Tel est donc l'ensemble des mesures par lequel les pouvoirs publics, tout en permettant aux producteurs d'user du droit d'association, les empêcheront d'être nuisibles pour la communauté ; la composition de la Commission dont nous avons souhaité la réunion, sur l'initiative de laquelle le pouvoir législatif ou le pouvoir

exécutif, selon les constitutions, prendront l'un ou l'autre de ces moyens de défense, sera un sûr garant que, ce faisant, on ne s'inspirera ni de considérations politiques, ni de haines de parti, mais seulement des intérêts économiques supérieurs du pays.

En agissant ainsi, l'Etat remplira sa mission qui est de protéger les faibles contre les forts et d'assurer la bonne harmonie dans les rapports entre les différentes classes de la société ; mais il importe, en outre, que les intéressés, les consommateurs, s'efforcent de se protéger eux-mêmes; qu'ils s'associent, pour acheter, comme leurs adversaires s'unissent pour vendre et tâchent d'opposer à leur groupement une organisation aussi forte que la leur. Cela sera, nous l'avons vu, presque impossible dans la très grande majorité des cas, pour les consommateurs ordinaires qui n'achètent que pour la satisfaction de leurs besoins personnels, car ils sont pour la plupart des produits, innombrables, et ils ne se connaissent pas, mais la chose paraît très réalisable pour les consommateurs industriels qui se procureront les marchandises monopolisées pour les transformer, car ils sont généralement en nombre limité et auront entre eux des rapports forcés. Il ne leur sera pas nécessaire, du reste, pour exercer une action vraiment efficace, de grouper tous les consommateurs indigènes du produit monopolisé qu'ils voudront se procurer ; il leur faudra simplement en réunir une quantité suffisante pour faire des achats importants. Un groupement régional d'acheteurs, même s'adressant à un cartel dont l'influence s'étendra sur tout le pays, aura souvent des effets fort heureux. Ses moyens d'action seront, en effet, la menace de donner ses commandes aux producteurs dissidents, ou aux producteurs étrangers, la menace de signaler les exigences du syndicat aux pouvoirs publics ou à l'opinion. On a déjà vu, en Allemagne, de nombreux exemples des heureux résultats obtenus ainsi. En 1901, la crise sévissait déjà depuis fort longtemps dans les industries minières et métallurgiques et

dans les deux bassins jumeaux de Zwickau et OElnitz-Lugau, les producteurs de charbon ne baissaient pas leurs prix. L'association des filateurs de Chemnitz prit l'initiative de la résistance en convoquant les industriels intéressés appartenant aux autres branches de la production. Cent cinquante usines employant annuellement plus de 260.000 tonnes de charbon, envoyèrent des représentants à l'assemblée qui se tint à Chemnitz. Les revendications portaient à la fois sur les prix et sur les conditions auxquels les ventes étaient consenties ; l'assemblée décida de « s'approvisionner autant que possible en dehors du bassin, tant que les producteurs saxons ne fixeraient pas des prix qui permettraient à l'industrie locale de concourir avec l'industrie nationale ». Ainsi mises en demeure, les mines cédèrent sur toute la ligne. En 1902, le cartel des aciers mi-ouvré vendant 95 francs ses produits en Allemagne, et 71 francs à Anvers, il se forma une association pour la défense des intérêts des acheteurs d'acier mi-ouvré. Après une lutte longue et acharnée où le groupement menaça d'attirer l'attention du gouvernement sur les abus du comptoir des vendeurs, celui-ci céda et abaissa ses prix de 5 marks.

M. Sayous rapporte encore que les directeurs des chantiers de construction des navires allemands ayant à se plaindre des prix auxquels avaient lieu les exportations de tôles, ont l'intention, peut-être aujourd'hui réalisée, de créer à l'étranger des maisons d'achat (Einkaufshauser) pour réagir contre la situation qui leur est faite. Même résolution chez les fabricants de chaudières.

L'Allemagne, où le mouvement syndical est si développé chez les vendeurs, présente ainsi, en même temps, le plus de groupements d'acheteurs et peut opposer à ses trois cents cartels de producteurs, cent quatre-vingt-huit selon les uns, deux cent-soixante selon les autres, associations de consommateurs industriels.

En France, nous l'avons dit, ces sortes de groupements sont presque inconnus des industriels, mais sont très en

faveur chez les agriculteurs. Les syndicats agricoles qui n'avaient au début pour objet que d'exposer les plaintes, les désirs, les vœux de leurs adhérents, se sont, en effet, petit à petit, transformés en coopératives de consommation pour l'achat ou la location d'instruments de travail. Voici, d'après M. Bancel, comment l'on procède : « A une époque déterminée, les propriétaires savent de combien de semences, d'engrais, de soufre, de sulfate de cuivre, d'instruments agricoles, etc., ils auront besoin. Ils transmettent leur bulletin de commande, avec la date de la livraison, au président du syndicat. Celui-ci groupe les commandes, obtient des réductions importantes et, à l'époque voulue, livre les fournitures au consommateur, avec une légère majoration de prix. A la fin de l'exercice, arrive la répartition des bénéfices... » Grâce à leur union les consommateurs d'engrais chimiques ont, paraît-il, obtenu depuis la création de leurs syndicats une baisse de prix d'environ 35 % ; aussi la consommation de ces produits a-t-elle doublé. Ils sont entrés en lutte à plusieurs reprises avec les producteurs de phosphate, réunis en cartels et les ont obligés à diminuer leurs prétentions. Mais, plus fort, certains syndicats agricoles non contents de défendre les intérêts de leurs membres contre les exigences des producteurs, sont, paraît-il, devenus oppressifs pour eux. « Dans certains syndicats, en effet, dit M. Bancel, on a adopté une très curieuse méthode d'adjudication. Au moment voulu, les négociants se présentent au siège du syndicat et font des offres de services pour vendre leurs marchandises à des prix déterminés, invariables, pendant le cours de l'année. De son côté, le syndicat s'engage à livrer aux marchands agréés, toutes les commandes que ses adhérents voudront lui faire ; mais comme ceux-ci n'ont pris aucun engagement ferme, ils ont toute latitude pour acheter leurs produits ailleurs qu'au syndicat — s'ils y trouvent un avantage. En cas de hausse, ils peuvent toujours demander à l'adjudicataire du syndicat de pourvoir à leurs besoins en exé-

cutant leurs commandes ». « C'est très commode pour le syndiqué, remarque M. Bancel, mais la vie ne doit pas être drôle pour le fournisseur ! »

Les résultats obtenus en France par les syndicats agricoles, en Allemagne, par les associations d'acheteurs industriels, sont une preuve éclatante de ce que vaut le coopératisme comme remède aux syndicats de producteurs. De même, les sociétés d'assurance mutuelle ont été, jusqu'à présent, dans presque tous les pays, le seul frein aux ententes des compagnies d'assurance coalisées. Si pour les consommateurs ordinaires qui n'achètent que pour leurs besoins, la chose paraît bien difficile en raison de la trop grande quantité d'acheteurs et de la trop grande multiplicité des besoins, on peut donc espérer que, par leur accord, en leur opposant une organisation semblable à la leur, les consommateurs industriels qui acquéreront les produits pour les transformer pourront, dans des cas fréquents, tenir tête aux producteurs ; il faut donc souhaiter qu'ils tirent des heureux résultats que nous venons de constater, d'utiles enseignements et qu'il se forme partout où les vendeurs seront réunis en groupements, vis-à-vis d'eux, un syndicat d'acheteurs destiné à les maintenir en échec. Cette organisation, jointe aux différentes mesures que l'Etat prendra, permettra d'accorder aux producteurs la liberté d'association, sans crainte que ce don soit préjudiciable pour la collectivité.

CHAPITRE QUATRIEME

PRÉSERVATION DES INDUSTRIES NATIONALES CONTRE LES GROUPEMENTS DE PRODUCTEURS ÉTRANGERS

SOMMAIRE. — Les exportations à prix inférieurs rendent les traités de commerce sans effets. — Elles sont pour les groupements de producteurs d'un usage général. — Différence qu'il y a cependant lieu de faire à ce sujet entre les cartels et les trusts. — Graves inconvénients de ces pratiques pour les pays clients. — Opinion de M. Chamberlain et de lord Lansdowne. — Les droits différentiels mis sur ces exportations sont-ils compatibles avec les accords internationaux ? — Comment la question s'est posée jusqu'à présent. — Conclusion.

L'Etat, dans son rôle d'arbitre entre les différentes classes de citoyens et de protecteur des faibles, prendra donc des mesures pour protéger les capitalistes contre les sollicitations fallacieuses des hommes d'affaires à la conscience trop large et les consommateurs contre les exigences d'adversaires trop puissants. Mais là ne devra pas se borner son intervention, il devra encore, dans certains cas, défendre les industriels nationaux non coalisés, contre la concurrence déloyale que leur feront chez eux, sur leur propre marché, leurs adversaires étrangers concentrés en de puissants groupements.

En effet, en passant entre eux des traités de commerce, en fixant par des lois les droits qui seront perçus sur les produits venant du dehors, les pouvoirs publics, dans les différentes nations, s'efforcent d'amener une égalité aussi absolue que possible entre les producteurs dont ils représentent les intérêts, et leurs concurrents étrangers ;

ils tiennent compte pour cela minutieusement, dans la détermination du montant de la taxe qui frappera chaque article, des conditions de fabrication de ce produit dans son pays d'origine et les comparent à celles dont il jouit sur le territoire pour lequel ils légifèrent. On espère ainsi mettre les industriels nationaux, non seulement à même de tenir tête à leurs concurrents du dehors, mais encore leur réserver, dans une certaine mesure, leur propre marché. Or, ces calculs seront faussés, cette savante organisation deviendra inutile avec la pratique que nous avons reconnue commune à presque tous les groupements de producteurs, de désengorger le marché en écoulant à bas prix, fréquemment à perte, l'excédent de leur production dans les pays voisins, et ceci en prélevant sur les ventes faites à hauts prix, sur le marché intérieur, les primes nécessaires pour consentir ces sacrifices. Comme l'a fait remarquer M. Luzzatti, dans une lettre adressée au mois d'octobre 1902, à la *Neue Freïe Presse*, les traités de commerce seront ainsi rendus illusoires — quelle sera, en effet, la situation d'un pays comme l'Italie qui sera lié par des traités avec l'Allemagne ou l'Autriche, où fonctionnent de nombreux groupements de producteurs, les droits de douane qu'il aura imposés aux produits monopolisés dans ces nations ne seront-ils pas annihilés par les primes accordées par le groupement à ses membres ? — et dans chaque pays choisi ainsi comme déversoir, il sera impossible aux producteurs isolés, placés dans les conditions ordinaires de l'industrie, de lutter contre des ventes faites au-dessous du prix de revient par un groupement qui se dédommagera de ces sacrifices par les hauts prix qu'il exigera de ses clients nationaux.

Et l'on ne se trouve pas ici en présence d'un cas exceptionnel ; trusts ou cartels, les deux genres de groupements de producteurs que l'on voit fonctionner aujourd'hui, ont, au point de vue qui nous occupe, sinon la même conduite, du moins tous deux des effets très fâcheux. Nous avons cité, en effet, d'après le *Free Trade*

Almanac, une longue liste de produits vendus par les trusts américains à l'étranger, en moyenne 30 ou 40 % au-dessous des cours qu'ils établissent pour le marché intérieur. D'autre part, nous avons vu que les primes d'exportation accordées par les cartels allemands à leurs membres, ou par un cartel de matière première, à un cartel de produit fabriqué, primes qui sont apparues dès 1891, mais qui n'ont pris toute leur importance que depuis 1897, sont, à l'heure actuelle, extrêmement élevées et par conséquent que les différences de prix faites au profit des consommateurs étrangers sont très considérables. C'est ainsi que le ministre des Finances russe, dans la circulaire qu'il a adressée en 1902, aux différents gouvernements, a établi, qu'en 1901, les rails étaient vendus 115 marks la tonne, en Allemagne, et 85 à l'étranger ; le fer méplat 125 marks et 100 à l'étranger ; les clous 240 marks la tonne et 140 à l'étranger ; la houille 18 marks 50 pfennigs la tonne et 8 marks 80 pfennigs en Autriche. De plus, en temps de crise, l'attribution de primes à l'exportation devient une institution officielle, fonctionnant au grand jour. Comme nous l'avons vu, deux cartels du charbon et trois cartels métallurgiques ont fondé à Dusseldorf une chambre de compensation destinée à régulariser ces pratiques, et une autre fonctionne à Cologne réunissant les deux mêmes cartels du charbon et sept cartels métallurgiques. Dans les pays où sont faites ces exportations à vil prix, on se trouve donc en présence d'un véritable danger pour les producteurs nationaux, qui voient ainsi bouleverser, à leur détriment, les conditions ordinaires de leur industrie et ce danger tend à la fois à devenir plus fréquent et plus considérable à mesure que les groupements de producteurs se multiplient. Il semble cependant qu'il y ait lieu de faire une distinction entre les inconvénients que présentent, à ce point de vue, les cartels et les trusts pour les pays clients. Selon une opinion qui tend à se généraliser, opinion qui a été exprimée dans d'innombrables articles de

journaux et de revues, et dont, en France, à une discussion de la Société d'Economie politique nationale, plusieurs orateurs se sont faits les interprètes, le système, soit du cartel, soit du trust, peut se résumer dans cette proposition : vendre cher sur le marché intérieur pour vendre bon marché à l'étranger. Or, cette opinion est, à notre avis, en ce qui concerne le cartel, inexacte. La politique des trusts et des cartels sera, en effet, à ce point de vue, tout à fait différente. Certains trusts, disposant d'énormes capitaux, ayant à employer un énorme outillage, qui réaliseront à l'extrême la concentration industrielle en des usines cyclopéennes, produiront, en effet, fréquemment à force et consentiront à l'étranger, pour exporter les quantités considérables qui sortiront de leurs usines, des prix qui ne leur laisseront aucun profit, mais du moins amortiront une partie de leurs frais généraux et ils se contenteront pour rémunérer leur capital des bénéfices qu'ils réaliseront sur le marché intérieur. M. Chamberlain, comme nous l'avons vu au fonctionnement des trusts, a exposé très clairement à la Chambre des Communes quelles étaient les bases de ce calcul : « Supposons, a-t-il dit, qu'un industriel vende pour £ 50.000 de marchandises par an, et que sur ces £ 50.000, il gagne £ 5.000 ; supposons que ses frais généraux soient de £ 6.000. S'il produit et parvient à vendre pour £ 100.000 par an, ses bénéfices seront, non seulement de £ 10.000, mais ils s'accroîtront des économies qu'il aura effectuées sur ses frais généraux et monteront facilement à £ 15.000. Il peut donc vendre la seconde moitié de cette production, non seulement sans profit, mais même avec perte et cela sans en être affecté (1). » Tout le système de ces exportations à bas prix reposera donc sur la concentration industrielle.

Or, le cartel n'amène à aucun degré cette concentration industrielle puisque chaque adhérent reste maître de son

(1) Chamberlain. Discours à la Chambre de commerce, 28 mai 1903.

exploitation ; il l'empêche même de se produire puisque les petites entreprises qui auraient peut-être été fatalement absorbées par les grandes sous le régime de la libre concurrence, grâce à lui peuvent subsister. Conséquence de leur organisation dissemblable, l'esprit selon lequel agiront les deux groupements sera différent, le trust sera animé d'un souffle guerrier, il visera à la conquête des marchés étrangers, il cherchera à répartir ses frais généraux sur une production multipliée, le cartel sera pacifique, il obéira à un désir de partage, il aura pour but de distribuer à ses adhérents, en proportion des forces qu'ils auront apportées à la coalition, les bénéfices qui seront le résultat de leur entente ; ne réalisant que la concentration commerciale des entreprises qu'il réunira dans une action commune, il ne sera pas tenté d'augmenter à l'infini la production de ses membres mais, au contraire, de la limiter aux besoins, de façon à en obtenir un meilleur prix. C'est sur le marché national qu'il fera porter son effort. Le cartel est une association d'entreprises exploitant une branche de la production dans un pays donné, qui s'entendent pour proportionner leur production aux besoins de ce pays, pour fixer les prix sur ses marchés. Sans doute, si l'on échoue dans cette tâche, si les quantités fabriquées dépassent les quantités demandées, on exportera, pour éviter que des stocks ne se forment qui pèseraient sur les cours, on exportera sans profit s'il en est besoin, à perte s'il le faut, et le groupement fera porter sur les bénéfices faits à l'intérieur les pertes réalisées de ce chef, mais ceci ne constituera pas une opération régulière, mais une sorte de liquidation ; ce ne sera pas un système, mais un expédient. En temps ordinaire, ces exportations ne seront faites ni à des prix bien inférieurs, ni en quantités bien considérables et ce ne sera que pendant les périodes de crise, comme celle qui a sévi en 1901 et 1902, dans les principaux pays d'Europe, que d'une part, devant l'arrêt très prononcé de la consommation intérieure, et d'autre part, devant la diffi-

culté qu'il aura de décider ses adhérents à réduire leur production dans une proportion assez forte, le cartel devra vendre à l'étranger des quantités importantes à des conditions très avantageuses, également nuisibles et pour ses clients nationaux, et pour les industriels étrangers fabricants du produit exporté. Ceci se comprend facilement. En effet, dans le cas presque général aujourd'hui où le groupement aura un bureau de vente, celui-ci achetant aux adhérents leur production à un prix déterminé à l'avance qui leur laisse un certain bénéfice, toute vente effectuée par lui au-dessous de ce prix constituera pour l'association un sacrifice ; or, il est de toute évidence que ce sacrifice on cherchera à l'éviter en limitant rigoureusement la production aux besoins du moment, qu'on ne se l'imposera que lorsqu'il sera rigoureusement nécessaire et qu'on n'érigera pas en système d'aller vendre à perte sur les marchés étrangers. On préférerait de beaucoup de rien y vendre du tout. On a cité souvent le cas d'un cartel allemand, celui des fils de fer, qui, dans la crise qui vient de sévir, ayant réalisé en six mois, sur le marché intérieur, un bénéfice de 1.200.000 marks, a été forcé d'en sacrifier près de 850.000 en exportations à bas prix pour décongestionner le marché ; or, il est de toute évidence que ce groupement n'a pas dû s'y résoudre de gaieté de cœur, et qu'il aurait préféré pouvoir proportionner exactement sa production aux demandes de la consommation nationale, ne rien vendre à l'étranger et garder son bénéfice de 1.200.000 marks intact.

Les exportations à bas prix constitueront donc pour les cartels un expédient, et cet expédient leur propre intérêt les engagera à n'en user que le plus rarement possible. Mais expédient ou système, la chose n'en aura pas moins les effets les plus fâcheux dans le pays où l'on opérera, pour les industriels producteurs de la marchandise qu'on liquidera de la sorte, car les quantités vendues à bas prix seront parfois considérables. L'examen du commerce extérieur de l'Allemagne, ces

dernières années, permet de s'en rendre compte. Il nous révèle, en effet, que les exportations qui étaient en 1901 de 32.363.000 tonnes, ont brusquement sauté en 1902, année où la crise a atteint son maximum, à 35 millions. Mais c'est dans la métallurgie que l'on relève les augmentations les plus considérables, l'exportation des fers et ouvrages en fer qui était, en effet, en 1900 de 1 million 548.538 tonnes a passé en 1901 à 2.347.241, et en 1902, à 3.309.020, et pendant les cinq premiers mois de 1903, on remarque encore sur la période correspondante de l'année précédente une augmentation de 3 millions de quintaux. Ce seront donc parfois dans les moments de crise des quantités considérables qu'on liquidera de la sorte à bas prix.

Quoiqu'il y ait à notre avis une distinction à faire au sujet des exportations à prix inférieurs, entre les cartels et les trusts, il semble donc certain que ces deux sortes de groupements ont fréquemment les effets les plus fâcheux pour les industriels des pays, leurs clients. Ces inconvénients se sont fait sentir plus puissamment ces dernières années où les trusts se sont multipliés en Amérique et où la crise qui a frappé si douloureusement en Allemagne les différentes industries a forcé les cartels, pour débarrasser le marché intérieur, à jeter des quantités considérables de marchandises, à n'importe quel prix, dans les pays voisins. Aussi ces derniers temps un véritable mouvement d'opinion publique s'est-il dessiné pour condamner ces pratiques si fâcheuses et chercher à y porter obstacle; après des économistes comme M. Luzzatti, les hommes d'Etat comme l'ancien ministre des Finances de Russie, M. de Witte, les ministres anglais M. Chamberlain, lord Lansdowne et lord Balfour, ont pris, soit la plume, soit la parole, pour attirer sur cette question l'attention des hommes ayant la charge des pouvoirs publics dans leur pays ou celle des gouvernements étrangers, et les faits incriminés ont paru assez graves aux ministres anglais pour qu'ils aient laissé entendre qu'il

serait peut-être nécessaire pour les combattre de renoncer en partie aux principes libre-échangistes qui ont été considérés jusqu'à aujourd'hui, en Angleterre, comme un dogme intangible.

« Il n'est pas admissible, a déclaré M. Chamberlain, le 28 mai 1903, à la Chambre des Communes, que nous ne puissions défendre notre propre industrie contre une concurrence injuste et déloyale — non pas contre un libre échange de produits à leur prix naturel — mais contre quelque chose de tout à fait nouveau et qui, je m'en effraie, n'a pas attiré suffisamment l'attention de ce pays. La Chambre a-t-elle étudié la portée pratique des grandes coalitions américaines et allemandes, des trusts ou cartels qui se constituent dans d'autres pays du continent, de ces concentrations énormes dans les mains d'un seul homme qui peuvent, sans risques aucuns pour elles-mêmes, détruire une à une toutes les branches industrielles de notre pays ?... Pour moi, c'est une des plus grosses menaces de l'avenir, et je suis certain d'une chose, c'est que si l'alternative que j'entrevois doit se réaliser, rien n'empêchera qu'un jour le pays n'exigera qu'on mette fin, par des droits suffisants, à une concurrence pratiquée dans de telles conditions, contre une concurrence déloyale dans ses moyens, et aussi ruineuse pour notre nation. »

De son côté, lord Lansdowne, ministre des Affaires étrangères, le 15 juin 1903, après avoir exposé à la Chambre des Lords les dangers que présentaient pour les industries des pays où elles étaient faites, ces exportations à vil prix, a conclu : « D'après moi, la situation actuelle, qui nous laisse sans défense et sans secours, est intolérable. Je me représente notre situation comme celle d'un homme qui, dans un pays sans loi, est entré dans une demeure où tout le monde est armé ; il n'est pas probable que l'homme désarmé y sera bien traité. Mais si nous nous décidons à nous munir aussi d'un revolver, si nous faisons voir à tout le monde que nous en avons

un, et que le nôtre est plus grand encore que celui du voisin, il me semble qu'alors on nous traitera avec considération (*Rires*). Et je dis, en poursuivant la parabole, que notre revolver doit être plus grand que celui de nos voisins, car notre marché est bien plus grand que le leur, et si nous faisons mine d'en fermer une partie aux produits étrangers, aucun pays ne traitera cette prétention à la légère ; dans ce cas, nous n'aurons pas besoin de recourir à des mesures de représailles, et nous pourrons être satisfaits en songeant que nous avons procuré une victoire au libre-échange en nous servant des armes dérobées à l'arsenal de la protection. (*Vifs applaudissements*). » Enfin après le départ du ministère de ces deux hommes d'Etat, le premier ministre, lord Balfour, a soutenu les mêmes idées dans une brochure, et dans un discours prononcé le 1er octobre 1903.

Les inconvénients que présente pour les pays voisins la façon de faire des cartels et des trusts sont donc suffisants pour avoir attiré l'attention des économistes et des pouvoirs publics, pour qu'en Russie le ministre des Finances ait proposé de régler la question par une Conférence internationale et que l'Angleterre, pour s'en défendre, songe à renoncer en partie au libre-échange qui a été considéré jusqu'à présent comme le principe directeur de sa politique économique. Quelles mesures peut-on donc prendre dans les pays menacés pour défendre les industries nationales ?

La première idée qui se présente à l'esprit est de frapper ces exportations spéciales de droits de douane également particuliers, qui seront plus élevés que les tarifs ordinaires, mais son application ne va pas sans quelque difficulté. En premier lieu, ces ventes à bas prix, ces liquidations étant, nous l'avons dit, pour les cartels un expédient qu'ils emploieront pour débarrasser leur marché intérieur, varieront avec l'état de ce marché ; en temps normal, ou pendant la période d'expansion des affaires où les consommateurs ont peine à obtenir des produc-

teurs surchargés de travail la livraison de leurs commandes, les exportations seront faites aux mêmes cours ou même à des cours supérieurs à ceux du marché intérieur, et au contraire, c'est en temps de crise, devant l'arrêt complet des demandes dans tous les pays, que pour se débarrasser à toute force des stocks qui menacent de s'amasser l'on consentira ces réductions de prix extraordinaires. Or, la législation douanière des pays menacés va-t-elle suivre étroitement ces fluctuations ? N'en résultera-t-il pas une instabilité et une incertitude considérables ?

Mais la seconde difficulté que présente la mesure paraît encore plus difficile à surmonter. A l'heure actuelle, tous les pays sont, en effet, engagés les uns vis-à-vis des autres, au sujet du traitement économique qu'ils réservent à leurs produits respectifs. Les uns ont conclu des traités de commerce dans lesquels les droits de douane sont fixés conventionnellement, les autres ont fixé législativement les tarifs qui frappent à l'entrée les produits étrangers, presque tous, à l'heure actuelle, se sont engagés, pour que leurs nationaux soient assurés sur les différents marchés d'être sur un pied d'égalité avec leurs concurrents étrangers, à s'accorder mutuellement le traitement de la nation la plus favorisée. Comment donc, ces différents pays, en cas de concurrence déloyale, pourront-ils, sans soulever de conflits diplomatiques, changer ainsi *proprio motu* les taxes dont ils frapperont les marchandises importées à vil prix ?

Les nations qui, comme la France, fixent législativement les droits d'entrée, seront évidemment toujours libres de relever leur tarif puisque celui-ci ne dépend que du législateur, mais la difficulté naîtra, dans le cas, nous l'avons dit, très général, où les pays se seront accordés mutuellement le traitement de la nation la plus favorisée.

Pour les pays qui auront conclu des traités de commerce dans lesquels les droits d'entrée pour les marchan-

dises visées seront fixés nominalement, toute modification de ces droits sera évidemment une violation du contrat qui lie les deux parties. Mais ce cas sera, à l'heure actuelle, assez rare, car, le plus fréquemment, les Etats se contenteront de spécifier qu'ils s'accordent mutuellement le traitement de la nation la plus favorisée.

C'est donc cette convention qui régit aujourd'hui presque universellement les rapports économiques entre les peuples, c'est donc sa compatibilité avec les droits compensateurs qu'ils voudront introduire sur les exportations des cartels et des trusts, que les Etats seront généralement dans la nécessité d'examiner, et c'est cette question qu'il nous faut étudier ici.

Les stipulations des conventions ou des articles de loi, conclues ou promulguées par un Etat, qui assurent à une autre nation que ses produits ne seront pas pénalisés de droits d'entrée plus élevés que ceux du pays qui aura sur son marché le traitement le plus favorable, ne sont-elles pas incompatibles avec la mesure qui consistera à frapper les dits produits de droits spéciaux, sous le prétexte qu'ils sont exportés par un groupement de producteurs : cartel ou trust ?

Si l'on examine la question au point de vue purement juridique, il semble que l'on doive conclure affirmativement. Les arguments que les partisans de la compatibilité ont proposé, à propos des primes données jadis dans différents pays par l'Etat, sont, en effet, très pauvres. On s'est borné à soutenir qu'un pays donné, l'Angleterre, par exemple, accordant à deux autres nations le traitement de la nation la plus favorisée, si dans la première, l'Etat accorde aux exportateurs une prime qui leur permet de vendre leurs marchandises à bas prix, la seconde sera ainsi défavorisée sur le marché anglais comme si ses produits y étaient frappés de droits plus élevés, que, par conséquent, la clause de la nation favorisée aura perdu vis-à-vis d'elle toute vertu et qu'en cette considération l'Angleterre aura le droit de se plaindre vis-à-vis du pays où

les primes seront en vigueur, de la diminution de valeur ainsi causée à ses traités avec d'autres Etats, et pénaliser comme compensation, de droits compensateurs, celles de ses exportations qui auront bénéficié d'avantages. On a soutenu encore que les primes à l'exportation constituent elles-mêmes, une violation de la clause de la nation la plus favorisée, à laquelle l'autre Etat a le droit de s'opposer. Il ne semble pas qu'il y ait lieu de s'arrêter à refuter ces arguments qui étaient déjà bien faibles alors que les primes étaient accordées par l'Etat, mais qui ont perdu toute valeur maintenant qu'elles sont le résultat de l'organisation nouvelle des industries.

Les objections des écrivains ou des hommes d'Etat qui ont soutenu l'incompatibilité des droits compensateurs avec la clause de la nation la plus favorisée, paraissent, au contraire, assez fortes ; nous ne citerons que la plus concluante. En prétendant, disent-ils, soustraire à l'application du droit commun certaines marchandises, sous le prétexte que les traités de commerce ont été créés pour amener entre les parties contractantes une égalité dans les prix de vente en remédiant aux inégalités des conditions de la production, et que leur raison d'être, par suite des bonifications d'exportation, est ainsi détruite, en promulguant des droits compensateurs pour la raison que la clause de la nation la plus favorisée est insérée pour assurer aux diverses nations un traitement égal sur les marchés neutres, et que sa vertu, par suite de l'attribution de primes disparaît, vous vous érigez en juges des conditions de production dans le pays dont vous frappez les produits par des droits spéciaux. Mais le fait pour des producteurs de se réunir en groupements, n'est pas la seule cause qui puisse influer sur leur industrie ; si vous cherchez à évaluer de quel secours les hauts prix que les trusts et les cartels touchent sur le marché intérieur leur sont pour leurs exportations, pourquoi ne vous efforceriez-vous donc pas, au même titre, d'estimer si les impôts, le taux des salaires, les œuvres

de prévoyance, les tarifs de chemins de fer, toutes charges qui pèsent inégalement sur les industriels des différents pays, ne favorisent pas certains d'entre eux, au point de vue de leurs ventes à l'étranger et ne chercheriez-vous pas par des droits compensateurs à assurer une parfaite égalité entre les producteurs de toute nationalité. Du moment que vous vous engagez dans cette voie, vous êtes forcés d'aller jusqu'au bout. Or, que deviendra dans ces calculs la lettre des traités, comment de pareilles pratiques sont-elles compatibles avec le droit international ?

Si les différents Etats où les trusts et cartels ont l'habitude de faire leurs liquidations ont le plus pressant intérêt à protéger leurs industries contre une concurrence déloyale, il semble donc que dans l'état actuel des relations internationales, il leur sera difficile de justifier, par des raisons juridiques, les mesures qu'ils prendront à cet effet. En 1897, l'Allemagne ayant fait des représentations au sujet des dispositions de ce genre de la législation américaine qui concernaient ses exportations de sucre, le président Cleveland en reconnut en quelque sorte le bien fondé, et engagea dans son message annuel, le Parlement, à enlever la surtaxe qui frappait ces produits. Il est vrai que ce conseil ne fut pas entendu.

Mais malgré les difficultés qu'ils auront à faire admettre par les intéressés les mesures de défense qu'ils prendront, le besoin de faire cesser des pratiques aussi condamnables poussera fréquemment certains Etats plus particulièrement menacés, à essayer de protéger leurs nationaux. Comme les exportations à vil prix des cartels ou des trusts ne remontent guère qu'à cinq ou six ans, elles n'avaient pas jusqu'à présent ému les hommes d'Etat et c'est l'ancien ministre des Finances russes, M. de Witte, qui, en 1902, à l'occasion de la Conférence de Bruxelles à laquelle la Russie avait refusé de participer, a attiré, le premier, l'attention publique sur ce point. Mais depuis longtemps la question était posée à un point de vue absolument semblable, au sujet des primes que certains Etats don-

naient à leurs nationaux producteurs de sucre, et plusieurs fois déjà le principe des droits compensateurs à imposer à ces exportations spéciales, avait été discuté.

En 1888, à la Conférence de Londres, le délégué espagnol M. Dupuy de Lôme, proposa, au nom de son gouvernement, de frapper d'une surtaxe les sucres recevant des primes. L'Allemagne, dont les cartels n'étaient pas encore développés, l'Autriche, l'Angleterre, acceptèrent le principe de cette mesure, sans réserves, la Russie l'approuva mais demanda un délai pour reviser sur ce point ses traités de commerce. La proposition fut reprise par l'Angleterre, et le 30 août 1888, les représentants des Pays-Bas, de l'Allemagne, de l'Autriche, de la Belgique, de l'Espagne, de l'Italie, de la Russie et de l'Angleterre, signaient une convention aux termes de laquelle toute espèce de sucre provenant d'un pays où il recevrait des primes ouvertes ou déguisées, serait exclu du territoire des pays contractants, soit par une prohibition absolue, soit par un droit spécial qui devrait nécessairement excéder le montant de la prime et qui ne serait pas supporté par les sucres non primés des autres Etats. On ne peut cependant pas déduire de cette stipulation, que tous les Etats qui y ont adhéré, étaient d'avis que les droits différentiels qu'elle préconisait, étaient compatibles avec le traitement de la nation la plus favorisée, puisque dans les dernières délibérations qui eurent lieu, presque toutes les puissances signataires ne voulaient la faire entrer en vigueur que dans le cas où tous les Etats producteurs de sucre y adhéreraient. La question du non-respect des contrats n'aurait donc pas été soulevée puisque toutes les parties auraient été consentantes. Les deux seules puissances qui soutinrent formellement la compatibilité de la clause de la nation la plus favorisée avec les droits compensateurs, furent l'Allemagne et l'Espagne (1).

(1) Visser. La clause de la nation la plus favorisée. *Revue de Droit international et de Législation comparée.*

Les Etats-Unis qui n'avaient pas pris part à la Conférence de Londres, sans chercher dans la suite à obtenir le consentement des puissances, appliquèrent par la loi douanière du 15 août 1894, connue sous le nom de Wilson Act, une surtaxe à tous les sucres provenant d'un pays où existaient des primes à l'exportation. Mais ce n'était pas là un droit compensateur proprement dit, puisque la surtaxe était la même pour tous les sucres, quel que fût le montant de la bonification dont ils bénéficiaient.

Le Dingley Act, du 24 juillet 1897, formula le principe des droits compensateurs dans toute son étendue, en édictant que chaque fois qu'un pays accorderait « directement ou indirectement à un de ses produits, une prime à l'exportation, ce produit serait soumis à son entrée aux Etats-Unis d'un « additionnal duty equal to the net amount of such bounty, etc. » (1). Toutefois comme, à cette époque, les pratiques des cartels allemands commençaient seulement à prendre quelque importance, cette disposition législative ne s'appliquait uniquement qu'aux primes données par les Etats, et non à celles dont les groupements de producteurs font aujourd'hui bénéficier leurs membres. Elle motiva, nous l'avons dit plus haut, de très vives réclamations du gouvernement allemand dont les vues sur la question s'étaient complètement modifiées depuis 1888, mais bien que M. Cleveland en reconnût le bien fondé, la disposition resta en vigueur. Devant l'importance prise par les exportations allemandes, l'administration des douanes américaines, s'autorisant de ce texte qui, pourtant, ne concernait que les primes données par les Etats, a même, ces dernières années, appliqué les tarifs dont les taxes sont *ad valorem*, non d'après le prix payé pour le fer allemand par l'acheteur américain, mais sur le prix demandé sur le marché

(1) Visser. La clause de la nation la plus favorisée. *Revue de Droit international et de Législation comparée.*

allemand, et elle a réalisé sur cette différence seule, a affirmé M. Bebel au Reichstag, un excédent de 2 dollars et demi par tonne.

L'Angleterre semble également entrer dans cette voie, quoiqu'en 1897, le *Foreign Office* ait déclaré à une commission de la Chambre des Communes, qu'il était impossible d'édicter des droits compensateurs sans violer les traités de commerce. En 1899, en effet, le gouvernement des Indes Britanniques ayant décidé de percevoir des droits compensateurs sur le sucre primé, cette mesure fut sanctionnée par le gouvernement anglais, après une faible opposition dans le Parlement et une protestation de l'Autriche. En 1903, enfin, comme nous l'avons vu, le ministère Balfour a signalé au pays, par la bouche de son chef, par la voix de M. Chamberlain, et de lord Landsdowne, la nécessité de s'opposer par des tarifs protecteurs, à des exportations à vil prix.

A l'heure actuelle, dans un certain nombre de pays, et non des moindres, comme l'Angleterre, les Etats-Unis, la Russie, la nécessité de protéger les industriels nationaux contre une concurrence déloyale gagne donc tous les jours les esprits, mais on est retenu par la difficulté qu'oppose à toute mesure destinée à y réussir, l'ordre actuel des relations internationales. Si l'Amérique, pays jeune, orgueilleux de sa force, dédaigneux des ménagements, paraît devoir s'en affranchir plus facilement, il semble que les nations européennes chez lesquelles les traditions diplomatiques ont plus de puissance, montreront davantage de scrupules. Cependant, devant le danger qui ira croissant, il est à penser que l'on trouvera le moyen de triompher de cet obstacle, soit en réunissant, comme la Russie l'a proposé, une Conférence Internationale, semblable à celle qui, à Bruxelles en 1902, décida l'abandon des primes données par différents Etats à l'industrie sucrière, soit pour chaque Etat, en introduisant lorsqu'il renouvellera ses traités de commerce, dans la clause stipulant

l'application à chaque partie du traitement de la nation la plus favorisée, l'exception concernant les exportations faites par des groupements de producteurs à des prix différents de ceux qu'ils exigent sur le marché intérieur. Mais de toute façon, quelque soit la solution que l'on adoptera, il semble impossible que, dans les différents Etats, les pouvoirs publics abandonnent à leurs propres forces les industries nationales dont l'exploitation serait ainsi, à certaines époques, complètement troublée, et permettent des pratiques qui rendent parfaitement inutiles les traités de commerce qu'ils ont si soigneusement élaborés.

CHAPITRE CINQUIEME

Remèdes aux Coalitions Commerciales

Sommaire. — Limitation de l'étude aux remèdes à apporter aux corners. — Deux sortes de corners. — Les corners spéculatifs sont essentiellement dépendants des marchés à terme, mais eu égard aux avantages que la collectivité retire de ce mode des échanges, on ne peut songer, en supprimant ceux-ci, à faire disparaître ceux-là. — Remèdes que l'on peut proposer. — Elargissement du type. — Caisses de liquidation. — Prorogation ou annulation des spéculations déloyales. — Clause de déport. — Impuissance de ces mesures contre les corners réalistes. — Conclusion.

Les coalitions commerciales se produisent aujourd'hui, comme nous l'avons vu par ailleurs, sous trois formes : le corner, le syndicat financier, le cartel de commerçants.

Si l'on met à part cette dernière association, qui est souvent formée pour faire obtenir à ses membres, dans des conditions plus favorables, les marchandises destinées à la revente, et dans certaines industries où il est d'usage de consentir aux acheteurs des remises importantes ou de longs crédits, pour leur permettre de se soustraire à une concurrence meurtrière, si l'on met hors de cause ces associations, qui ont eu jusqu'à présent vis-à-vis des consommateurs une conduite modérée, il faut convenir que l'autre genre de coalition commerciale, que les accords des spéculateurs pour produire des modifications sur les cours des marchandises, comme le font les corners, ou sur les valeurs mobilières, comme se le proposent les syndicats financiers, ont des résultats très malheureux pour la collectivité. Si en effet, les corners formés à la hausse ont souvent des effets bienfaisants pour les produc-

ducteurs des marchandises sur lesquelles ils opèrent, en leur faisant obtenir pendant toute la durée de leur manœuvre des cours plus élevés, ils auront les résultats les plus fâcheux pour les consommateurs qui paieront, eux, des prix quelquefois de cent pour cent supérieurs à ceux qu'auraient déterminés les conditions ordinaires du commerce. Cela sera déjà d'un effet fâcheux pour ceux d'entre eux qui achèteront les marchandises accaparées pour leur consommation personnelle, mais l'inconvénient sera encore beaucoup plus considérable pour les industriels qui les utilisent comme matières premières, destinées à être transformées, car ils verront bouleverser toutes les conditions de leur production.

Les syndicats financiers, dont les manœuvres perturbent le marché, qui stimuleront par une savante campagne de presse le désir de lucre des petits spéculateurs et se débarrasseront en leur faveur aux hauts cours provoqués par leurs achats, des stocks qu'ils auront constitués, leur faisant ainsi supporter le krach qui suivra infailliblement la cessation de leur action, les syndicats financiers qui engageront fréquemment l'épargne nationale dans une voie beaucoup plus favorable à leurs intérêts particuliers qu'à ceux de la nation, comme il est arrivé en 1888-89 où l'on estima que la spéculation sur les mines qui avait accompagné la spéculation de l'étain sur le cuivre avait coûté une centaine de millions au marché français (1), les syndicats financiers auront donc également des effets fort fâcheux.

Et cependant, nous avons constaté que, par suite de la difficulté de distinguer entre l'accaparement et l'approvisionnement, de fixer la mesure selon laquelle le procédé ordinairement employé pour ces deux opérations : l'achat, constituera un délit, par crainte de décourager la spéculation, par suite enfin de l'impossibilité où sera une législation purement nationale de protéger le marché

(1) Leroy-Beaulieu, Economiste français.

pour lequel elle légiférera contre les manœuvres des spéculateurs étrangers, il était préférable de ne pas intervenir législativement en édictant contre ces manœuvres des dispositions pénales, mais de laisser leurs auteurs trouver leur châtiment dans les pertes généralement très cuisantes qui seront pour eux la conséquence ordinaire de leurs opérations.

Il importe, cependant, de ne pas laisser la collectivité, comme une propriété sans défense, comme un champ fertile sans barrières, où les spéculateurs audacieux pourront, en toute facilité, venir faire leurs rafles, mais par un ensemble de mesures, de rendre les manœuvres dont nous venons de nous plaindre, sinon impossibles, du moins très difficiles. Les cartels de commerçants ont eu, nous l'avons vu, jusqu'à présent une conduite modérée ; s'ils se montraient, du reste, déraisonnables, leur fonctionnement se rapprochant fort de celui des associations similaires d'industriels, on leur appliquerait les remèdes que nous venons d'étudier. Mais les syndicats financiers ont, eux, nous venons de le voir, des résultats détestables ; il serait donc très utile de les faire disparaître, cependant par suite des conditions dans lesquelles ils agissent, il sera bien délicat de vouloir mettre obstacle à leurs opérations, car par des mesures imprudentes, en voulant — ce serait le seul remède efficace — modifier le mode de transactions actuellement en vigueur, on pourrait décourager les spéculations légitimes qui jouent un rôle très utile dans le mécanisme des échanges, spéculations dont le marché à terme est l'instrument, et l'on risquerait de faire émigrer les capitaux des Bourses nationales vers les places étrangères, ce qui serait un résultat fort fâcheux, car il n'est pas indifférent pour la vie économique d'une nation d'avoir un marché financier puissant et prospère.

Nous ne nous occuperons donc ici que du corner, de la coalition qui prendra les marchandises pour sujet de son action — c'est du reste par l'intérêt général qu'elle

présente pour les consommateurs, par la répercussion qu'elle a sur l'industrie, la plus funeste et la plus dangereuse — et nous passerons en revue les mesures que l'on peut proposer pour y porter obstacle.

Ainsi que nous l'avons dit, dans la première partie de cette étude, les corners que l'on voit se former aujourd'hui sont de deux sortes : les corners réalistes et les corners spéculatifs. Le corner réaliste, que l'on a appelé ainsi par opposition à son émule, prend livraison des marchandises qu'il achète, il les emmagasine et attend le moment favorable pour les revendre. Son action dure généralement plusieurs mois, quelquefois plusieurs années. Sa caractéristique est d'agir sur la marchandise. ses opérations acquièrent ainsi un cachet de réalité. Au contraire, le corner spéculatif a éminemment un caractère artificiel il n'opère que sur le papier : filières ou warrants, il ne vise que des différences et son action finit avec la liquidation du mois où elle a commencé.

Les deux sortes de coalitions se serviront du même instrument, elles utiliseront le mécanisme perfectionné des marchés à terme, mais ce mode d'échanges n'aura pas pour toutes deux la même importance, ni le même intérêt. Le corner réaliste s'en servira, car aujourd'hui pour certaines marchandises comme les céréales, les huiles, le café, le sucre, la farine, le pétrole, les métaux, les laines, etc., c'est le seul moyen d'acheter en grande quantité, mais il n'en est pas dépendant. On peut très bien concevoir l'existence d'un corner, d'un accaparement de marchandises sans l'emploi de marchés à terme. Comme l'a fait remarquer M. Dolléans, le moyen d'action du corner réaliste, c'est la possession d'un capital suffisant pour faire les achats illimités, qui modifieront les cours, le mode des échanges lui est donc indifférent (1). De tous temps, bien avant le perfectionnement de l'organisme économique dont nous jouissons, il y eut des

(1) Dolléans. De l'Accaparement, déjà cité.

corners réalistes, ils portaient alors simplement le nom d'accaparements et procédaient communément par achats au comptant.

Si les conditions favorables qui facilitaient autrefois leur réussite ont disparu, et si celle-ci est devenue bien aléatoire, par contre la concentration financière si développée aujourd'hui, rend la tentative très facile, aux audacieux qui voudront risquer l'entreprise.

Mais si le marché à terme n'est pas la cause du corner réaliste, et n'en est que l'instrument, il n'en est pas de même du corner spéculatif, celui-ci en est au contraire le produit immédiat. L'opération consistera, en effet, à arrêter en fin de mois toutes les filières de façon à ne plus laisser de marchandises en circulation et à étrangler les vendeurs à découvert qui ne pourront pas trouver, avant l'échéance, les marchandises qu'ils auront à livrer et seront forcés de passer par toutes les exigences du syndicat acheteur. L'entreprise reposera donc en entier sur l'exploitation, la mise à profit, d'un défaut du système actuellement en vigueur — le danger de vendre à date fixe une marchandise qu'on ne possède pas — à mettre les vendeurs dans l'impossibilité de se procurer les marchandises qu'ils se sont engagés à livrer ; et il est clair qu'en changeant le mode de transactions, on ferait disparaître du même coup l'opération à laquelle il donne naissance.

Nous connaissons donc maintenant la cause d'une des deux sortes de coalitions que nous avons à combattre ; cette cause, c'est le mécanisme des échanges actuellement en vigueur. Peut-on la supprimer, peut-on supprimer les marchés à terme, pour amener en même temps la disparition des manœuvres qu'ils permettent ?

La question du maintien ou de la suppression des marchés à terme donne lieu à de vives controverses, elle est soulevée non point seulement au point de vue qui nous intéresse en ce moment, mais à celui plus général de leur utilité ou de leur nocuité pour la vie économique du pays

où ils sont employés. Termistes et anti-termistes combattent sur ce point avec une égale ardeur. Nous allons nous efforcer de résumer aussi exactement que possible les arguments des deux parties.

D'abord les adversaires. En premier lieu, disent-ils, les marchés à terme constituent une opération purement fictive, les acheteurs n'ont pas l'intention de prendre livraison des marchandises, les vendeurs savent qu'ils n'auront pas à les fournir. En 1897, au Havre, 413.000 balles de coton ont été traitées à terme et, sur ce nombre, 10.000 seulement ont été livrées, soit 2 1/2 %. C'est donc simplement à des paris sur les différences qu'on se livre ; les pouvoirs publics sont en présence d'une opération qui offrira de graves dangers pour les individus, car elle amènera des ruines sans nombre. Enfin, comme nous venons de le voir, ce qui aggravera le caractère immoral que présente toujours le jeu, c'est que dans le cas présent il ne sera pas toujours loyal, mais que des spéculateurs sans vergogne s'arrangeront pour dépouiller leurs adversaires qu'ils auront mis, par une manœuvre audacieuse, dans la nécessité de subir toutes leurs exigences.

Les partisans des marchés à terme répondent à ce premier genre de reproches en contestant en premier lieu que les transactions se fassent sur des choses fictives, c'est-à-dire sur des marchandises inexistantes ; ils font remarquer que pour le blé, le coton, la laine, le sucre, etc., on ne peut créer une filière sans que la marchandise que représente cette filière n'ait été produite devant une réunion d'hommes compétents et désintéressés (Commission des farines pour le blé, magasins généraux pour le sucre, etc.) qui constatera que les quantités que représente le papier, qui sera dans la suite mis en circulation, existent réellement et que la qualité dépasse une certaine moyenne. La filière sera bien dans la suite endossée au nom d'une foule d'acheteurs, dont aucun, il est vrai, ne prendra livraison de la marchandise qui sera ainsi vendue plusieurs fois sans livraison effective, mais cela em-

pêche-t-il la marchandise représentée d'exister, cela empêche-t-il celui qui en aura envie de se la faire livrer ? Certes, les marchés à terme peuvent se résoudre simplement par le paiement de différences et alors ce seront ou des actes de prévoyance, ou des opérations de jeu, mais on ne peut les accuser de porter sur des marchandises fictives, puisque le papier qui sera l'objet des transactions sera toujours la représentation effective de la marchandise.

Nous reconnaissons, disent-ils enfin, que ce mode d'échanges favorisera le jeu et que certains spéculateurs éprouveront à son usage des mécomptes cuisants, mais à tout prendre le jeu n'est qu'une des mille façons qu'a l'individu de se ruiner et l'Etat n'est pas chargé de mettre chaque citoyen en tutelle pour la garde de sa fortune. De plus, le joueur aura, ici, une utilité sociale, car il sera pour le producteur et le négociant qui feront, eux, des opérations de couverture, une contre-partie nécessaire.

Mais les adversaires du terme lui adressent un reproche encore plus grave : l'usage de ce mode de transaction, disent-ils, a pour effet de fausser les cours et ceci non d'une façon temporaire, comme lors d'un corner, mais d'une façon permanente et ils les faussent dans le sens de la baisse, au grand détriment par conséquent des producteurs. Ce sont les agrariens qui les accusent de ce méfait, M. Hammesfahr a soutenu la même théorie avec chaleur et a fait remarqué à l'appui que les cours du blé avaient baissé sans interruption depuis trente ans, or, que la production et la consommation se balançant à peu près, on ne pouvait en accuser la supériorité des offres sur les demandes, mais que la responsabilité devait en être attribuée au mode des échanges, grâce auquel certaines personnalités importantes, comme les propriétaires de dépôt de blé et les arbitragistes, ont intérêt à la baisse. A ceci, les termistes répondent que l'on attribue aux opérations à découvert un pouvoir qu'elles n'ont pas, que lorsque l'on parle de différences, de transactions se résol-

vant par de simples écritures, l'on oublie que l'acheteur a toujours le droit d'exiger ce qui lui a été vendu et le vendeur toujours le droit de présenter sa marchandise en réclamant le paiement du prix ; que chaque opération considérée isolément implique, sans discussion possible, une obligation, pour l'un, de livrer le titre ou la marchandise, pour l'autre, d'en acquitter le prix fixé, que l'on peut, par conséquent, multiplier par la pensée ces opérations par n'importe quel chiffre, supposer par exemple que dix millions de sacs de blé formant la récolte d'un pays donnent lieu à des transactions portant sur un chiffre centuple, et qu'il n'en sera pas moins vrai, qu'au bout de l'année, ces dix millions de sacs auront été livrés, que le prix en sera entre les mains des vendeurs, et que, dès lors, c'est la quantité même de la marchandise apportée sur le marché qui exercera en fin de compte une influence déterminante sur les prix, quels qu'aient pu être d'ailleurs les calculs des spéculateurs et ceux des intermédiaires (1). Il faudra donc probablement attribuer la dépréciation constatée dans les prix du blé, puisque la surproduction ne peut en être accusée, à la concurrence des pays neufs où le coût de revient est beaucoup plus bas que dans les vieilles terres d'Europe.

Les marchés à terme, dit-on enfin, même si l'on admet que la théorie des agrariens est controuvée et qu'en fin de compte les cours dépendent, non du mode des échanges, mais sont fixés d'après l'état du marché et les conditions de la concurrence, auront du moins pour effet de les bouleverser temporairement et quelquefois, grâce à l'action immodérée de la spéculation qu'ils permettront, de provoquer des crises tellement aiguës, que les places qui en auront été le théâtre seront ruinées pour plusieurs années. N'est-ce pas aux marchés à terme et aux opérations gigantesques qu'ils ont permises qu'il faut attribuer

(1) Raphaël-Georges Lévy. *Annales des sciences politiques*, janvier 1901.

le krach sur les laines qui a fait éprouver, en 1900, des pertes si cruelles à toute la région de Roubaix, où 17 maisons déposèrent leur bilan ? Les marchés au comptant auraient-ils jamais permis de tels excès de spéculation ?

Nous convenons, leur répondent leurs adversaires, que la spéculation reçoit à la fois des marchés à terme, qui constituent une simplification admirable du mécanisme des échanges, un encouragement et des facilités qui multiplient les transactions et qu'il résultera parfois du nombre et de l'étendue des opérations qui seront engagées, quelquefois dans le même sens, des soubresauts et même des crises temporaires, mais cet inconvénient sera bien compensé par le nivellement des prix qui, grâce au perfectionnement de l'organisation que l'on attaque, subiront toutes les influences, qui à la même minute, dans les pays les plus éloignés, doivent agir sur les prix, mais en corrigeant par l'universalité du marché ainsi établi les unes par les autres. Les différents pays constitueront ainsi une sorte de société d'assurance mutuelle contre les risques résultant des mauvaises récoltes, des excès de la spéculation ou de tout autre cause, alors que jadis, lorsqu'il n'existait que des marchés au comptant, chaque pays, et souvent dans ce pays chaque province devait supporter séparément ces aléas.

L'on ne peut de plus prétendre que supprimer les marchés à terme serait amener la fin des crises et des bouleversements de prix, car l'histoire économique nous apprend que ces perturbations étaient jadis à la fois plus accentuées et plus fréquentes que celles dont nous avons à souffrir aujourd'hui. Sans doute, aujourd'hui, les marchés où ne se feraient que des opérations au comptant, ne seraient plus isolés comme ils l'étaient autrefois, une mauvaise récolte n'y causerait pas une disette, car ils profiteraient eux aussi du perfectionnement des moyens d'information et de transports, mais il y aurait entre eux et leurs voisins une proportion beaucoup moins parfaite, un nivellement des cours beaucoup moins absolu, chacun

d'eux étant influencé par des causes locales. En Allemagne, après la suppression des marchés à terme, on constata en 1896 un écart de 14 marks 1/2 entre le marché de Berlin et celui de Paris et un écart de 23 marks avec celui de Budapesth. S'il faut avouer que les excès de la spéculation que permettra le mécanisme des marchés à terme auront quelques inconvénients, il faut donc convenir qu'ils seront contrebalancés et au delà par ces heureux résultats.

S'il nous faut maintenant, jouant le rôle d'arbitres dans ce débat, essayer d'en dégager une conclusion. Il semble que l'on puisse formuler que le véritable reproche que l'on puisse adresser aux marchés à terme, le seul qui soit démontré, c'est d'exciter au jeu. Cela aura des effets funestes pour les individus qui pourront s'y ruiner, pour la collectivité qui, en cas d'excès de spéculation trop considérables, pourra voir ses marchés bouleversés par des crises et enfin, cela permettra l'exécution de manœuvres comme celles que nous avons reprochées aux corners spéculatifs.

Ces inconvénients sont-ils compensés par des avantages équivalents ? Leurs partisans prétendent que oui et au delà.

En premier lieu, disent-ils, — c'est l'argument cité plus haut — les marchés à terme répartissent les marchandises à travers le monde, sur tous les points où le besoin s'en fait sentir et, conséquence naturelle, en proportionnant ainsi les offres aux besoins, ils égalisent les prix obtenus dans les différents pays. Grâce à eux, les événements particuliers ont une portée universelle, les baisses ou les hausses locales sont transmises dans tout le monde civilisé et se neutralisent pour former un cours qui sera le même sur les divers marchés, à peine différencié par le coût du frêt et les tarifs douaniers. Dans chaque pays, producteurs, intermédiaires et consommateurs seront avertis des prix ainsi fixés par des cotes officielles et ils retireront de ces renseignements une grande

sécurité pour leurs opérations respectives ; on portera enfin à leur connaissance à des dates très rapprochées — quelquefois tous les jours — l'état des approvisionnements, pour leur permettre d'escompter l'avenir.

En second lieu, en concentrant les affaires sur de grands marchés qui prendront une importance considérable, puisque parfois il n'y en aura qu'un ou deux dans le pays à traiter la même marchandise, en y réunissant tous les vendeurs et tous les acheteurs nationaux les marchés à terme rendront l'exercice du commerce, qui agira par grandes masses, beaucoup plus facile. Pour le sucre, par exemple, il arrive très fréquemment sur le marché de Paris des ordres télégraphiques très importants, valables sous condition d'une réponse le jour même de leur transmission. Or, sans le mécanisme des achats à découvert, un courtier pourrait-il accepter une commande de 50 à 60.000 sacs, pourrait-il se les procurer de suite en fabrique, à un prix qui satisfasse son client, évidemment non. Or, comme l'offre aurait peut-être été faite simultanément sur d'autres places étrangères, ce serait une commande importante de perdue pour l'industrie française. Pour certaines marchandises comme le sucre, que nous venons de prendre pour exemple, la majeure partie, sinon la totalité des affaires d'exportation, se concluent au moyen de marchés à terme (1).

Mais le grand avantage, dont font état les partisans du nouveau mode des échanges, celui qu'ils opposent victorieusement à leurs adversaires qui les accusent de soutenir le jeu et ses conséquences facheuses, c'est la faculté que les opérations à découvert donnent aux producteurs, aux intermédiaires et aux industriels, de conclure des marchés où il rentrera le moins possible d'aléa, de contracter une sorte d'assurance contre les risques défavorables, assurance qui leur permettra d'exercer leur profession en toute sécurité, et ceci en achetant et vendant à

(1) Loiseau. *Revue Polit. et Parlem.*, 10 déc. 1900.

la même époque, c'est-à-dire, à des cours étroitement proportionnés, la matière première qu'ils veulent transformer et le produit fabriqué, s'ils sont des industriels, le produit qu'ils destinent à la revente, s'ils sont des négociants. Les marchés à terme, concluent leurs partisans, permettent ainsi de ne pas jouer. Prenons, disent-ils, par exemple, le cas des producteurs de sucre.

La betterave a sucre est semée en avril et récoltée de fin septembre à fin novembre, la fabrication du sucre se fait de fin octobre à fin janvier. Or, que se passe-t-il actuellement avec l'organisation des marchés à terme ? Le fabricant de sucre conclut avec le cultivateur ses contrats pour la fourniture des betteraves en janvier, c'est-à-dire quatre à cinq mois avant qu'elles soeint semées, huit à neuf mois avant qu'elles soient livrées, sans savoir, par conséquent, qu'elle sera la valeur de la récolte, et lui-même vend son sucre un an avant de pouvoir en donner livraison. Ainsi agriculteur et industriel peuvent travailler en toute sécurité, n'entreprendre la production, l'un de ses betteraves, l'autre de son sucre, qu'après être assurés d'en avoir trouvé le placement à un prix qui les satisfasse et se débarrasser de tous les risques aux dépens du spéculateur qui jouera sur l'état des récoltes dans l'année qui viendra (1).

Mêmes résultats pour le meunier qui achète des grains pour alimenter son moulin. S'il a une exploitation importante, il est obligé de faire souvent longtemps à l'avance des achats considérables. Or, quelle est la situation d'un industriel qui a en magasin une provision de 20.000 ou 30.000 quintaux ? Le cours de la farine étant étroitement dépendant de celui du blé, si le prix de cette denrée monte, il fait en plus du gain normal que lui assure son travail de transformation, de très gros bénéfices, mais s'il baisse, il éprouve des pertes très sensibles, si bien que non seulement il peut se faire qu'il n'obtienne pas de

(1) Loiseau. *Rev. Polit. et Parlem.*, 10 déc. 1901.

bénéfice industriel, qu'il n'ait aucune rémunération de son travail, mais encore que l'opération se termine pour lui par une perte. Le meunier ayant une exploitation importante, en constituant ses approvisionnements, jouerait, pour ainsi dire, à la hausse. Avec l'organisation des marchés à terme, il vend sa farine le jour même qu'il achète son blé, à un cours correspondant, qui lui assur une bénéfices industriel certain (1).

Mais non seulement, disent les termistes, les industriels qui transforment la matière première, pourront profiter de ces différents avantages, mais, dans certains cas, les négociants eux-mêmes, dont le rôle consiste pourtant à escompter les événements et par conséquent à supporter parfois ce qu'ils peuvent avoir de fâcheux, pourront exercer leur profession sans aucuns risques. Il en sera ainsi, par exemple, pour les négociants qui approvisionnent le marché national par des achats faits à l'étranger. Sans le mécanisme des marchés à terme, ils ne pourraient opérer sans spéculer à la hausse et risqueraient ainsi, pour certaines matières, comme le coton, de perdre une partie de leur capital ; en employant ce mode des échanges, au contraire, ils feront, suivant les cas, ou une opération blanche ou ils obtiendront un léger bénéfice certain. Ou bien, en effet, ils vendront simultanément sur le marché national à un cours légèrement supérieur les qualités pour lesquelles ils viennent de passer un ordre à l'étranger, ou bien ils concluront la vente et l'achat au même prix, mais ils se seront assurés d'une qualité donnée et il la vendront en touchant une prime de qualité. Ce seront encore les marchés à terme qui permettront aux négociants de soumissionner sans risques dans les adjudications publiques, pour des marchandises à livrer quelquefois un an plus tard ; s'ils ne se couvraient pas, ils spéculeraient, en effet, à la baisse. En employant les opérations à découvert ils agiront d'une façon certaine, ce

(1) Raphaël-Georges Lévy. *Annales des sciences polit.*, janv. 1901.

résultat sera très heureux pour eux ; il ne le sera pas moins pour l'Etat, qui, grâce à la diminution des risques paiera des prix beaucoup moins élevés.

Tous ces avantages, concluent les partisans des marchés à terme, compensent, et bien au-delà, les légers inconvénients que peut présenter leur fonctionnement. Quelles seraient, du reste, ajoutent-ils, les conséquences de leur suppression. Les producteurs de blé seraient complètement sous la domination de leurs voisins, meuniers ou marchands de blé ; sur les marchés de province étroits ou limités, le spéculateur qui possèderait de gros capitaux et pourrait faire des approvisionnements en disponible, serait, en effet, absolument le maître de régler les cours dans sa région. Pour les producteurs de betteraves et les fabricants de sucre, ce serait la désorganisation complète de leurs industries. Enfin, pour toutes les autres marchandises, coton, laine, café, etc., supprimer les opérations à découvert serait ruiner les places qui les traitent et leur faire perdre toute importance au profit des marchés étrangers. Les négociants du pays où serait prise cette mesure, privés de toutes les facilités que donnent pour les transactions ce mécanisme perfectionné des échanges, verraient leurs opérations diminuer, surtout leurs opérations avec les pays étrangers. Enfin l'Etat paierait plus cher dans ses adjudications, d'où augmentation du budget des dépenses, d'autre part, ses recettes seraient moindres, moins de transactions commerciales amenant naturellement moins de patentes, moins de transports, moins de perceptions de tout genre.

Le tableau est probablement poussé au noir, mais il semble qu'il contienne une part de vérité, et qu'à l'heure actuelle les marchés à terme soient utiles et nécessaires à la vie économique du pays. On ne peut donc songer à les supprimer pour faire disparaître du même coup les manœuvres auxquelles ils donnent naissance, et il faut s'efforcer d'en perfectionner le mécanisme pour mettre obstacle aux accaparements qui seront tentés, soit

sur les marchandises, soit sur les papiers qui les représentent. Quelles mesures peut-on proposer à cet effet ?

Celle qui paraît s'imposer en premier lieu, c'est l'élargissement du type qui, pour chacune des marchandises, servira de base aux échanges. Autrefois, lors de l'époque où les marchés au comptant étaient le seul mode de transaction, les affaires se faisaient sur échantillons, mais cette méthode entraînait bien des retards et bien des longueurs, elle ne permettait pas de profiter suffisamment des facilités que donnait le progrès des moyens de communication et de transport ; aussi, même avant l'organisation du mode perfectionné des échanges qui est en usage aujourd'hui, y avait-on renoncé et avait-on adopté des qualités moyennes sur lesquelles les transactions étaient arrêtées. A l'heure actuelle, les marchandises qui sont cotées dans les Bourses de commerce et font l'objet des marchés à terme sont celles qui possèdent le trait distinctif d'exister en quantités considérables, d'être suffisamment semblables pour pouvoir être vendues et achetées par simple désignation de quantité et de qualité, et de ne pas nécessiter la présentation d'échantillons. Mais comme certaines de ces marchandises ont des variétés très nombreuses, afin de rendre possibles les transactions, pour chacune d'elles, les Commissions qui seront à la tête des Bourses de commerce, désigneront la spécialité qui servira de base aux transactions. Mais, en outre, l'opération du marché à terme nécessitera, de la part des parties, la désignation d'une quantité, d'une époque, et enfin d'un prix. La spécialité choisie sera le type du marché. Ainsi, sur le marché de Paris, pour le sucre, le type choisi est le sucre n° 3, c'est sur cette qualité que se font toutes les transactions à terme ; pour le blé c'est le type farine-fleur de Paris ; il est déterminé chaque mois, par la moyenne de douze farine-fleur, provenant des usines de douze meuniers-fabricants du rayon d'approvisionnement de Paris ; tout blé pour être admis aux transactions à terme doit être

expertisé et trouvé égal à la moyenne ainsi déterminée.

Or, l'on comprend que plus le type ainsi choisi pour servir d'objet aux échanges sera étroit, c'est-à-dire représentera des marchandises peu nombreuses et plus les manœuvres de fin de mois, l'accaparement, seront faciles à tenter et à réussir. Comme nous l'avons vu, le corner spéculatif consiste à arrêter en fin de mois toutes les filières de façon à ne plus laisser de marchandises en circulation. Or, les filières représentant rigoureusement les marchandises en magasins, moins ces marchandises seront nombreuses, et plus l'opération sera facile à tenter. Si l'étain a donné lieu à de si fréquents accaparements, c'est qu'on n'en admet la livraison qu'en détroits et non en banka.

Aussi, lorsque l'on examine les mesures qui peuvent être prises pour mettre obstacle à des pratiques si condamnables, l'élargissement du type apparaît-il comme le premier remède à employer. Cette mesure, plusieurs Bourses l'ont déjà adoptée à la suite de manœuvres dont leur marché avait été bouleversé. Jusqu'en 1888, le type choisi pour le cuivre sur le marché de Londres, était très étroit, toutes les transactions en Bourse ne se faisaient que sur les warrants des barres du Chili ou *gobs*. « Au moment des opérations de Secrétan, l'achat par la Société des métaux, en 1887-88, de tout le stock disponible, amena l'étranglement des vendeurs à découvert ; le Comité du Métal-Exchange décida, à la date du 1er août 1888, que les vendeurs de *gobs* ou cuivres du Chili avaient le droit de se libérer en livrant des *gmbs* ou *good merchantablebrands of copper*. Ces *gmbs* comprenaient une série de marques de cuivre de toutes provenances et de toutes qualités, depuis les marques les plus recherchées et les plus chères, comme le Lake supérieur, jusqu'aux marques les plus ordinaires pour le laminage ou la fonderie. Le résultat fut de donner beaucoup plus d'ampleur au marché et ce fut là une des causes de l'in-

succès des opérations tentées alors sur les cuivres (1). » Actuellement le type admis est le Standard qui comprend toutes les marques de cuivre du monde.

Egalement en 1889, après le corner tenté à Hambourg qui provoqua des variations de cours fantastiques et ruina la place pour deux ans, on élargit le marché en permettant aux vendeurs de livrer, au lieu du Santos, des cafés d'autres provenances en payant une certaine amende. A Roubaix, où existaient jadis pour la laine deux types de provenance : Buénos-Ayres et Australie, on a, par peur, en sériant ainsi les laines et en les isolant, de rétrécir le marché et de provoquer l'étranglement, créé un type unique : le type B.

On agrandira encore le marché par l'admission à l'équivalence, en permettant la livraison de marchandises légèrement différentes du type, qui seront arbitrables sur lui moyennant une plus ou une moins-value.

L'élargissement du type qui servira d'objet aux transactions paraît donc être un remède efficace contre les corners, puisque lorsqu'une place vient d'être victime d'une manœuvre de ce genre, et que les intéressés, encore tout échauffés des dangers courus, cherchent tous les moyens d'en prévenir le retour, c'est le premier qu'ils emploient. Mais cette mesure, disent les anti-termistes, n'ira pas sans un inconvénient. L'acheteur, en effet, du moins l'acheteur sérieux qui achète, soit pour transformer, soit pour revendre, a souvent besoin d'une marchandise spéciale, d'une qualité déterminée ; or, si pour élargir le marché et prévenir l'accaparement, on autorise le vendeur, par l'admission à l'équivalence, à lui livrer de la laine grossière, au lieu de la laine fine, du coton chargé de feuilles, en place de coton propre, le marché à terme ne sera plus un mode de transaction dont pourront se servir les industriels et les négociants désireux de s'approvisionner, mais simplement un instrument de

(1) Dolléans. De l'Accaparement.

jeu. On remédiera à cet inconvénient très réel par l'emploi des marchés à primes de qualité. Si l'acheteur apprécie avant tout le bon marché, il se contentera de la qualité courante, si au contraire il tient à une qualité déterminée, il pourra se la procurer moyennant une légère prime. Le mécanisme du marché à terme, grâce à son élasticité, pourra ainsi satisfaire tous les besoins.

Le second moyen proposé après l'élargissement du type, pour mettre obstacle aux manœuvres d'accaparement et moraliser les transactions, est la création, sur chaque marché, d'un organe qui sera sous la surveillance des dirigeants de ce marché, l'intermédiaire obligatoire entre tous les contractants et qui, recevant tous les engagements des acheteurs et des vendeurs, aura pour mission : en premier lieu, d'en assurer l'exécution, et secondement, de s'opposer à toute spéculation déloyale. Des institutions de ce genre fonctionnent sous le nom de Caisses de liquidations au Havre et à Hambourg, pour le café, à Roubaix, pour la laine, au Havre, pour le coton. Voici comment elles remplissent les deux parties de leur tâche. En premier lieu, assurer l'exécution des engagements ; la Caisse de liquidation qui enregistre une opération traite directement avec l'acheteur et le vendeur, ces deux contractants ne se connaissent pas, ils ne connaissent que la Caisse dont ils ont, l'un un bulletin de vente, l'autre un bulletin d'achat. La Caisse quoique se portant ainsi acheteur et vendeur n'est pas cependant, comme on pourrait le croire, une maison de jeu faisant la contre-partie de paris à la hausse ou à la baisse, car elle n'accepte que des engagements de vente ou d'achat se compensant exactement. Pour assurer leur exécution et se garantir elle-même de tout risque, elle exige de chaque contractant, avant la délivrance par elle d'aucun bulletin de vente ou d'achat, un déposit original, qui, par exemple, est au Havre de 6 francs par balle de coton ; de plus à chaque variation de cours, fût-elle seulement de 1 franc, elle exige de la partie contre laquelle les événements

semblent tourner une marge qui doit être versée avant la Bourse du lendemain, faute de quoi le contrat en souffrance est exécuté dans cette séance. Cette règle ne souffre aucune exception et les maisons les plus sérieuses, les crédits les plus sûrs y sont soumis comme les autres. Ainsi est assuré, d'une part, l'exécution des engagements, d'autre part, la sécurité de la Caisse.

Mais la Caisse a encore une autre mission : protéger le marché contre les tentatives d'accaparement, comment la remplira-t-elle ? La réponse est facile, dit-on ; connaissant nécessairement la portée de toutes les opérations engagées sur la place, les dirigeants de la Caisse, quand quelques-unes leur paraîtront, par leur ampleur, dépasser les limites normales de la spéculation et constituer un danger, seront à même d'arrêter la tentative de troubler les cours. Ils procèderont, soit en décourageant les spéculateurs par l'exigence de déposits, deux fois, trois fois, dix fois plus élevés qu'en temps normal, soit même en refusant l'enregistrement de tous nouveaux contrats sur les mois visés.

La Caisse de liquidation assure donc une grande sécurité aux marchés à terme et c'est là un avantage très précieux. Mais l'excès même de ses qualités soulève des reproches qui, paraissent assez sérieux pour que l'on puisse craindre, de ne pas voir cette institution adoptée par tous les marchés. En premier lieu, par la réglementation très sévère que nécessite la sécurité absolue que l'on veut assurer, par l'obligation imposée de verser des déposits et surtout des marges journalières, on décourage un peu la spéculation, on éloigne le joueur ; or si, au point de vue moral, ce résultat est satisfaisant, il l'est moins au point de vue économique, car les transactions manquent un peu d'ampleur, et le négociant ou l'industriel qui veulent faire des opérations sérieuses manquent quelquefois de contre-partie.

Enfin, le fonctionnement de la Caisse de liquidation, tel que nous venons de le décrire, est incompatible avec

l'exercice de certaines industries, comme l'industrie sucrière, par exemple. Le fabricant de sucre doit, en effet, comme nous l'avons vu précédemment, vendre son sucre au mois de janvier, pour le mois d'octobre ou le mois de janvier suivant, c'est-à-dire huit mois ou un an avant de l'avoir produit ; or, va-t-on le forcer pendant toute cette période à verser des marges et à débourser ainsi des sommes considérables ? « Au marché de Paris, au contraire, où l'importance du mouvement effectif est énorme, la liberté du courtage permet à l'industriel ou au négociant honorablement connu de trouver du crédit (1). »

Pour ces différentes raisons, les Caisses de liquidations qui, lorsqu'elles pourront s'implanter sur un marché, auront des effets si heureux, ne seront donc pas favorables à l'échange de toutes les marchandises et ceci explique pourquoi quelques essais ont échoué, notamment sur la place de Paris où ils pouvaient pourtant se recommander de puissants patronages.

Aussi certains marchés ne voulant pas s'astreindre à une discipline aussi rigoureuse, mais désireux cependant de prévenir le retour de manœuvres dont ils avaient pu constater l'effet fâcheux, ont-ils introduit dans leurs règlements des dispositions qui donnent aux Comités ou Commissions qui sont à leur tête le pouvoir, en cas de crise, de se poser comme arbitres entre les spéculateurs et d'autoriser ceux d'entre eux qu'ils jugent être les victimes de manœuvres déloyales à suspendre ou à modifier le contrat qui les lie.

Cette mesure de précaution présente aux yeux de certaines personnes l'avantage, tout en faisant échouer les manœuvres d'accaparement, de laisser subsister une parfaite liberté des échanges. En 1899, après le corner qui eut lieu à Londres sur le cuivre, les directeurs du Métal-Exchange ont introduit dans le règlement une clause qui n'a pas encore été appliquée du reste, aux termes de

(1) Loiseau *Rev. Polit. et Parlement.*, 10 déc. 1900.

laquelle, lorsqu'une pétition signée par douze membres au moins du London-Métal-Exchange signale au Comité qu'un corner s'est formé, et demande son interventions, « si le Comité convoqué à une réunion spéciale, où au moins cinq ou six membres sont présents, prend en considération les faits allégués par la pétition et les tient pour bien fondés, et si les directeurs du Métal-Exchange sont d'accord avec le Comité, un Comité spécial est chargé d'examiner cette pétition. Il est composé de cinq directeurs choisis par le « Board of Directors » de cinq membres du Comité délégués par lui, de quatre membres de la Bourse, qui ne sont ni directeurs, ni membres du Comité, et qui sont désignés par le Comité. Ce Comité spécial, dans une réunion à laquelle doivent assister au moins sept de ses membres, aura le pouvoir de donner au contrat en suspens lors de la pétition, telle solution qu'il jugera bonne et qui sera obligatoire pour les parties :

(*a*) Prolonger le terme pour une durée qui ne dépasse pas trois mois.

(*b*) Modifier les conditions du contrat dans le sens qui lui paraît désirable.

(*c*) Fixer le prix et la date du règlement.

Enfin, certaines places, comme la place du Havre, ont entendu prévenir l'accaparement en tout temps, par l'institution d'une mesure spéciale : la clause de déport : « moyennant une pénalité fixe et assez modérée, les contrats qui n'auront pu être livrés dans le mois stipulé pourront être exécutés pendant tout le mois suivant (1). »

Les remèdes, comme on le voit, ne manquent pas pour mettre obstacle aux tentatives des spéculateurs sans scrupules, qui s'efforceront d'étrangler, en fin de mois, leurs adversaires. Elargissement du type, admission à l'équivalence, caisse de liquidation, prolongation ou résiliation des contrats prononcée pour cause de force majeure, clause de déport.... chaque marché pourra choisir

(1) Olivier Senn. *Rev. Polit. et Parlement.*, 10 juillet 1901.

CONCLUSION

Depuis vingt-cinq ans, on voit, dans tous les pays, se former chaque année plus nombreux des groupements de producteurs et de commerçants. Les ententes de producteurs surtout se multiplient d'une façon singulière. Aux Etats-Unis, si le nombre des trusts varie selon les statistiques, on évalue communément à 30 ou 35 milliards les capitaux qu'ils mettent en œuvre, et l'on estime que le quart de la richesse nationale consacrée à la production est ainsi entre les mains de leurs dirigeants ; ils ont envahi, non seulement les industries ordinaires, mais les services publics sont fréquemment sous leur domination, et quelques trusts internationaux disposent des moyens de production d'une marchandise dans le monde entier. En Angleterre, si le mouvement qui date d'une époque plus récente n'a pas encore pris cette importance, les trusts commencent pourtant à être puissants et nombreux. En Allemagne, la grande majorité des industries est dirigée par les cartels, ils y sont plus de 300 réunis en Fédération. L'Autriche-Hongrie, la France, la Belgique, voient certaines branches de la production, et non des moindres, dirigées par eux, et la contagion a gagné jusqu'à la Russie, un pays neuf, qui naît à la vie industrielle.

On peut discerner deux causes au mouvement qui pousse ainsi d'anciens rivaux à oublier leurs querelles passées pour s'unir dans une action commune, qui décide des chefs d'exploitation à abandonner leur indépendance pour se soumettre sans murmurer aux décisions

d'un Comité directeur ou d'un conseil d'administration qui dirigera, comme une seule entreprise, toute l'industrie monopolisée. Ou bien, en concluant des cartels, on désire par des ententes, qui réuniront tous les producteurs de la même spécialité, mettre fin à une concurrence meurtrière, s'assurer vis-à-vis de l'acheteur et vis-à-vis de l'intermédiaire une situation privilégiée et profiter de tous les bénéfices que les tarifs douaniers assurent aux producteurs nationaux et dont, dans les conditions ordinaires de l'industrie, leur rivalité les empêche de profiter. Ou bien, en formant des trusts, on veut, par la fusion en une seule des exploitations les plus fortes et les mieux outillées, constituer des entreprises à qui la force de leurs capitaux, les économies de frais généraux que leur fera réaliser une concentration industrielle et commerciale poussée à l'extrême, permettront de produire à meilleur compte que la plus favorisée de leurs rivales, entreprises qui auront de ce fait, sinon un monopole, du moins une action toute-puissante sur le marché intérieur, et pourront envisager avec confiance les luttes internationales.

Les producteurs, lorsque la nature de leur industrie permettra au groupement de se former et de fonctionner, retireront fréquemment de leur accord des effets fort heureux. Lorsqu'ils adopteront, en effet, le procédé du cartel, l'entente permettra de subsister aux petites exploitations qui, sans elles, auraient peut-être été fatalement absorbées par les grandes, à toutes elle fera obtenir, grâce à la situation privilégiée de vendeur unique qu'aura le groupement, des prix de vente plus élevés et adoucira pour ses adhérents l'effet des crises industrielles. Le trust, en réunissant en une seule les entreprises les plus fortes et les mieux outillées, fonctionnant dans la branche de la production qu'il voudra dominer, en partageant entre elles les différents articles à fabriquer, de façon à produire par séries, en répartissant ses frais généraux sur une énorme quantité de marchandises, en écono-

misant enfin la majeure partie des frais de réclame, de publicité, et de représentation que faisaient les exploitations jadis concurrentes qu'il a réunies dans une action commune, constituera, lorsque la nature du produit visé le permettra, lorsque les avantages de la nouvelle organisation n'auront pas été escomptés avec trop d'exagération, une exploitation perfectionnée, qui produira à meilleur compte que ses rivales, triomphera ainsi dans les luttes internationales et donnera à l'industrie où elle sera formée un essor très vigoureux.

Il semble que l'Etat ne doive pas mettre obstacle au mouvement qui pousse ainsi les industriels à se grouper, à concentrer leurs forces, et les empêcher de profiter de ces différents avantages. En premier lieu, pour une raison d'équité. Il paraît injuste, en effet, à une époque où l'on admet presque tous les individus à jouir des bienfaits de l'association, où l'on fait profiter de son usage les manifestations les plus diverses de la vie sociale, où l'on se réunit pour jouer et pour prier, pour faire triompher ses idées ou pour vivre à meilleur compte, de faire des commerçants et des industriels une classe à part, à laquelle l'entente sera interdite, de les forcer à une lutte perpétuelle, dans l'espoir que de ce combat qui entraînera pour eux de nombreuses ruines, il résultera quelque bien pour les autres catégories de citoyens, et de leur défendre de s'unir pour vendre, alors qu'on permet aux consommateurs de se grouper pour acheter. Si jadis, il est vrai, étant donné l'ordre économique si défectueux, il eût peut-être été imprudent pour les gens qui avaient la charge de défendre la collectivité de permettre ces accords et s'ils eussent dû, invoquant les intérêts supérieurs dont ils avaient la garde, fermer l'oreille à la raison que nous venons d'invoquer, et les interdire, il n'en est plus de même aujourd'hui, où grâce aux perfectionnements des moyens de communication et de transport, les dangers qu'ils peuvent présenter pour la collectivité sont bien diminués.

Il faudra, en second lieu, autoriser ces accords, par raison d'utilité. La société a, en effet, intérêt à voir se développer la forme d'industrie la plus perfectionnée, celle qui lui donnera les différents objets dont elle a besoin au meilleur compte, et il y a lieu de passer sur quelques inconvénients pour permettre au régime économique perfectionné de s'implanter. Il semble donc que le rôle de l'Etat doive consister à assurer, à mesure que les circonstances le permettront, une liberté de plus en plus complète, au milieu de laquelle les formes d'industrie se développeront suivant leur valeur respective.

Enfin, si le souvenir des méfaits dont se sont rendus coupables certains groupements, et la crainte de voir les dangers qu'ils peuvent présenter pour la collectivité augmenter à mesure que leur nombre se multipliera faisaient repousser ces raisons, ne devrait-on pas se résigner à voir se développer le phénomène nouveau, sans tenter de le combattre de front, par suite de l'inefficacité absolue qu'ont eue toutes les mesures législatives qui ont voulu le supprimer, au lieu de s'appliquer à corriger ses excès.

Pour toutes ces raisons, raison d'équité, raison d'utilité, raison d'efficacité, une législation rationnelle devra donc permettre aux producteurs de se grouper, soit qu'ils aient pour but de supprimer entre eux la concurrence et de se partager avec équité les bénéfices qu'ils retireront de leur entente, soit qu'ils aient en vue de fonder une exploitation perfectionnée, qui sera en mesure de produire à meilleur compte que ses rivales. Il semble même, et cette fois cela ne sera plus pour des raisons d'équité, mais par crainte d'entraver une opération utile et légitime comme la spéculation, qu'il sera préférable de ne pas essayer de réprimer pénalement, quelque nuisibles et scandaleuses qu'elles soient, les coalitions commerciales, comme les corners ou les syndicats financiers, mais de laisser leurs auteurs trouver leur châtiment dans les pertes cuisantes, qui seront pour eux le

résultat ordinaire de leurs opérations. Comme l'a fait observer M. Raffalovich, quelle amende judiciaire pourra jamais équivaloir les cinquante ou soixante millions que coûtera aux capitalistes qui l'auront tentée, une tentative comme celle de M. Secrétan ? Il serait, en effet, si difficile de distinguer entre leur moyen d'action habituel, l'accaparement et un acte de prévoyance économique comme l'approvisionnement, tous deux usant du même procédé : l'achat, que l'on risquerait en édictant contre l'un, des pénalités rigoureuses, de décourager les opérations commerciales les plus légitimes. De plus, toute législation purement nationale, toute répression isolée, serait absolument inefficace, et d'autre part, obtenir sur ce point l'accord de tous les gouvernements paraît bien difficile.

Une législation qui ne sera pas l'émanation des passions populaires mais qui cherchera à appliquer à la matière les règles du juste, en tenant compte des conditions nouvelles de l'ordre économique actuel, devra donc, en se dégageant des préjugés que l'on peut appeler séculaires, puisqu'ils remontent à près de deux mille ans en arrière, permettre aux producteurs et aux commerçants de s'associer, comme aux autres citoyens, et elle devra fermer les yeux sur l'accaparement.

Cependant, si, pour les différentes raisons que nous venons d'énumérer, ces accords doivent être reconnus légitimes, il n'en est pas moins certain que leur fonctionnement peut offrir de graves inconvénients pour certaines classes de la société. L'Etat doit donc, comme protecteur des faibles, comme arbitre entre les citoyens, empêcher les groupements qui se formeront d'abuser de leurs forces. Son intervention se justifie d'autant plus, que c'est souvent uniquement grâce à la faveur qu'il leur fait en les séparant de la concurrence étrangère par des tarifs douaniers, que les producteurs peuvent se réunir. Etant dans un grand nombre de cas responsable de l'existence du phénomène dont on a à se plaindre, il est

donc de toute équité qu'il en prévienne les effets fâcheux. Il s'efforcera de remplir cette tâche en édictant une réglementation.

Si les groupements de producteurs semblent présenter des résultats heureux, pour leurs adhérents et pour leurs ouvriers, s'il n'y a pas lieu, du reste, de s'alarmer pour ceux-ci qui, grâce à leur organisation syndicale, sont à même d'opposer à la concentration patronale la concentration ouvrière, et de dresser devant le monopole du capital le monopole du travail, il est d'autres catégories de citoyens qui demandent à être protégés.

En premier lieu, les capitalistes, les petits rentiers, les porteurs d'épargne, qui, alléchés par de savantes campagnes de presse, excités par le bruit qui se fait autour des grands groupements de capitaux, vont porter leur argent aux trusts et reçoivent en échange, des titres qui n'ont qu'une valeur fictive, la majoration des apports, l'excès des commissions payées au promoter et au syndicat financier, qui garantit l'émission, nécessitant la formation de la compagnie à un capital exagéré, en partie improductif, dont le loyer compromettra sa prospérité future. On s'efforcera de remédier à ce danger qui, il est bon de le remarquer, n'est pas particulier aux trusts, par un ensemble de mesures destinées à mettre les porteurs de capitaux, dont on sollicite le concours, à même, en premier lieu, de se rendre compte de la valeur de l'affaire dans laquelle ils vont placer leur argent, et ensuite, une fois qu'ils y seront entrés, d'en surveiller la gestion. Sans doute on ne pourra se flatter d'avoir ainsi sauvegardé tous les capitalistes contre les sollicitations attrayantes et dangereuses, des hommes d'affaires, à la conscience trop large ; beaucoup d'entre eux, en effet, ont trop d'insouciance pour étudier les chances de réussite d'une affaire avec soin, la plupart n'ont pas des connaissances suffisantes pour le faire avec fruit, on ne pourra donc espérer préserver que ceux d'entre eux qui

auront une prudence et une capacité moyenne. Mais on peut toutefois concevoir qu'éclairé par les chutes retentissantes qui ne manqueront pas de se produire, le public ne se laissera plus aussi facilement prendre à l'avenir aux boniments des faiseurs de trusts. Le rôle de l'Etat, du reste, consiste à donner à chaque citoyen le moyen de défendre ses intérêts, mais non pas à le mettre en tutelle pour la gestion de sa fortune.

Le second danger menacera les consommateurs. Formés dans le dessein de fortifier la situation de leurs adhérents et y réussissant, les groupements de producteurs, quelle que soit la modération de la conduite de leurs dirigeants, auront, de par leur but même, toujours pour effet d'améliorer cette situation aux dépens des consommateurs. Le producteur ayant intérêt à vendre le plus cher possible, le consommateur à acheter au plus bas prix qu'il pourra, toute organisation, toute concentration des forces de l'un des deux antagonistes ne pourra s'effectuer qu'aux dépens de son adversaire, en agissant, soit sur le prix de la vente, soit sur les conditions auxquelles elle sera faite. Et les résultats répondent bien à ce raisonnement. Autoritarisme dans leurs rapports avec leurs clients, élévation ordinaire des prix, conditions plus avantageuses consenties à l'étranger pour décongestionner le marché, tels sont les trois défauts dont se plaignent les consommateurs. Il est superflu de faire remarquer de quelle importance sont les deux derniers, qui peuvent donner aux industries nationales une infériorité sur leurs concurrentes étrangères. On y remédiera en soumettant les groupements de producteurs à une réglementation. Ils seront forcés de faire connaître leur existence et de déposer leurs statuts, ils devront, à des dates rapprochées, publier leurs prix de vente sur le marché intérieur et à l'étranger, ainsi que le chiffre de leurs exportations. Une commission supérieure dont la composition ne pourra laisser soupçonner l'impartialité, examinera les plaintes dont ils seront l'objet. En cas d'excès

de leur part, dans les prix qu'ils exigeront des consommateurs, ou dans les conditions de vente qu'ils leur imposeront, elle y remédiera en invitant le pouvoir exécutif à prendre plusieurs mesures, dont le jeu de la concurrence étrangère paraît être la plus générale et la plus efficace.

Contre les groupements formés dans les industries ayant un caractère de service public, comme les industries de transport ou les industries minières, contre les groupements internationaux, groupements vis-à-vis desquels les mesures auxquelles nous venons de faire allusion ne seraient de nul effet, l'Etat interviendra, en cas d'abus de leur part, en leur retirant, s'il y a lieu, la concession qui les a mis en pouvoir de la situation dont ils abusent, en provoquant, si ce moyen est praticable, par l'annonce d'une subvention, la formation de compagnies concurrentes ; la conclusion d'ententes entre groupements de différentes nationalités sera enfin défendue, l'Internationale des patrons sera interdite, comme l'est, dans plusieurs législations, l'Internationale des ouvriers. Tel est l'ensemble de mesures que l'Etat devra prendre pour défendre les consommateurs et rendre le fonctionnement des groupements dont il permettra la formation inoffensif; mais les intéressés, les consommateurs, ne devront pas s'abandonner entièrement à lui du soin de les protéger, mais ils devront encore essayer de lutter contre leurs adversaires, d'opposer à leur organisation, une organisation similaire et de dresser vis-à-vis de l'union des vendeurs, l'union des acheteurs, en fondant des coopératives. Sans doute, les consommateurs ordinaires qui n'achètent que pour leurs besoins, qui sont innombrables et qui ne se connaissent pas, ne seront pas en mesure, par conséquent, de fonder des associations assez puissantes, pour en tirer grand effet, mais les producteurs, agriculteurs ou industriels, qui sont en nombre limité, qui ont entre eux, des relations forcées, pourront en obtenir des résultats fort heureux, en se groupant par

régions et en opposant, sur ces marchés limités, au vendeur unique, l'acheteur unique.

L'Etat devra enfin préserver les industriels nationaux contre la concurrence déloyale que leur feront chez eux, sur leur propre marché, les groupements étrangers, qui, grâce aux bénéfices réalisés sur leurs concitoyens, viendront, soit selon la méthode des cartels, vendre à vil prix l'excédent de leur production pour éviter que des stocks ne se forment, ou, comme les trusts, écouleront une partie de leur fabrication sans bénéfices, ou à perte, de façon à produire en plus grande quantité et à pouvoir répartir leurs frais généraux sur une masse plus considérable de marchandises. On mettra obstacle à ces pratiques si fâcheuses pour les industries nationales, qui voient ainsi bouleverser toutes les conditions de leur production, en frappant de droits spéciaux les exportations faites à des prix très inférieurs à ceux demandés sur leur marché d'origine.

Par ces différentes mesures, les pouvoirs publics pourront se flatter de préserver la communauté contre les excès que la situation toute-puissante de certains groupements de producteurs pourra faire redouter de leur part, mais ce ne sera là qu'une partie de leur tâche : il leur faudra encore essayer de prévenir les inconvénients que peuvent présenter des coalitions commerciales. Les dangers que celles-ci offriront seront, en effet, à la fois plus considérables et plus difficiles à combattre. Elles se présentent aujourd'hui sous trois formes : le cartel de commerçants, le corner et le syndicat financier. Si l'on met de côté le cartel de commerçants, organisation légitime, qui est pour les négociants, comme son émule pour les industriels, le moyen de faire cesser une concurrence meurtrière et qui parfois leur permet, en outre, d'acquérir à meilleur compte les marchandises qu'ils destinent à la revente, les deux autres coalitions qui ont pour but de provoquer des variations de cours, l'une le corner sur les marchandises, l'autre le syndicat financier sur les

valeurs mobilières, sont singulièrement malfaisantes pour la collectivité. On ne peut de plus invoquer en leur faveur aucune excuse. Il y aurait donc tout intérêt à provoquer leur disparition ; la chose semble cependant bien difficile. Le syndicat financier, par les conditions de discrétion dans lesquelles il opère, est presque impossible à réprimer pénalement, et d'autre part, pour mettre obstacle à ses manœuvres, il faudrait modifier le mode les échanges actuellement en vigueur, le marché à terme ; or, dans le pays où l'on prendrait une telle mesure, qui paraît, du reste, presque impossible dans nos mœurs actuelles, l'on risquerait de décourager la spéculation et de détourner des Bourses nationales, au profit des places étrangères, une grande partie des transactions. Il semble donc que, de peur de l'aggraver, on doive se résigner à ce mal. Reste le corner ; il se présente sous deux formes : le corner réaliste qui opère sur la marchandise, en prend livraison et dont l'influence s'étend sur une période de plusieurs mois, quelquefois de plusieurs années, et le corner spéculatif qui n'agit que sur le papier : filières ou warrants, ne vise que des différences et dont l'action finit avec la liquidation du mois où elle a commencé. Il paraît impossible de mettre obstacle, par des mesures particulières prises dans un Etat, à la première de ces coalitions, qui est essentiellement internationale, qui accaparera dans le monde entier, la marchandise sur laquelle se fera sentir son action, et il semble que l'on doive seulement compter pour amener sa disparition sur les leçons, que les échecs répétés essuyés par d'audacieux monopolisateurs, donneront aux spéculateurs de l'avenir. Mais le second genre de corner, le corner spéculatif, qui n'opère, lui, qu'en fin de mois, sur une place déterminée, sera beaucoup plus aisé à combattre, car ses auteurs ne font qu'exploiter un défaut du mode des échanges et il suffira de modifier les règlements sur ce point, pour, sinon en amener l'entière suppression, du moins le rendre très rare. On agira, soit en élargissant

le type sur lequel se feront les transactions, soit en permettant de livrer à la place du type réglementaire, moyennant le paiement d'une prime légère, des marchandises similaires, mesures qui seront destinées, en agrandissant le marché, à rendre la manœuvre d'accaparement plus difficile, ou encore l'on créera sur chaque place un organe central qui sera l'intermédiaire obligatoire pour les transactions et qui les surveillera ; enfin, si ce remède paraît un peu sévère et de nature à gêner la spéculation, on autorisera sur chaque marché les Commissions ou Comités qui en auront la direction, à suspendre, en cas de manœuvre déloyale, l'exécution des contrats.

Telle sera donc la ligne de conduite qu'adoptera l'Etat vis-à-vis du phénomène nouveau qui prend d'année en année tant d'importance dans la vie économique des peuples. Il n'ira pas brutalement à l'encontre du mouvement qui, dans tous les pays, incite si violemment, producteurs et négociants à s'associer, à concentrer leurs forces, il permettra, au contraire, à leurs accords de se former. Il agira ainsi sous l'implusion de deux sentiments. En premier lieu, une pensée de justice : accorder à ces travailleurs, comme aux autres catégories de citoyens, le droit à l'association, ne pas les forcer à une lutte perpétuelle dans l'espoir qu'il en résultera quelque bien pour les autres classes de la société. Secondement, une idée d'utilité, permettre par la liberté à la forme supérieure d'industrie de s'implanter.

Mais si les pouvoirs publics se montrent ainsi libéraux et justes, ils ne perdront cependant pas de vue qu'une association qui groupera toutes les exploitations d'une industrie, qui réunira ainsi sous une même direction tout le capital et tous les instruments de production affectés dans le pays ou dans le monde entier à la production d'un objet utile à la collectivité, pourra présenter les plus graves inconvénients, soit pour la vie économique de la nation en réclamant du produit dont elle sera le seul ven-

deur des prix trop élevés, ou en favorisant les consommateurs étrangers; soit pour sa vie sociale en se servant de ses énormes ressources pour diriger les affaires publiques dans une voie qui sera souvent plus conforme à ses intérêts qu'à ceux de la collectivité.

Ils devront donc, tout en leur permettant de se former, surveiller étroitement les groupements de ce genre.

Le remède à ces dangers, la solution du problème, sera dans l'application à la matière des principes de droit public qui doivent inspirer la législation d'une nation bien policée. L'Etat doit accorder la liberté d'association de la façon la plus large et la plus libérale, mais en même temps, en surveiller l'exercice. Plus dans un pays, les groupements, quel que soit le but qu'ils se proposent, groupements politiques secondaires, groupements sociaux, groupements économiques, seront puissants, plus le groupement politique supérieur, l'Etat, devra y être fort, pour les empêcher, soit d'empiéter sur ses attributions, soit d'écraser « la poussière d'individus » qui git à leurs côtés.

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION. 3

PREMIÈRE PARTIE

Les coalitions de producteurs et de commerçants au point de vue économique.

Première section : Les coalitions de producteurs

CHAPITRE PREMIER. — Le cartel. 20

I. — La formation du cartel 24

II. — Le fonctionnement du cartel. 36

III. — Les effets du cartel 75

Pour ses adhérents. 76

Pour les consommateurs. 88

Pour les ouvriers. 112

CHAPITRE II. — Le pool. 147

CHAPITRE III. — Le trust 162

I. — Définition. Distinction du trust moderne du trust primitif 162

II. — La formation du trust 165

III. — Le fonctionnement du trust 203

IV. — Les effets du trust 240

Pour ses adhérents 240

Pour les consommateurs. 260

Pour les ouvriers. 277

Au point de vue social. 284

Deuxième section : Les coalitions de commerçants

INTRODUCTION. 295
CHAPITRE PREMIER. — Le corner. 300
CHAPITRE II. — Le syndicat financier. 317
CHAPITRE III. — Le cartel de commerçants. 320

DEUXIÈME PARTIE

Les coalitions de producteurs et de commerçants au point de vue critique

Première section : Les ententes de producteurs

CHAPITRE PREMIER. — Les ententes de producteurs sont-elles le résultat de l'évolution économique ? 327
I. — Le cartel 333
II. — Le trust. 341

CHAPITRE II. — Avenir des coalitions industrielles. . . 349
I. — Le cartel. 350
II. — Le trust. 392

CHAPITRE III. — Trusts ou cartels 407

Deuxième section : Les coalitions de commerçants

CHAPITRE PREMIER. — Les coalitions commerciales que nous voyons fonctionner aujourd'hui, constituent-elles un fait nouveau? Leur avenir 413

TROISIÈME PARTIE

Les coalitions de producteurs et de commerçants au point de vue juridique

Première section : Droit ancien

CHAPITRE PREMIER. — L'accaparement jusqu'au commencement du XIX^e^ siècle 423

Deuxième section : Droit moderne

CHAPITRE PREMIER. — Législations considérant comme un délit la formation même du groupement 442

CHAPITRE II. — Législations qui ne répriment que les actes délictueux commis par les groupements. 457

CHAPITRE III. — Législations où il n'existe aucune disposition pénale concernant les coalitions. 478

Troisième section : La législation rationnelle

CHAPITRE PREMIER. — Les coalitions industrielles et commerciales sont elles légitimes ? L'accaparement doit-il être considéré comme un délit ? . . . 483

CHAPITRE II. — Préservation des capitalistes. 512

CHAPITRE III. — Préservation des consommateurs. . . 538

CHAPITRE IV. — Préservation des industries nationales contre les groupements de producteurs étrangers 569

CHAPITRE V. — Remèdes aux coalitions commerciales. 586

CONCLUSION 609

Typographie. A. DAVY, 52, rue Madame, Paris. — *Téléphone.*

BIBLIOTEKA NAUKOWA WAP

38910/I
/2

Biblioteka [illegible] Polit. [illegible]

BIBLIOTEKA WAM
38910/2