

(N^o ⁽¹⁾ 67.)

CHAMBRE DES REPRÉSENTANTS.

SÉANCE DU 14 FÉVRIER 1869.

RAPPORT

SUR

L'ORGANISATION DES SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES

EN FRANCE,

PAR

C. F. WÆLBROECK,

PROFESSEUR A L'UNIVERSITÉ DE GAND.

BRUXELLES,

FR. GOBBAERTS, IMPRIMEUR DU ROI, SUCCESSEUR D'EM. DEVROYE,

RUE DE LOUVAIN, 40.

1869

(2)

DE L'ORGANISATION

DES

SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES EN FRANCE.



CONSIDÉRATIONS GÉNÉRALES.

Il y a huit années environ, les associations ouvrières, jusqu'alors assez rares et en déclin plutôt qu'en progrès, ont pris tout à coup un nouvel et vigoureux essor et ont conquis en peu de temps, dans l'ordre économique, une importance qu'elles n'avaient jamais eue auparavant. Fait remarquable, ce mouvement aussi rapide que puissant s'est produit, à la même heure, chez trois peuples de mœurs et de race différentes, en Allemagne, en Angleterre et en France. De là, il s'est répandu en Suisse, en Belgique, en Italie et jusqu'en Russie, et si, dans tous ces pays, il n'a pas grandi dans les mêmes proportions, nulle part du moins il n'a reculé.

Un nouveau mot s'est formé pour nommer ce fait économique nouveau. L'on a appelé « mouvement coopératif » l'élan qui entraîne ainsi une partie des classes laborieuses vers l'association, et, quoique les sociétés qui en sont issues diffèrent en plusieurs points, on leur a reconnu assez de caractères communs pour les considérer comme formant une seule famille qu'on a désignée sous le nom générique de sociétés coopératives.

Dès ses débuts, le mouvement coopératif a eu cette rare fortune de rencontrer des sympathies également vives dans les camps les plus opposés, chez les écoles les plus différentes. Conservateurs et libéraux, économistes et socialistes, l'ont en général accueilli avec la même faveur et traité avec une égale bienveillance. Les hommes appartenant aux partis politiques les plus hostiles se sont rencontrés dans une sollicitude commune pour les sociétés coopératives. En Angleterre, en Allemagne et en France, des lois spéciales ont été publiées pour permettre à ces associations de se constituer et de se mouvoir sans difficulté.

Ainsi, pour parler spécialement de la France, en 1863, les hommes les plus

marquants de l'opposition ont fondé, à Paris et à Lyon, deux sociétés de *Crédit au travail*, ayant pour objet spécial de faire l'office de banquier pour les sociétés coopératives; plus tard, par un décret du 16 juin 1866, l'empereur Napoléon III a institué dans le même but une *caisse des associations coopératives*. Déjà à l'ouverture de la session législative de la même année, il leur avait donné un témoignage public de ses sympathies. « J'ai tenu, avait-il dit, à détruire tous les « obstacles qui s'opposaient à la création de sociétés destinées à améliorer la « condition des classes laborieuses. En permettant l'établissement de ces sociétés, « sans abandonner les garanties de la sécurité publique, nous faciliterons une « utile expérience (1). » Et dans la discussion de l'adresse, les orateurs de l'opposition, loin de contredire, ont surenchéri et parlé des sociétés coopératives avec un véritable enthousiasme.

Dans le monde scientifique et littéraire, nous assistons au même spectacle que dans le monde politique. Les économistes, généralement si hostiles aux associations ouvrières en 1848, font, depuis 1863, le meilleur accueil aux sociétés coopératives. MM. Baudrillart, Wolowski, Batbie, Horn, Courcelle-Seneuil, De Metz-Noblat, les économistes les plus orthodoxes en un mot, donnent une large place à la coopération dans leurs écrits et dans leur enseignement oral et en parlent comme d'un mouvement « excellent et très-honorable qui ne présente rien de semblable à ce qui les a effrayés à une autre époque (2). » Ils la représentent comme n'ayant rien de commun avec les doctrines de Saint-Simon, Fourier et autres réformateurs (3). « Si c'est là du socialisme, disent-ils, ce n'est pas celui qu'on prêchait au Luxembourg; c'est le socialisme qui porte l'estampille de l'académie des sciences morales et politiques (4). »

D'autres écrivains qui représentent les idées socialistes se montrent non moins

(1) Vers la même époque, une lettre adressée au préfet du département du Rhône par M. le Ministre de l'Intérieur La Valette, annonçait que, pour faciliter les premières opérations d'une société coopérative d'ouvriers tisseurs à Lyon, « l'empereur s'était entendu avec l'impératrice, » pour que la Société du Prince impérial fasse à la société nouvelle un prêt de 500,000 francs. La lettre ajoutait : « D'autres sociétés coopératives pourront se former encore entre les ouvriers tisseurs. L'empereur a daigné m'annoncer qu'il mettrait à votre disposition, sur sa liste civile, une somme de 500,000 francs, pour favoriser la constitution et les premières opérations de ces diverses entreprises. »

(2) M. Cochon, dans *l'Enquête sur les sociétés coopératives*. Paris, impr. impériale, p. 155.

(3) Ce point de vue a été très-ingénieusement développé par M. Edmond Potonié, dans un article *Différence entre le socialisme et la coopération*, inséré dans la brochure *Notice sur l'Universelle*. Valence, 1867.

(4) *Des Sociétés coopératives*. Imp. Emm. Caillard, à Narbonne.

sympathiques au mouvement coopératif, mais l'apprécient tout autrement. Ils le saluent comme la renaissance brillante de leurs systèmes et s'ingénient à démontrer que par ses origines, sous le rapport des hommes, des sentiments, des principes, des aspirations, il dérive, surtout en France et en Angleterre, des écoles socialistes (1).

Cet ensemble de faits établit suffisamment le caractère sérieux et l'importance du mouvement coopératif, il montre combien l'étude en est intéressante. Sans doute, l'heure n'est pas encore arrivée pour prononcer un jugement en dernier ressort sur les sociétés coopératives. Mais elles ont déjà fourni une carrière assez longue pour qu'on puisse en déterminer les caractères et les tendances, entrevoir les changements qu'elles apporteront probablement dans les relations économiques, les espérances qu'elles sont capables de réaliser comme aussi les déceptions qu'elles entraîneront à leur suite.

Cette recherche peut être abordée dès aujourd'hui ; mais on risquerait de s'y égarer si l'on apprenait à connaître les sociétés coopératives dans les livres seulement. Les faits économiques doivent être étudiés sur le vif. Il est aussi difficile de se rendre compte du mouvement coopératif, uniquement d'après les ouvrages des coopérateurs, que d'étudier la botanique d'après des planches coloriées, si parfaites qu'elles soient. En effet, dans ces matières, il ne s'agit pas de construire des systèmes *a priori*, mais bien de dégager une tendance, une loi, d'un ensemble de faits soigneusement observés. C'est en procédant de la sorte que nous avons étudié le mouvement coopératif en France et que nous avons formé notre opinion. Après avoir lu les écrits des théoriciens de la coopération, nous avons visité un grand nombre d'associations ouvrières, nous avons consulté leurs statuts, leurs bilans, nous nous sommes entretenus longuement avec les ouvriers qui en font partie des difficultés qu'ils avaient rencontrées, de l'état actuel de leur société, des avantages et des inconvénients qu'ils trouvaient dans le régime coopératif.

Nous nous sommes en même temps préoccupés d'une question différente, celle du régime légal adopté pour la constitution des sociétés coopératives.

Nous exposons dans les chapitres suivants le résultat de nos recherches. Pour qu'on puisse mieux contrôler l'exactitude de nos appréciations, nous avons cru utile de rappeler d'abord quel est le but et le mécanisme des différentes espèces de sociétés coopératives, d'après la description qu'on en trouve dans les ouvrages, et de rapprocher celle-ci de la situation réelle que nous avons constatée par nos observations personnelles.

(1) C'est la thèse de M. J. Duval, dans l'article *Origines du mouvement coopératif*, *Journal des économistes*. Novembre 1867.

Ce travail ne concerne que la France.

Jusqu'ici, il existe en France trois espèces de sociétés coopératives :

La société de consommation ou store coopératif ;

La société de crédit mutuel ou banques populaires ;

La société de production ⁽¹⁾.

(1) En Allemagne, il y a, en outre, des sociétés pour l'achat de matières premières (*Rohstoff-genossenschaften*), et des sociétés d'emmagasiner qui ont pour but de louer un magasin en commun pour y vendre les produits des associés (*Magazinen genossenschaften*). En 1867, les premières y étaient au nombre de 116, les secondes au nombre de 37.

CHAPITRE PREMIER.

DES SOCIÉTÉS DE CONSOMMATION OU STORES COOPÉRATIFS.

SOMMAIRE.

1. La société de consommation d'après la théorie. Son but et son mécanisme. — II. Sociétés de consommation de Lyon ; leur origine. — III. Organisation et constitution légale des sociétés de consommation lyonnaises. Elles vendent au public. Comment elles partagent les bénéfices. — IV. Sociétés de consommation à Valence, Aix et Grenoble ; leur origine. Différences entre ces sociétés et celles de Lyon. — V. Sociétés de consommation de Paris. Leur organisation. Comment elles partagent les bénéfices. Situation prospère de quelques-unes. — VI. Sociétés qui se bornent à passer des traités avec les fournisseurs. — VII. Mesures prises par les compagnies des chemins de fer d'Orléans et de l'Ouest pour fournir des vivres à leurs ouvriers et employés.

I. Le but des sociétés de consommation est double. Elles sont instituées pour fournir à l'ouvrier des denrées de bonne qualité, à bon marché ; ensuite, pour lui fournir un moyen facile d'épargner et de rendre immédiatement productives les économies réalisées sur ses emplettes.

Leur mécanisme a été souvent décrit ; nous pouvons nous borner à le rappeler brièvement.

La société de consommation peut fournir des denrées saines et pures, en les achetant de première main du producteur, ou, si la chose est impossible, de négociants en gros renommés pour la bonne qualité de leurs marchandises. Elle arrive ainsi à ne débiter que des denrées exemptes de sophistications et de mélanges. Car l'expérience constate que ces fraudes sont le plus souvent pratiquées par les négociants en demi-gros et autres intermédiaires qui trafiquent de la marchandise avant qu'elle parvienne au consommateur. En outre, comme ses membres constituent pour elle une clientèle assurée, dont elle connaît les besoins journaliers, la société de consommation peut proportionner à son débit régulier ses approvisionnements en denrées qui s'altèrent par le temps, et les fournir ainsi toujours saines et fraîches.

Elle peut livrer à meilleur marché que le boutiquier, parce qu'elle achète par grandes quantités et au comptant, ce qui lui vaut des réductions de prix ; parce qu'elle ne vend aussi qu'au comptant, ce qui l'exonère des risques de perte si nombreux pour le petit boutiquier dont la clientèle est composée en majeure partie d'ouvriers ; parce qu'elle supprime les faux frais d'étalage,

éclairage, glaces, dorures, que le boutiquier doit faire pour attirer le chaland.

Si la société de consommation se bornait à procurer à ses membres des denrées saines, exemptes de sophistication et de mélange, à des prix notablement inférieurs à ceux du commerce de détail, elle rendrait sans doute un service signalé; mais, on ne pourrait guère espérer que les économies réalisées par les sociétaires sur leurs emplettes de chaque jour seraient accumulées une à une, par fractions minimales, pour former à la longue un petit capital. L'habitude de l'épargne n'est pas assez répandue, et, le fût-elle plus, la volonté humaine n'est pas assez forte pour attendre de l'ouvrier, qu'après chaque emplette au store coopératif, il fera le compte du profit qu'il vient de réaliser et qui se réduit à quelques centimes; qu'il les mette chaque fois de côté; qu'il résiste à la tentation d'y toucher, jusqu'à ce que leur accumulation atteigne le chiffre *minimum* des versements acceptés par la caisse d'épargne.

Dans ces conditions, l'épargne du profit journallement réalisé serait impossible. La société de consommation la rend au contraire facile par un procédé des plus simples. Au lieu de vendre à prix réduit, elle vend aux prix courants du commerce. Elle constate, au moyen de jetons ou d'inscriptions sur un livret, les achats de ses sociétaires, et au bout de chaque semestre, elle répartit les bénéfices réalisés au prorata des consommations de chacun d'eux. Ces quelques centimes économisés sur la dépense quotidienne ainsi accumulés, deviennent au bout de six mois une somme de dix à quinze francs. Dix à quinze francs ! C'est déjà pour un ouvrier un capital, auquel il ne touchera qu'avec une certaine hésitation, tandis qu'il ne se serait fait aucun scrupule de dépenser un à un les sous dont il est composé. Si l'ouvrier sociétaire retire son bénéfice semestriel, il peut l'employer en achat de vêtements, de mobilier; il en résultera pour lui un accroissement de bien-être réel. S'il veut ou peut l'épargner, la société lui fournit encore un moyen facile. Il n'a pas de démarche à faire, il n'a qu'à le laisser à la caisse du magasin; ce bénéfice accroîtra ainsi sa part dans l'actif de la société; celle-ci lui en bonifiera l'intérêt. La société de consommation remplit ainsi la fonction de caisse d'épargne au profit de ses membres.

Le capital de la société de coopération est primitivement formé au moyen de versements hebdomadaires; il est facilement complété, en cas d'insuffisance, par la retenue de tout ou partie des premiers bénéfices. Comme il se renouvelle sans cesse, il peut être relativement assez faible.

Ces sociétés débitent surtout des produits destinés à la consommation, pain, charcuterie, vins, épicerie. Quelques-unes, appelées *restaurants* ou *fourneaux alimentaires*, débitent des aliments préparés par un travail culinaire.

Il y a d'autres sociétés qui ne vendent point elles-mêmes. Elles se bornent à passer des traités avec des fournisseurs qui s'engagent à leur bonifier une remise sur les achats faits au comptant par les sociétaires. Ces achats sont constatés par des jetons valant reçu délivrés au client lors de chaque emplette. A la fin du semestre, la société paye à ses membres les remises que le fournisseur lui a consenties sur leurs acquisitions.

Nous venons d'esquisser le type idéal de la société de consommation, tel qu'il est représenté dans les écrits des théoriciens de la coopération. Faut-il ajouter que dans la pratique ce type est rarement réalisé?

II. On le chercherait vainement en France. Les sociétés de consommation sont peu nombreuses dans ce pays, surtout dans les départements du Nord.

C'est à Lyon que les sociétés de consommation ont pris le plus grand développement et qu'elles existent depuis le plus longtemps. C'est là surtout qu'il faut les étudier.

Il y a à Lyon environ *trente* sociétés de consommation : les principales comptent de quatre cents à cinq cents membres, elles opèrent avec un capital de 23,000 à 25,000 francs, font pour 100,000 à 240,000 francs d'affaires et réalisent des bénéfices considérables. Le succès de quelques-unes a été tellement grand et rapide, qu'il a suffi du versement de la moitié ou du quart de leur capital pour continuer à marcher en se développant. Dans le nombre, il en est qui ont jusqu'à 10,000 francs en dépôt chez des banquiers. Trois ou quatre seulement ont recours au crédit. Toutes ont été créées par l'initiative et les épargnes d'ouvriers, sans patronage et sans subside.

Quoique l'origine et l'organisation de ces sociétés soient très-différentes, elles se rapprochent par quelques traits communs qui permettent de les faire connaître et apprécier, sans les décrire en détail, l'une après l'autre.

Quant à leur filiation, il est incontestable qu'elles se rattachent au mouvement de 1848. A cette époque, il se forma à Lyon et dans plusieurs autres communes du département du Rhône des associations ouvrières, qui étaient de véritables sociétés de consommation, puisqu'elles avaient pour but la vente des denrées à prix réduit et au comptant. Le nom de société coopérative n'existait pas encore; elles s'intitulaient *Sociétés fraternelles*. Quelques-unes d'entre elles, les *Travailleurs Unis de Lyon* et la *Société des Castors*, avaient pris un grand et rapide développement, quand après le coup d'état, des arrêtés du comte Castellane, général en chef de l'armée de Lyon, du 27 décembre 1851 et du 2 janvier 1852, déclarèrent dissoutes les sociétés fraternelles existant à Lyon et dans le département du Rhône, ordonnèrent de procéder à leur liquidation en présence du commissaire de police de l'arrondissement de leur siège et défendirent aux sociétaires de se réunir, si ce n'est en présence du commissaire de police, pour procéder à cette liquidation, sous peine d'être poursuivi comme faisant partie d'une société secrète, en cas de contravention; ajoutons qu'un décret du 8 décembre 1851 punissait ce délit de la déportation.

Ce fait mérite de fixer l'attention. Il démontre que si des associations ouvrières fondées en 1848, un grand nombre a disparu, ce n'est point parce qu'elles n'étaient pas nées viables, par un vice de constitution, comme on l'a écrit souvent, mais parce qu'elles ont été violemment dissoutes et dispersées après le coup d'état. Il explique aussi comment, lorsque en 1862 le mouvement coopératif s'est produit en France et y a trouvé le pouvoir sympathique, les sociétés de consommation se sont si rapidement développées à Lyon; elles s'y rattachaient à une tradition encore chère et vivante dans la classe ouvrière et y trouvaient l'opinion publique préparée.

III. Pour ce qui concerne la forme et l'organisation des sociétés de consommation de Lyon, presque toutes sont constituées en *commandite simple* ou *par actions*; trois seulement ont adopté la forme de la *responsabilité limitée*; aucune n'a le caractère de *société civile*.

Toutes ces sociétés ne se bornent pas à vendre à leurs membres, elles vendent également aux tiers. De l'avis de tous les hommes compétents, une société de consommation ne peut vivre et prospérer qu'à la condition de faire des affaires avec le public ; celle qui ne voudrait vendre qu'à ses membres, manquerait complètement son but ⁽¹⁾.

Cependant, en vendant au public, les sociétés de consommation s'écartent évidemment des règles de la coopération.

En effet, à côté de la clientèle fixe de leurs membres, elles s'en forment ainsi une variable ; elles ne peuvent plus dès lors équilibrer aussi exactement leurs achats et leurs ventes et sont par conséquent exposées, comme tous les négociants, à se trouver chargées d'un stock qui se déprécie et se détériore, s'il reste trop longtemps en magasin. Obligées de compter avec les habitudes du public, elles ne peuvent s'installer aussi modestement, aussi économiquement que la société qui ne débite qu'à ses membres. Au lieu de s'établir au fond d'une cour où elles ne supporteraient qu'un loyer minime, elles doivent avoir un magasin ayant façade sur la rue. Sans faire de grandes dépenses de montre et d'étalage, elles doivent s'installer avec plus de confortable et dans les endroits les plus propices pour la vente ; aussi, n'était-ce l'enseigne portant en grosses lettres : *Société coopérative*, on ne distinguerait guère à Lyon les stores vendant aux tiers des autres boutiques. Ainsi se trouvent taries deux des sources qui contribuent pour une bonne part aux avantages résultant des sociétés de consommation.

Sauf ce point, les sociétés lyonnaises sont restées fidèles aux principes de la coopération. Elles s'approvisionnent de première main, apportent un grand soin à ne débiter que des denrées saines et pures de tout mélange. Quelques-unes font leur pain et leur charcuterie elles-mêmes et mettent pour cela en œuvre les procédés les plus nouveaux et les plus perfectionnés. Toutes n'opèrent qu'au comptant ou n'accordent que des crédits très-limités.

Dans ces conditions, elles arrivent à réaliser des bénéfices représentant quelquefois 40 à 60 p. % sur le capital employé, et qui dans aucun cas ne sont inférieurs à 15 p. %.

La répartition des bénéfices varie d'après les statuts de ces sociétés, et là encore on rencontre, quelquefois, certaines déviations des règles considérées comme essentielles en matière de coopération. En effet, il est de principe que le magasin coopératif n'est qu'un intermédiaire désintéressé entre le producteur et le consommateur. En vendant au prix du marché, il ne bénéficie pas sur l'acheteur, mais

(1) Voici comment M. Béluse, directeur de la banque du *Crédit au travail*, explique ce fait dans sa déposition dans l'enquête sur les sociétés de coopération : « Un ouvrier entend bien dire « par ses camarades que la chose est bonne. Mais il ne faut pas que les sociétés de consommation « plaisent seulement au mari, il faut qu'elles plaisent aussi à la femme, à celle qui est chargée « de tout le petit gouvernement du ménage. Il faut que, pendant deux ou trois mois, elle ait « pu faire son approvisionnement avec la voisine dont le mari est membre de la société ; alors « elle apprécie les bienfaits de l'organisation et elle engage son mari à augmenter le nombre « des sociétaires. »

MM. Horn, Blaise (des Vosges), Bathic, E. Laurent, se prononcent également pour la vente aux tiers.

il accumule, il épargne au profit de celui-ci les différences entre le prix de revient et le prix de vente, pour les lui remettre *in globo* lors de la liquidation semestrielle. La répartition des bénéfices entre tous les éléments qui ont contribué à les produire est donc de l'essence des sociétés coopératives; tous les consommateurs indistinctement doivent y être admis.

La vente au public a fait apporter une exception à cette règle dans les sociétés lyonnaises.

La plupart des sociétés de consommation lyonnaises, entre autres une des principales, l'*Union ouvrière*, n'accordent aucune part des bénéfices aux consommateurs qui n'en font pas partie. Leurs gérants interrogés à ce sujet, donnent pour motif qu'en excluant les consommateurs non associés de la participation aux bénéfices, on les stimule à entrer dans la société et on donne ainsi plus d'extension au mouvement coopératif. Il n'est pas difficile de deviner que le désir de faire de la propagande coopérative n'est pas le seul motif de cette exclusion, et que le désir d'augmenter les bénéfices des sociétaires y est pour quelque chose.

Quelques sociétés, la *Progressive*, l'*Association des Travailleurs unis*, se sont montrées plus fidèles aux principes et ont cru mieux servir le mouvement coopératif en admettant les tiers au partage de tout ou partie des bénéfices.

Ici encore, on remarque des différences curieuses dans le mode de répartition entre les associés. Quelques associations, telle que l'*Union ouvrière*, partagent tous les bénéfices au prorata de la consommation des associés et n'accordent au capital qu'un intérêt de 5 p. %.

C'est l'application du principe coopératif que les Anglais ont formulé dans le proverbe : « *The more one eat, the more one gets.* » Plus tu consommes, plus tu gagnes. » Mais cette répartition a été vivement critiquée dans les assemblées générales des sociétés qui ont adopté cette base. N'est-il pas injuste, a-t-on dit, que l'associé dont la famille est la plus nombreuse, et par conséquent la consommation la plus forte, reçoive la plus grosse part des bénéfices, non-seulement de ceux résultant de sa propre consommation, mais encore des bénéfices résultant des achats faits par la clientèle non associée? Le sociétaire qui a beaucoup d'enfants, ou qui par prodigalité consomme beaucoup, doit-il être mieux traité que celui qui n'a pas d'enfants ou à qui la misère commande de restreindre sa consommation?

Il s'est formé ainsi dans ces sociétés un parti hostile aux « gros consommateurs. » Il n'a pas tout-à-fait tort; si la répartition au prorata de la consommation est un principe juste pour les bénéfices réalisés sur les ventes aux sociétaires, c'est, par contre, une base tout à fait fautive quand il s'agit des bénéfices provenant des ventes au public. Pour ces ventes aux tiers, les membres d'une société de consommation sont en réalité des associés faisant le négoce; il est vraiment absurde de partager ce bénéfice résultant d'opérations commerciales ordinaires, au prorata de la consommation des associés.

En bonne justice, ces bénéfices, produit d'un capital commun, devraient se répartir au prorata des sommes versées par chaque membre. Ce n'est pas à ces conclusions qu'on a abouti. Parmi les sociétés qui repoussent la répartition au prorata de la consommation, il en est qui, imbues de fausses idées sur le principe d'égalité, répartissent le bénéfice *par tête*. L'associé qui n'a versé que 25 francs

et celui qui en a versé 250, reçoivent tous les deux la même somme dans les bénéfices provenant des ventes au public. Ce système est pratiqué par la *Prévoyante* et la *Société des consommateurs*; ses partisans le recommandent comme « le plus conforme à l'égalité, le plus favorable aux travailleurs peu aisés. »

L'*Économie ouvrière* (fondée en 1866) a cherché à combiner les deux systèmes. Elle distingue les bénéfices provenant de la vente aux associés et ceux provenant de la vente au public. Les premiers sont répartis, d'après le principe coopératif, au prorata de la consommation; les seconds sont divisés également entre tous les commanditaires. Pour maintenir en ceci une égalité complète entre tous ses membres, non-seulement chaque sociétaire, mais encore chaque ménage, ne peut avoir qu'une part de commandite.

Depuis quelque temps, une excellente réforme s'est introduite dans plusieurs de ces sociétés. Au lieu de répartir intégralement les bénéfices restant après déduction des frais et du fonds de réserve, une partie est affectée à la création d'une bibliothèque. La *Société alimentaire des Tapis*, de Lyon, qui a donné l'exemple, a aujourd'hui une bibliothèque de 150 volumes, ouverte tous les dimanches, et où les sociétaires accourent avec le plus grand empressement.

IV. Nous devons une mention spéciale aux sociétés de consommation instituées à Valence, Aix et Grenoble, qui diffèrent des précédentes sous plusieurs rapports.

Elles ne sont pas nées de l'initiative d'ouvriers, mais de l'impulsion donnée par quelques hommes de cœur, appartenant surtout aux professions libérales. Ces personnes, parmi lesquelles il faut nommer surtout M. Frandon, ont constitué à Valence une société, l'*Universelle*, dans le but de propager les associations coopératives dans le Midi. Quand vous parcourez la liste de ses membres, vous y rencontrez en majorité des avocats, des magistrats, des professeurs de facultés de droit, des employés, des rentiers; l'élément ouvrier n'y est que faiblement représenté. Le système coopératif étant à peu près inconnu dans le Midi, l'*Universelle* n'a pu se borner à aider les ouvriers à constituer des sociétés de consommation; elle joue un rôle plus actif, elle crée, elle fonde des sociétés de consommation. Pour y arriver, disent ses statuts, elle réunit, au moyen de souscriptions et de cotisations, un capital qui lui sert à commanditer dans différentes villes des sociétés de consommation, etc. Dès qu'elle a trouvé un gérant capable et qu'elle dispose d'un capital suffisant, elle constitue, sous la forme d'une société en commandite, une société de consommation dans une localité où elle prévoit que l'institution réussira.

Fondée en 1867, l'*Universelle* a déjà établi six magasins coopératifs : quatre à Grenoble, un à Valence, un à Aix en Provence. Elle est en train d'en établir à Avignon, Chievre-de-Ga et au Creusot.

L'origine si différente des stores coopératifs commandités par l'*Universelle* a nécessairement exercé son influence sur leur installation et sur leur organisation. N'ayant pas une clientèle assurée dans ses membres, devant s'en former une dans le public, il a fallu recourir à tous les moyens possibles pour attirer ce dernier.

Ainsi, tandis que les sociétés lyonnaises ne donnent aucune part de bénéfices aux tiers, les magasins fondés par l'*Universelle* distribuent 80 p. % des bénéfices aux consommateurs non associés, ne réservant que 20 p. % aux associés.

Pour la même raison encore, les magasins de l'*Universelle*, au lieu d'être établis plus modestement que ceux des marchands, déploient au contraire un plus grand luxe. C'est là, paraît-il, une condition *sine qua non* de réussite pour des sociétés qui se fondent dans ces conditions. D'autres différences encore sont à noter. Les magasins de Grenoble, Valence et Aix, sont approvisionnés d'articles de luxe (liqueurs, épicerie fines), pour que le riche comme le pauvre y trouve les objets de sa consommation habituelle.

« Nous sommes complètement en désaccord, disent à ce sujet les fondateurs de l'*Universelle*, avec ceux qui prétendent que le bourgeois doit être banni de toute société coopérative. Ceux-là ne réfléchissent pas qu'ils foulent aux pieds cette liberté qu'ils invoquent pour eux-mêmes ; qu'en faisant des distinctions de classes, ils enfreignent les principes qu'ils prêchent, de fraternité et d'égalité.

« De quel droit le bourgeois serait-il empêché de se procurer des marchandises de qualité vraie et de poids sincère ? De quel droit l'empêchera-t-on de réaliser des économies ? Pourquoi entretenir de dangereux sentiments, insinuer l'éloignement, la haine pour le riche ? Il y a parmi les bourgeois des hommes sincèrement dévoués au progrès social, et, même quand ils lui seraient hostiles, du moment où ils ne manifestent pas leur hostilité par des actes, du moment où ils ne cherchent pas à exploiter ceux dont la fortune est inférieure, ces derniers doivent les accepter dans leurs rangs. »

Par tout ce qui précède, on voit que, en dehors de Lyon, le développement des sociétés de consommation a quelque chose d'artificiel dans le Midi. L'impulsion n'y est pas venue des classes laborieuses, mais plutôt des professions libérales.

A quel résultat cette impulsion aboutira-t-elle ?

Il serait téméraire de porter dès maintenant un jugement définitif. Si les ouvriers laissent leurs parts de bénéfice comme mise dans ces sociétés ainsi fondées en dehors d'eux, celles-ci deviendront insensiblement de véritables sociétés coopératives ; sinon, elles ne répondront qu'imparfaitement au but des fondateurs de l'*Universelle*. A Aix, à Grenoble, on est en bon chemin ; dans ces villes, la clientèle des magasins coopératifs est surtout ouvrière ; les ouvriers laissent en grande partie leurs bénéfices à titre de versement ou les déposent dans des banques populaires. A Valence, le résultat a été tout autre et passablement bizarre. Les ouvriers n'y vont guère au magasin coopératif ; ils ne figurent que pour un vingtième dans sa clientèle. Celle-ci se compose surtout d'avocats, de médecins et de nobles des environs, très-titrés mais peu fortunés, qui, mieux que les ouvriers, ont compris les avantages qu'on peut retirer du système coopératif et qui épargnent et capitalisent en achetant des denrées de luxe.

V. Les sociétés de consommation sont peu nombreuses à Paris. Après plusieurs années de propagande, il n'en existe encore que douze, dont quelques-unes vivent péniblement, dont d'autres sont devenues des débits ordinaires, n'ayant de coopératif que le nom. L'ouvrier parisien est surtout porté à constituer des sociétés de production.

Fait curieux, tandis qu'à Lyon et dans le Midi, les sociétés de consommation considèrent la vente aux tiers comme une condition essentielle pour réussir, à Paris, les seules prospères sont celles qui ne vendent qu'à leurs membres. De là aussi une différence dans leur constitution légale. Les sociétés lyonnaises et celles

fondées sous les auspices de l'*Universelle* ont toutes adoptées la forme de la commandite, tandis qu'à Paris, les principales associations de consommation sont constituées en sociétés civiles ; telles sont : *la Société civile de consommation, l'Économie ouvrière, les Équitables de Paris, la Ménagère, la Revendication.*

Voici comment ces sociétés sont organisées.

Dans la plupart, les membres s'engagent à verser une somme de 40 à 50 francs, pour servir à l'acquisition de denrées et marchandises ; ils s'engagent à s'approvisionner, autant que possible, aux magasins de la société ; les marchandises doivent servir exclusivement à la consommation des associés et il est défendu à ceux-ci d'en commercer ; de même la société s'interdit toute opération pour le compte d'un tiers. Les ventes se font au comptant et sont inscrites sur le livret de chaque membre ou constatées par des bulletins détachés d'un livre à souches.

Le principe du partage des bénéfices au prorata de la consommation n'est pas scrupuleusement observé dans les sociétés civiles. Quelques-unes en donnent une part au capital. Ainsi, d'après les statuts de l'*Économie ouvrière*, une première partie des bénéfices est distribuée entre les coopérateurs au prorata de la consommation ; une seconde est répartie au prorata des sommes versées dans la société ; une troisième est retenue pour former un fonds de réserve. Les statuts ne fixent point la part respective de la consommation et du capital. Elle est arrêtée tous les six mois dans l'assemblée générale des membres.

Quoiqu'on en ait dit de l'impossibilité pour les sociétés de consommation de vivre sans vendre aux tiers, ces sociétés civiles de Paris se trouvent pour la plupart dans une situation prospère. Entre toutes, ce sont celles qui se rapprochent le plus du type idéal du store coopératif. Modestement installées au fond d'une cour ou dans une petite rue, desservies par leurs membres, elles fonctionnent bien plus économiquement que les sociétés qui vendent aux tiers non associés. Avec un petit capital, elles font de grosses affaires et réalisent de beaux bénéfices.

Comme preuve de ce fait, nous citerons la situation de la société civile, l'*Économie ouvrière*. Fondée au mois de mai 1866, elle comptait, au mois de juillet de l'année suivante, 814 membres, ayant versé fr. 6,678-15. Avec cette modeste somme et en recourant au crédit, elle avait distribué à ses associés pour 48,650 francs de marchandises et réalisé un bénéfice net de fr. 5,052-60, déduction faite des frais généraux, ce qui représente fr. 10-50 p. % sur la consommation et environ 90 p. % sur le capital employé.

VI. Outre les sociétés de consommation qui vendent elles-mêmes des denrées et marchandises, il existe en France quelques sociétés qui se bornent à passer des traités avec les fournisseurs.

Le *Comptoir de consommation Louvot et Levy*, établi à Paris depuis 1865, fonctionne de la sorte. Cette institution s'adresse spécialement aux employés d'administration. Le Comptoir, comme le dit une circulaire adressée aux employés, n'est pas marchand, il ne tient aucune espèce de marchandise. Il n'est qu'intermédiaire entre les clients et les négociants, dans le but d'affranchir les premiers, lorsqu'ils achètent à crédit, « des exactions usuraires et des obsessions importunes. » A cet effet, le Comptoir a passé des traités avec un grand nombre de négociants, qui se sont engagés à recevoir, comme argent monnayé, des bons d'achats créés par le Comptoir. Ces bons sont délivrés soit contre espèces, soit à

terme, sans versements à l'avance, aux employés qui ont été reçus comme clients participants et ont obtenu un crédit du Comptoir (1).

Muni de ces bons, l'employé peut se présenter dans tous les magasins qui ont traité avec le comptoir et qui se trouvent indiqués sur une liste délivrée par celui-ci. Comme il ne doit pas prévenir à l'avance le marchand qu'il paiera en bons plutôt qu'en monnaie, il jouit dans la discussion des prix et le choix des marchandises de la même liberté d'allures comme s'il était en mesure de payer comptant. Les bons délivrés à terme par le comptoir à l'employé sont remboursés par celui-ci au moyen de versements mensuels. Pour être admis comme client participant et obtenir comme tel, à terme, des bons d'achat créés par le comptoir, il faut être employé commissionné dans une administration publique de Paris ou employé d'administration privée ayant un traitement fixe et de plus avoir fourni une caution. Il faut, en outre, être souscripteur d'une somme de 50 francs; il n'est rien perçu à l'avance sur cette souscription, elle est portée au débit du client. Elle donne droit à une part des bénéfices et se solde par amortissement.

La société l'*Économie*, à Mulhouse, a également adopté le procédé des traités avec les fournisseurs. Cette société est à la fois une société de crédit mutuel et une société de consommation. Elle est instituée dans l'intérêt des ouvriers qui travaillent dans les manufactures de Mulhouse. Elle vend aux associés seulement et n'a ni magasins ni marchandises. Les fondateurs de l'*Économie* ont préféré traiter avec des fournisseurs, qui, ayant ainsi l'assurance d'être régulièrement payés, leur ont consenti des rabais de 5, 6, 7 %, sur les achats faits par des membres. Ce rabais n'est pas bonifié à l'associé, au moment de l'emplette, mais à la société; l'associé paie le prix courant, et le rabais consenti par le fournisseur est versé dans la caisse de la société, qui le porte au compte de celui qui a fait l'achat.

C'est par système que les fondateurs de cette société n'ont pas établi de magasins et ont préféré traiter avec des fournisseurs. Ils n'ont pas voulu ruiner ces intermédiaires. Ce procédé, prétendent-ils, est plus avantageux à tous les points de vue. Voici comment M. Émile Kœchlin, vice-président de la Chambre de Commerce de Mulhouse et président de l'*Économie*, a expliqué cette manière de voir, devant la commission d'enquête : « On est beaucoup plus certain, dit-il, d'obtenir la bonne qualité des objets de consommation dans les magasins existants avec lesquels on fait des traités. Il s'établit une concurrence entre les fournisseurs, qui sont intéressés à satisfaire leurs acheteurs, car leurs traités ne lient

(1) Art. 5, 4 et 8 des statuts. — Le *maximum* du crédit disponible en bons est réglé comme il suit :

250 francs pour les employés jusqu'à 1,200 francs inclusivement.		
300	—	1,201 à 1,800
400	—	1,801 à 2,400
600	—	2,401 à 4,000
1,000	—	4,001 et au delà.

Tous les employés accrédités peuvent user de ce crédit jusqu'à concurrence du *maximum* déterminé à l'avance et le maintenir à ce *maximum* en faisant tous les mois des achats pour une valeur égale à la somme qu'ils ont à rembourser au Comptoir.

qu'eux-mêmes et ne durent qu'autant que les acheteurs sont satisfaits. Des magasins créés par la société, au contraire, exigeraient pour chaque branche un personnel spécial, ayant les connaissances voulues, et occasionneraient par là des frais considérables. »

Ainsi, tandis que toutes les sociétés de consommation tendent à supprimer les intermédiaires, à mettre le consommateur en rapport direct avec le producteur, *l'Économie* veut les conserver : « Nous ne sommes nullement d'accord sur la suppression de ce qu'on appelle les intermédiaires, dit M. Koechlin. Il faut, au contraire, les maintenir et les mettre en concurrence pour en obtenir les conditions les plus avantageuses. »

Il est possible que la clientèle d'une société, patronnée par les principaux industriels d'une localité, comme *l'Économie* de Mulhouse, affrante les fournisseurs et provoque entre eux une concurrence qui les détermine à offrir des denrées de bonne qualité, avec de grands rabais. Mais il n'en sera jamais ainsi pour de modestes associations, n'offrant d'autres garanties que celles des ouvriers qui les composent, comme c'est le cas du plus grand nombre des stores coopératifs. En outre, les rabais consentis n'auront jamais l'importance de l'économie résultant de la suppression des intermédiaires.

VII. Ceci nous amène à dire un mot des mesures récemment prises par les compagnies du chemin de fer d'Orléans et du chemin de fer de l'Ouest pour procurer à leurs ouvriers et employés des vivres de bonne qualité et à bas prix.

Ces compagnies n'ont institué ni patronné des stores coopératifs. Elles se sont bornées à établir, pour leurs ouvriers et employés, une vente en régie des choses les plus nécessaires à la vie. Or, voici, au témoignage de M. Cochin, administrateur du chemin de fer d'Orléans, les économies qui sont résultées du système mis en pratique par cette compagnie.

Pour les combustibles :

45 p. % sur le bois ; 64 p. % sur le charbon de bois ; 43 p. % sur le charbon de terre ; 75 p. % sur les fagots.

Pour les denrées d'alimentation :

100 p. % sur les harengs saurs ; 127 p. % sur le jambon fumé ; 56 p. % sur les pommes de terre ; 66 p. % sur le salé ; 115 p. % sur le sel ; 62 p. % sur le vinaigre ; 33 p. % sur le vin.

Pour les articles de vêtement :

55 p. % sur les couvertures de coton ; 50 p. % sur le coton écriu ; 47 p. % sur un gilet de laine ; 30 p. % sur les blouses ; 31 p. % sur les pantalons de velours (1).

Nous venons de voir que dans le système des traités passés avec des fournisseurs, le bénéfice ne dépasse guère 7 p. %. Le système de la vente directe mérite donc, à tous égards, la préférence.

(1) Ces chiffres ont été communiqués par M. Cochin à la commission d'enquête. Les sociétés de consommation ne réalisent pas toujours d'aussi grands bénéfices, parce que, comme l'a remarqué le président de la commission, cela n'est possible que lorsqu'on dispose, comme la compagnie d'Orléans, d'un grand capital qui permet d'acheter tout à fait en gros. Une société qui n'a qu'un capital restreint doit quelquefois se contenter d'acheter en demi-gros.

CHAPITRE II.

DES SOCIÉTÉS DE CRÉDIT MUTUEL OU BANQUES POPULAIRES.

SOMMAIRE.

I. Le crédit mutuel d'après le système Schultze-Delitsch. — II. Le crédit mutuel en France. Des groupes à Paris. — Organisation des groupes ; leur utilité. — III. Les groupes à Mulhouse et à Lyon. — IV. Deux buts poursuivis par les sociétés de crédit mutuel en France. Dispositions bizarres de certains statuts. — V. Services rendus aux sociétés de crédit mutuel par les sociétés de crédit au travail.

I. Le nom même des *sociétés de crédit mutuel* ou *banques populaires* indique leur objet.

Elles ont pour but, d'une part, de procurer à leurs membres des avances au moyen du crédit solidaire, de leur fournir par là les capitaux nécessaires à bon marché, et d'autre part, d'aider à l'accumulation des capitaux, en recevant à intérêt les versements et en ouvrant des comptes courants.

Elles réunissent leur fonds de roulement par des versements périodiquement faits jusqu'à concurrence d'une certaine somme, par des dépôts en compte courant avec ou sans intérêt, par des emprunts contractés par l'association au nom de tous les membres solidairement responsables. Elles remplissent ainsi pour leurs membres la double fonction de caisse d'épargne et de banque d'avance.

Les versements faits par chaque membre, tout en restant sa propriété, forment le fonds de roulement et ne peuvent être retirés qu'après qu'il aura cessé de faire partie de l'association. Aucun associé ne peut posséder plus de deux parts ou actions, donnant droit à des dividendes ; les versements dépassant ce *maximum* sont considérés comme versements d'épargne.

Les associés sont responsables des actes de la gérance, en ce qui concerne les emprunts, les versements à intérêt et les dépôts. La garantie se trouve d'abord dans les mises qui constituent le fonds social, et ensuite dans la responsabilité solidaire des associés. Ceux-ci ne sont pas dégagés de cette solidarité lorsqu'ils cessent de faire partie de la société.

Chaque associé a droit à un crédit égal à sa mise ; il peut obtenir au delà, ordinairement le double, en fournissant la garantie d'autres associés.

Ce cautionnement réciproque entre hommes qui se connaissent et procurent

du crédit à ceux qui n'ont à offrir d'autre gage que leur intelligence et leur probité, est un des traits distinctifs les plus curieux de ces banques.

Chacun sait quels développements les banques populaires ont pris en Allemagne, surtout en Saxe et en Prusse, en s'organisant d'après les principes que nous venons de rappeler. D'un avis unanime, la solidarité absolue de tous les membres est une des causes principales de l'extension de leur crédit.

Elle y est considérée comme étant de l'essence de ces institutions et se trouve inscrite dans tous les statuts. A tel point que M. Schultze-Delitsch, le fondateur de ces sociétés, étant dernièrement consulté sur la question de savoir s'il n'y aurait pas moyen d'affranchir les associés sortis, de la solidarité pour les dettes contractées après qu'ils ont fait connaître leur intention de se retirer, et si les membres d'une société étaient obligés pour les dettes contractées avant leur admission, répondit *que la solidarité devait être absolue et qu'il n'y avait pas moyen d'en affranchir en aucune mesure les associés.*

II. On chercherait vainement en France une société de crédit mutuel ainsi organisée. Ce principe de la solidarité absolue, qui est considéré comme fondamental en Allemagne, n'a jamais su pénétrer en France.

Il répugne profondément aux mœurs de cette nation. Aussi, les banques populaires s'y sont-elles développées dans de tout autres conditions.

On ne trouve en France qu'un très-petit nombre de sociétés de crédit mutuel qui méritent le titre de banques. Mais, en revanche, on y rencontre un très-grand nombre de petites associations de crédit, fonctionnant souvent sans statuts rédigés par écrit, sans comptabilité ni bureaux, comme les sociétés taisyables du moyen âge; elles forment une institution propre à la France, très-curieuse à étudier, quoique les ouvrages sur la coopération n'en aient guère parlé.

Dans le langage populaire, ces petites sociétés sont appelées groupes. Les groupes sont très-nombreux à Paris, surtout dans le onzième arrondissement (ancien faubourg Saint-Antoine). Un groupe se compose habituellement de quarante à cinquante membres. Ceux-ci n'appartiennent ordinairement pas à la classe des ouvriers salariés, mais à la classe immédiatement supérieure de l'ordre industriel, à celle des travailleurs qu'on appelle à Paris, les petits patentés, les petits patrons, qui représentent la petite industrie et qui forment la transition entre le bourgeois et l'ouvrier. En effet, comme l'a justement remarqué l'ancien président de l'*Union des ouvriers du tour de France*, M. Chabaud, l'ouvrier qui travaille dans l'atelier n'a aucun intérêt à recourir au crédit; il doit tâcher plutôt de se suffire au moyen de son salaire; le crédit qu'il obtiendrait serait ce que les économistes appellent un crédit de consommation, crédit funeste à celui qui en use, improductif par lui-même, dévorant par les intérêts les ressources de l'avenir. De plus, les moyens de l'ouvrier salarié sont souvent trop bornés pour qu'il puisse s'imposer le sacrifice du versement hebdomadaire d'un franc, qui est requis pour constituer une société de crédit mutuel (1).

C'est surtout au petit patron que le crédit est utile, car il lui permet de s'ap-

(1) L'*Union des ouvriers du tour de France*, est une espèce de compagnonnage organisé en société de secours mutuels.

provisionner plus facilement en matières premières et de ne pas précipiter la vente de ses produits. Aussi est-ce le plus souvent parmi ces petits patrons que se forment les groupes.

Le groupe est composé autant que possible de personnes qui exercent des métiers différents. De cette manière, toutes les demandes de crédit ne se présentent pas à la fois ; la saison où il faut recourir au crédit différant selon les industries, le même capital peut être successivement prêté à plusieurs, selon leurs besoins. Le capital du groupe est formé au moyen de cotisations ; elles sont habituellement d'un franc par semaine. Le capital de ces groupes dépasse rarement 5,000 francs. Quelques-uns, mais en très-petit nombre, ont atteint le chiffre de 20,000 francs.

Une fois arrivé à un certain chiffre, le groupe commence à prêter. Les prêts ont lieu sur simple reconnaissance et dépassent le tiers, quelquefois le double de la somme versée ; ils sont remboursables à différents termes, quinze jours, trois ou quatre mois, quelquefois par fractions. Les bénéfices résultant de l'intérêt de l'argent prêté (qui ne peut dépasser 6 p. %), est réparti à la fin de l'année entre tous les membres, déduction faite des frais généraux qui sont minimes.

Il n'y a pas de solidarité dans ces groupes ; chaque membre n'est responsable que jusqu'à concurrence de sa mise. Lorsqu'un membre se retire, on lui rend son capital au bout d'un certain terme fixé par les statuts.

Pour apprécier l'importance des services rendus par ces groupes, il faut connaître la situation de la petite industrie en France. Il existe à Paris un grand nombre de petits patrons. Le faubourg Saint-Antoine notamment compte environ cinq mille ébénistes, qui travaillent seuls ou avec leur famille, tout au plus avec deux ou trois ouvriers. Pour tout capital, ils possèdent leurs outils et le bois du meuble qu'ils sont en train de confectionner. Une fois le meuble achevé, il leur faut immédiatement le vendre, et le vendre au comptant, pour vivre et pour se procurer le bois qui servira à confectionner un nouveau meuble. S'ils ne trouvent pas immédiatement acheteur, un intermédiaire, aussi impopulaire que l'usurier, intervient. On l'appelle le *trôleur*, il fait l'office de courtier pour ces petits patrons. Le trôleur, juchant le meuble sur ses épaules, va l'offrir aux marchands de meubles ; mais, loin d'être un intermédiaire impartial, il se montre en général plus favorable au marchand qu'à l'ébéniste, il cherche à vendre le plus souvent à vil prix le meuble à des trôleurs enrichis, moyennant des *broques* (pourboires). Pour y parvenir, le trôleur emploie toutes sortes de moyens, il exploite l'état de gêne du petit patron.

L'organisation des groupes soustrait celui-ci à cette exploitation du trôleur et de ses affidés. Du moment que le petit patron peut emprunter pour quelques semaines de quoi vivre et acheter de nouvelles matières premières, il ne doit plus recourir au trôleur et il peut attendre une occasion un peu favorable pour écouler le produit de son travail.

III. Dans le département du Haut-Rhin, il s'est également formé des groupes de quinze à vingt ouvriers, qui se donnent une garantie mutuelle pour les emprunts, et qui, par des versements hebdomadaires, réunissent un petit capital pour faire des prêts minimes et pour répondre des emprunts qu'ils contractent.

Ce système des petits groupes est tellement dans les mœurs françaises, que les

organiseurs de l'*Économie de Mulhouse*, société qui compte trois cent cinquante membres, ont jugé nécessaire de la diviser par groupes de quinze à dix-huit membres⁽¹⁾. Ces groupes, dit le vice-président de cette société, sont des familles ayant leur chef nommé par l'élection ; ils procurent la facilité, la simplicité et la sûreté des opérations ; tous les membres se connaissent comme des frères. Dans ce système, tous les membres se surveillent les uns les autres ; ils ont le même intérêt de faire prospérer leur caisse et de rechercher tous les moyens d'arriver à ce but. Cela leur donne une occupation intellectuelle.

Nous rencontrons encore ce système des groupes fonctionnant à Lyon. Il n'existe point de véritables banques populaires dans cette ville. Mais on y trouve, comme dans le onzième arrondissement de Paris, des groupes de cinquante à soixante personnes, qui, par des cotisations mensuelles de 1 à 2 francs, constituent un fonds commun pour faire des prêts à leurs membres. On appelle ces petites sociétés, *groupes à deux sous*.

Des coopérateurs fondent de grandes espérances sur ces groupes ; ils les considèrent comme devant se transformer dans l'avenir en véritables banques populaires, à l'instar de celles fondées en Allemagne d'après le système de M. Schulze-Delitsch, comme « de simples embryons de sociétés diverses qui naîtront lorsque le vent et le soleil leur seront propices, un bloc primitif qui ira se grossissant comme la boule de neige⁽²⁾. »

Jusque maintenant, ces espérances ne se sont pas réalisées ; l'on ne remarque chez les groupes aucune tendance à se transformer ni à se développer. Ils nous semblent un produit spontané des mœurs françaises, comme les banques populaires proprement dites sont une émanation des mœurs germaniques, qui est appelé à conserver son caractère distinctif.

Plusieurs de ces petites sociétés marchent sans statuts rédigés par écrit, quelquefois sans comptabilité régulière. et sont administrées par des directeurs, qui, de leur aveu, savent à peine écrire et sont obligés de faire tenir la comptabilité par leurs enfants. Elles n'ignorent point qu'elles sont en dehors de la légalité, mais ne s'en inquiètent guère. Dans le nombre, il en est une qui mérite une mention spéciale, c'est la *Société mère de crédit au travail*. Elle n'a pas été créée par imitation des banques populaires allemandes. Ses organisateurs, rapporte M. Batbie, ignoraient l'existence de celles-ci ; c'est une création spontanée. Cette société est constituée depuis 1857 par des versements de 1 franc par semaine ; elle a fonctionné trois ans, sans avoir de statuts. Elle compte maintenant quarante-huit sociétaires, dont quelques-uns possèdent jusqu'à 545 francs, elle a prêté depuis sa fondation 252,225 francs, n'a coûté que 50 francs de frais généraux et n'a subi que 5 francs de perte !

IV. Si les opérations de ces sociétés de crédit sont partout les mêmes, le but qui les a fait former diffère. Quelques-unes sont uniquement instituées pour faire

(1) Nous avons déjà parlé de l'*Économie*, qui est en même temps société de consommation et société de crédit mutuel. V. chap. I, n° 6, p. 15.

(2) *Conférence sur les sociétés coopératives à l'Association polytechnique*, par M. J. Duval. Paris, Hachette, 1866.

des prêts ou des avances à leurs membres. D'autres, moins nombreuses, sont fondées pour réunir le capital nécessaire pour l'établissement d'une société de production, et ce n'est qu'en attendant qu'elles font des prêts et avances. D'autres se proposent un but étrange, c'est d'arriver à constituer, on ne voit trop pourquoi, un immeuble en mainmorte ! Les statuts d'une de ces sociétés portent textuellement ce qui suit :

« La permanence de la souscription devant amener à la caisse de la société » une somme de fonds supérieure à ses besoins, les soussignés, *désireux de* » *rester unis par un lien commun et positif*, décident qu'une fois que la coti- » sation de chacun aura atteint la somme de 250 francs, les sommes versées » ultérieurement seront destinées à l'acquisition, au nom de la société, d'une » *propriété immobilière indivisible*, chaque part au décès ou à la démission » d'un sociétaire devant retourner à la société par remboursement fait au prix » du dernier inventaire, aux démissionnaires, aux héritiers ou ayants-droit d'un » sociétaire pour une cause quelconque. »

Une pareille disposition est sans doute bizarre. Lorsqu'on consulte les règlements de quelques-uns de ces groupes, on en rencontre assez souvent de plus étranges encore. Cela provient des fausses idées économiques qui ont cours dans la classe de la société où les groupes se recrutent ; c'est là que les opinions de Proudhon sur la monnaie et la gratuité du crédit sont le plus répandues et que les écrits de ce publiciste sont lus avec le plus d'avidité. Aussi, un certain nombre de groupes ont-ils inscrits dans leurs statuts qu'ils adoptaient comme principe et comme règle la gratuité du crédit, et que tous les prêts auraient lieu sans intérêt. Mais le plus souvent l'expérience a eu raison de ces erreurs économiques. L'on nous a désigné tel groupe qui a commencé par le crédit gratuit, qui au bout de quelque temps a trouvé que, sans dévier de son principe, il était juste d'accorder un droit de garde sur les capitaux, qui un peu plus tard a trouvé encore qu'il était légitime de demander aux crédités une prime pour couvrir les risques de perte du capital du groupe, et qui insensiblement a été amené ainsi à reconnaître la légitimité de l'intérêt que dans le principe il considérait comme un vol, comme une odieuse exploitation du travailleur par le capitaliste.

Ordinairement, ce sont de petits patrons qui forment des groupes de crédit mutuel, pour s'affranchir des extorsions du trôleur. Cette règle n'est pas sans exception. Quelquefois des ouvriers travaillant dans un atelier forment une société de crédit mutuel. Mais, dans ce cas, le crédit n'est que le but temporaire et transitoire de la société. Les ouvriers qui s'associent ainsi ont pour but principal de réunir par leurs versements le capital nécessaire pour établir plus tard une société de production. et ce n'est qu'en attendant, jusqu'à ce que le chiffre jugé nécessaire soit atteint, que les sommes versées sont données en prêt.

Citons comme exemple, une société de production assez importante : l'*Association des ouvriers facteurs de pianos et d'orgues* (Salaün. Schwalb et C^{ie}). Au mois de novembre 1864, quelques ouvriers fabricants de pianos, voulant constituer plus tard une société de production, mais manquant absolument de ressources, « sans le sou. » comme ils se plaisent à le rappeler, commencèrent par former une société de crédit mutuel. D'après les statuts (art. 7) celle-ci a pour but : 1° de faciliter l'épargne aux associés et de former un capital

collectif au moyen de cotisations hebdomadaires ; 2° de mettre tous les associés en état d'exploiter eux-mêmes leur industrie, en acquérant les instruments de travail et en formant une association de production, dès que le capital réuni sera suffisant pour commencer l'entreprise avec des chances de succès. Cinq mois plus tard, cette société de crédit mutuel se composait de 250 membres et avait réuni un capital de 6,000 francs. A l'aide de cette somme, la société pour la fabrication des pianos et orgues a été constituée. Mais l'exiguïté des ressources n'a pas permis d'y admettre dès le principe tous les membres de la société de crédit mutuel. Depuis lors, cette dernière continue à fonctionner pour réunir de nouveaux capitaux, qui permettront plus tard à un plus grand nombre de ses membres d'entrer dans la société de production.

Ce fait n'est pas isolé. Plusieurs autres sociétés de production se sont constituées ou sont en train de se former de la même manière que les ouvriers facteurs de pianos et d'orgues. Ce n'est donc qu'exceptionnellement que l'ouvrier entre dans une société de crédit mutuel, et encore n'est-ce qu'en attendant et pour arriver à un autre but. Ce sont surtout les représentants de la petite industrie qui constituent des groupes de crédit mutuel.

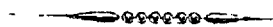
IV. L'institution des sociétés de *crédit au travail*, à Paris, à Lyon et à Saint-Étienne, a grandement facilité les opérations de ces sociétés. Les sociétés de *crédit au travail* ne sont pas des sociétés coopératives.

Instituées pour créditer les associations coopératives et pour les aider dans leur développement, elles font l'office de banquier pour les sociétés de crédit mutuel, régulièrement constituées, reçoivent leur argent en dépôt par compte courant et escomptent leur papier (1).

En dehors de ces groupes qui diffèrent sous tant de rapports des banques populaires de l'Allemagne, il existe à Paris et dans les départements, mais en petit nombre, de véritables sociétés de crédit mutuel. Douze d'entre elles déposent leurs fonds à la Société Beluze du *Crédit au travail* ; on peut en apprécier l'importance par leurs versements, qui se sont élevés, durant l'année dernière, à 483,358 francs (2). Elles donnent les meilleurs résultats. Une d'entre elles, *la Bonne Graine*, a fait, l'an dernier, pour 10,899 francs de prêts avec 3,831 francs d'argent versé ; elle a réalisé en outre un bénéfice net de fr. 217-23. Une autre, la société sous la gérance de M. Souplet, avec un capital de 17,078 francs, a fait 62,950 francs de prêts.

(1) Voir chap. IV, Des Sociétés de crédit au travail.

(2) Écrit en 1868.



CHAPITRE III.

DES SOCIÉTÉS DE PRODUCTION.

SOMMAIRE.

I. Théorie de la société de production ; ses adversaires et ses partisans. — II. Les sociétés de production à Paris. Leur origine ; les associations ouvrières avant et depuis 1848. Histoire de quelques-unes de ces associations : ouvriers bijoutiers en doré ; ouvriers maçons ; ouvriers lunettiers. — III. Les sociétés de production depuis 1863. En quoi elles diffèrent des associations fraternelles de 1848. — IV. Difficultés qui s'opposent au développement des sociétés de production. — V. Traits généraux de l'organisation des sociétés de production. — VI. D'après quels principes elles ont organisé la rémunération du travail et la répartition des bénéfices. — VII. La question des auxiliaires non associés. Organisation de la gérance. — VIII. Constitution légale des sociétés de production.

I. La société de production est une association d'ouvriers exploitant une industrie avec leurs propres capitaux. Dans cette société, les deux instruments de la production, le capital et le travail, ne sont plus fournis par deux personnes différentes. On n'y trouve point, d'une part, l'entrepreneur d'industrie apportant le capital et assumant sur lui les chances de gain ou de perte de l'affaire, et, de l'autre côté, l'ouvrier donnant son travail moyennant un salaire fixe, désintéressé dans ces chances. Ici, l'ouvrier qui donne son travail fournit également une partie du capital ; au lieu d'un salaire, il reçoit sa part dans les bénéfices comme il supporte sa part dans les pertes.

La société de production tend donc à supprimer le patron, l'entrepreneur, dans l'industrie, et du même coup le salariat, comme la société de consommation tend à supprimer les intermédiaires dans le commerce. Elle remplace l'entrepreneur d'industrie qui aujourd'hui assume sur lui tous les risques, qui fournit les capitaux, paye les salaires et commande en maître, par un gérant, élu parmi les associés. La société de production se propose donc de constituer une organisation de l'industrie toute différente de celle qui domine aujourd'hui.

De toutes les associations coopératives, la société de production est celle qui a rencontré les plus ardents adversaires d'une part, et de l'autre les plus chauds enthousiastes.

Écoutez MM. Thiers et Léon Faucher. D'après le premier, « les associations ouvrières ne sont autre chose que l'anarchie dans l'industrie. Des collections d'individus n'ont pas les propriétés nécessaires pour l'exploitation d'une industrie

quelconque ⁽¹⁾. » D'après Léon Faucher, l'association ouvrière veut mettre en commun ce qui n'est pas divisible de sa nature, l'impulsion et l'ordre intelligent. C'est, dit-il, un patron à plusieurs têtes, ce n'est rien, car c'est l'anarchie ; elle repose sur la plus complète des illusions ⁽²⁾.

Au contraire, d'après M. Stuart Mill, « si l'humanité fait des progrès, la forme d'association que l'on doit espérer de voir prévaloir à la fin n'est pas celle qui peut exister entre un capitaliste, comme chef, et des ouvriers qui n'ont aucune part à la direction, mais l'association d'ouvriers placés dans des conditions d'égalité, possédant en commun le capital au moyen duquel ils font leurs opérations et travaillant sous la direction de gérants élus par eux et qu'ils peuvent révoquer ⁽³⁾. »

D'autres économistes très-orthodoxes, MM. Émile Laurent et Baudrillart, jugent tout aussi favorablement les associations de production ⁽⁴⁾.

Si, après cela, vous interrogez les socialistes, ils vous diront que les sociétés de production sont destinées à transformer et à régénérer le monde industriel. Ces associations, en s'étendant de plus en plus, finiront par supprimer le salariat. Elles mettront fin à l'antagonisme qui existe de nos jours entre le travail et le capital. Elles reconstitueront les anciennes corporations, mais sur une nouvelle base, en n'excluant personne, en y accueillant fraternellement tous les ouvriers d'un même métier ⁽⁵⁾. Les espérances fondées par quelques-uns sur ces sociétés se résument dans ces mots prononcés devant la commission d'enquête : « Il faut que nous arrivions à une situation qui sera le monde renversé ! »

II. L'expérience qui se poursuit depuis plusieurs années en France permet d'apprécier laquelle d'entre ces opinions si différentes se rapproche le plus de la vérité et acquiert pour elle l'autorité des faits. C'est dans ce pays, à Paris surtout, que les sociétés de production se sont le plus développées et que la classe ouvrière fait l'effort le plus énergique pour constituer des associations de ce genre. Mais les faits d'aujourd'hui, avec quelque soin qu'on les observe dans leur état présent, ne donneraient ici qu'une réponse incomplète et peut-être trompeuse, si l'on ne remontait à leur origine. Pour apprécier le caractère de ces sociétés et leurs chances de développement, nous ne pouvons donc nous borner à exposer la situation des sociétés de production depuis 1863, époque où le mouvement coopératif s'est produit avec une certaine intensité ; nous devons remonter un peu plus loin.

On n'a pas encore oublié, pensons-nous, les amères critiques dont l'organisation

(1) Assemblée législative, 22 janvier 1850.

(2) Id., 15 février 1850.

(3) ST. MILL, *Principes d'économie politique*, traduction. Courcelle-Seneuil, t. II, p. 373.

(4) Voir *la Liberté du travail, l'association et la démocratie*, par H. BAUDRILLART, chap. VIII, Les Associations ouvrières.

(5) L'idée de reconstituer les anciennes corporations en y laissant entrer tous les ouvriers d'un même métier est très-populaire à Lyon et à Saint-Étienne. La *Société des Tullistes*, de Lyon, a pour but de réunir dans son sein tous les ouvriers tullistes de la ville. « Il est de principe, disent ses fondateurs, que l'association embrasse toute la corporation. »

actuelle de l'industrie a été l'objet, sous le règne de Louis-Philippe, de la part des écoles socialistes. Toutes attaquaient avec véhémence le contrat qui intervient habituellement entre l'ouvrier qui donne son travail et le patron qui donne le capital, dans l'organisation actuelle de l'industrie, par lequel l'ouvrier loue son travail moyennant un salaire, en abandonnant au patron toutes les chances de gain ou de perte de l'entreprise, et enseignaient avec Chateaubriand que : « Le salariat est la dernière forme de la servitude. » Toutes voulaient abolir le salariat, et pour y parvenir, signalaient la formation de sociétés d'ouvriers comme étant le moyen le plus efficace.

Mais pour exploiter une industrie, il ne faut pas seulement du travail, il faut encore des matières premières, des instruments de travail, il faut cet autre instrument de production, appelé le capital, qui n'est, à vrai dire, que du travail accumulé. Comment les associations ouvrières arriveront-elles à se procurer le capital ? L'idée dominante, à l'époque dont nous parlons, était que l'État devait le fournir en subsidiant les sociétés ouvrières (1).

L'idée que l'ouvrier doit se procurer le capital par ses propres efforts, sans intervention de l'État, ne comptait alors que de rares partisans. Cependant, elle n'était pas tout à fait ignorée. Dès lors déjà, un des chefs de l'école néo-catholique, M. Buchez, qui s'était séparé des saint-simoniens sur les questions religieuses, mais professait toujours leurs doctrines économiques, cherchait à organiser des sociétés de production, dont le capital serait formé par l'épargne collective des associés. La plupart des sociétés fondées sous l'inspiration de M. Buchez ont échoué. Une seule a complètement réussi : c'est celle des *ouvriers bijoutiers en doré*, qui, constituée en 1834, entre quatre ouvriers, avec un capital de 500 francs, possède aujourd'hui un capital de 100,000 francs et donne 20 p. % de bénéfices. C'est là un fait qui prouve, sans doute, la viabilité des associations ouvrières, mais d'où l'on aurait tort de conclure qu'elles sont appelées à de grands développements dans un avenir prochain. Il ne faut pas considérer seulement l'importance des affaires faites par cette association, il faut considérer aussi la valeur des hommes qui en font partie, les sentiments qui les animent. D'après les instructions données par M. Buchez et qui sont scrupuleusement observées dans l'association, les sociétaires doivent s'estimer profondément, savoir maîtriser leurs passions et faire taire celles des autres pour maintenir le bon accord et l'activité dans l'association ; ils doivent avoir l'esprit de discipline, qui, dit M. Buchez, est le véritable esprit de l'association. C'est à l'observation de ces règles presque monacales que la société des bijoutiers doit en partie sa vie et ses progrès (2). Combien d'ouvriers seraient capables de les imiter ?

Après la révolution de 1848, les associations ouvrières prirent un grand élan. « Pour la première fois, dit M. Stuart Mill, les hommes intelligents et généreux des

(1) Aujourd'hui encore, Lasalle a défendu ce système en Allemagne, l'opposant à celui de M. Schultze-Delitsch, qui repousse l'intervention de l'État et érige en système la *selbst hülfe* (aide de soi-même).

(2) Tous ceux qui connaissent les membres de cette société les représentent comme des ouvriers de mœurs rigides, très-religieux, et en même temps très-habiles dans leur métier.

classes laborieuses d'une grande nation crurent avoir un gouvernement qui désirait sincèrement la liberté et la dignité du grand nombre, qui ne croyait pas que l'état naturel et légitime de la classe laborieuse fût d'être un instrument de production employé au profit des capitalistes. Cet encouragement fit grandir et fortifier les idées émises par les écrivains socialistes sur l'émancipation du travail par l'association. »

A cette époque, l'idée que l'État devait intervenir dans la formation de ces associations et les aider à se procurer le capital nécessaire, était généralement accréditée parmi les ouvriers. Le législateur lui donna une consécration officielle par ses deux décrets du 5 et du 15 juillet 1848. Le premier de ces décrets ouvre un crédit de trois millions, destiné à encourager les associations qui se formeraient, soit entre patrons et ouvriers, soit entre ouvriers seulement, dans l'agriculture, comme dans les constructions et l'industrie. Le second admet les ouvriers qui s'associeraient entre eux à l'adjudication et à la concession des travaux publics, tels que travaux de routes, de rivières, de canaux, de chemins de fer. Pour faciliter l'exécution de ces travaux par les associations ouvrières, on dispensa celles-ci du dépôt d'un cautionnement, et on statua qu'à égalité de rabais entre une soumission d'entrepreneurs et une soumission d'ouvriers associés, celle-ci aurait la préférence.

Un grand nombre d'associations ouvrières pour l'exercice d'une industrie se sont constituées à cette époque en France. On a souvent répété que presque toutes ces associations avaient échoué, qu'elles n'avaient eu qu'une durée éphémère et que cette expérience avait démontré la non-viabilité des associations ouvrières. L'affirmation est beaucoup trop générale et quelque peu téméraire. La vérité est que plusieurs des sociétés de production constituées durant cette période existent encore et sont même solidement établies.

L'Économiste français, du 5 juillet 1866, en a donné la nomenclature, avec la date de leur constitution :

1848. Société des lanterniers, société des menuisiers en bâtiments, société des tourneurs en chaises, société des ferblantiers, société des tailleurs de limes, société des formiers, société des maçons.

1849. Société des fabricants de cannes et de parapluies, société des facteurs de pianos (1), société des tailleurs d'habits, société des lunettiers, société des menuisiers en fauteuils.

1850. Société des menuisiers en voitures.

1851. Société des serruriers pour meubles, société des tourneurs d'essieux.

Parmi ces sociétés, il y en a qui ont acquis une grande importance et sont devenues des maisons commerciales de premier ordre. Pour démontrer quel degré de prospérité les sociétés coopératives peuvent atteindre, on a très-souvent raconté l'histoire des *Pionniers de Rochdale*. On semble ignorer qu'il existe en France des faits du même genre, tout aussi dignes de fixer l'attention. L'histoire

(1) Il ne faut pas confondre cette société avec la société des *Ouvriers facteurs de pianos et d'orgues*, fondée en 1864, dont nous avons parlé, chap. II, p. 21.

de l'*Association des ouvriers maçons*, celle des *ouvriers lunettiers*, d'autres encore, sont au moins aussi intéressantes que celle des *Pionniers de Rochdale*, quoique beaucoup moins connues, et prouvent que l'association ouvrière n'est pas une impossibilité et que le mouvement de 1848 n'a pas complètement avorté.

Citons quelques faits : l'*Association des maçons* s'est constituée en 1849 au nombre de 175 membres qui possédaient à peine quelques outils à mettre en commun. Au bout de deux ans, elle faillit sombrer et se trouva réduite à 34 membres ; ceux-ci la reconstituèrent sur une nouvelle base. Mais à peine l'association avait-elle recommencé ses travaux, qu'elle eut à traverser une crise plus rude encore. Le coup d'État survint. Beaucoup de débiteurs de l'association ne payèrent point et la mirent ainsi dans la position la plus critique. Le découragement s'empara d'un grand nombre des sociétaires, qui se retirèrent de l'association. Au bout de quelque temps, elle se trouva réduite à 17 membres, sous le coup de dettes exigibles et n'ayant qu'un actif difficile à liquider. On pouvait croire que l'agonie de l'*Association des ouvriers maçons* commençait ; c'était au contraire le moment de sa renaissance.

Ces dix-sept derniers membres, comme les *Pionniers de Rochdale*, étaient des hommes d'une rare énergie. Ils avaient dans le principe de l'association cette foi qui enfante les grands dévouements et produit les grandes œuvres. Loin de désespérer, ils continuèrent avec une ardeur et une opiniâtreté qui ne se rebutèrent devant aucune difficulté.

Cette crise terrible, l'héroïque effort qui fut fait pour la conjurer, ont été rappelés en termes saisissants dans le discours prononcé le 7 avril 1867 par un des membres de l'association, M. F. Huet, à l'occasion de la pose de la première pierre de l'immeuble appartenant à la société, situé à Paris, rue Monge. « C'était en septembre 1852, raconte M. Huet ; par un effort suprême, dix-sept membres s'acharnaient pour ainsi dire au bien, font le serment de sauver l'association ; ils recommencent avec quoi ? Avec des dettes ! Ils acceptent, ils remplissent tous les engagements contractés par les deux sociétés précédentes. Les voilà reconstitués par un acte du 5 octobre 1852. Ils ont loué au modeste prix de cent soixante-quinze francs une espèce de cave pour installer le bureau et loger les outils, ils ont payé d'avance ; mais au nom seul d'association, devenu un épouvantail pour la réaction politique, le propriétaire effrayé refuse de laisser emménager, se réservant d'en référer au commissaire. Plus libéral, le commissaire permet à l'association de s'installer et de vivre. »

Tant d'efforts ont obtenu le succès qu'ils méritaient. L'*Association des ouvriers maçons* est aujourd'hui une des maisons les plus considérables de Paris. Dans le discours que nous venons de citer, M. Huet a pu, rapprochant le présent du passé, ajouter avec un légitime orgueil : « Ceci se passait en ce lieu même, à l'ancien numéro 155 de la rue Saint-Victor. Aujourd'hui, nous bâtissons sur le même terrain, qui est notre propriété, et nous faisons par an pour plus de deux millions d'affaires... Les riches dividendes reparaissent : celui de 1866 est de 28 p. % (indemnité comprise) ; le chiffre des travaux s'élève à 1,700,000 francs, et déjà celui des travaux traités pour cette année s'élève à 3,500,000 francs. Non

loin d'ici, en ce moment, nous construisons la plus grande gare de Paris (la gare d'Orléans). »

L'histoire de la *Société des ouvriers lunettiers* est à peu près la même. Quinze ouvriers la constituèrent en 1849 sous la dénomination d'*Association fraternelle des ouvriers lunettiers*. Pas un n'était lettré. « Nous ne savions pas faire une soustraction, » rapporte son gérant actuel, M. Muncaux. Ils ne demandèrent aucune part du subside de trois millions voté par l'assemblée constituante ; pour s'organiser, ils achetèrent le matériel de deux de leurs associés et contractèrent pour 650 francs de dettes. L'association marchait péniblement, exigeant de ses membres les plus pénibles sacrifices pour former le capital social. « Pendant plus d'une année ce n'était que misère, quand un beau jour une commande de 1,200 francs fut offerte aux associés. Après la joie vient la stupeur. Il fallait six semaines pour l'exécuter et pas un sou jusque-là. Comment faire?... Il fut décidé que, coûte que coûte, la commande serait livrée ; que pour y arriver, chacun ne recevrait que 7 francs par semaine pour les besoins de la famille (1). »

Depuis lors, cette association n'a cessé de grandir. L'apport social, qui dans le principe était fixé à 500 francs, s'élève maintenant à 10,000 francs. Elle fait en moyenne pour 600,000 francs d'affaires par an et possède un capital de 400,000 francs ; certains de ces ouvriers associés, qui dans le temps se sont réduits à vivre avec sept francs par semaine, y ont des parts s'élevant jusqu'à 20,000 francs, outre les bénéfices qu'ils ont déjà retirés. Cette société présente encore ceci de remarquable, c'est qu'elle a transformé l'industrie de la lunetterie. Avant sa constitution, les lunettes étaient fabriquées à Paris par de petits patrons, travaillant avec un nombre très-restreint d'ouvriers. Des commissionnaires leur achetaient leurs produits à très-bas prix et les revendaient avec de grands bénéfices dans les départements et à l'étranger. Du moment que l'*Association des ouvriers lunettiers* a prospéré, elle a introduit dans son atelier les procédés de la grande industrie. L'atelier est devenu une usine mue par la vapeur et où la division du travail est poussée à un tel point, qu'une lunette passe et repasse trois cent soixante fois par les mains de quinze personnes. Ainsi installée sur un grand pied, la société a pu établir des relations directes avec les maisons de la province et de l'étranger et écouler ainsi ses produits dans les conditions les plus profitables.

Nous pourrions citer encore bien d'autres exemples d'associations fondées depuis 1848, qui ont prospéré : l'*Association des serruriers pour meubles* (Dreux et C^e), fondée en 1850, qui distribue à ses associés, outre le salaire qu'ils gagneraient chez un patron, des bénéfices qui la première année étaient de 2,914 francs et qui depuis se sont élevés à 10,995 francs ; l'*Association des ouvriers en limes* qui a commencé en 1848 avec 2,280 francs de capital et un subside de 10,000 francs, qui aujourd'hui possède un capital de 120,000 francs ; l'*Association des facteurs de pianos* (Yot, Schreck et C^e) qui a commencé en 1849, sans subside, dont les sociétaires ont été obligés de mettre leur lit et

(1) Voir la notice sur cette association dans la *Coopération*, 4 novembre 1866.

leurs vêtements au Mont-de-Piété pour donner du pain à leurs enfants et sont restés une année sans boire du vin, et qui aujourd'hui possède un capital de 163,000 francs et fait pour 200,000 francs d'affaire par année (1).

Nous n'insisterons pas sur les antécédents de ces sociétés. De toutes, l'histoire est la même. Au début, une crise terrible, résultant de l'inexpérience des affaires, du défaut de capital, des difficultés inhérentes à la mise en train de toute entreprise nouvelle; puis, cette crise surmontée par l'énergie, le courage, l'esprit de sacrifice des fondateurs de l'association, une ère de prospérité.

III. De 1852 jusqu'à 1863, le mouvement qui entraînait les ouvriers vers l'association depuis la révolution de février, s'arrête; mais à partir de 1863, il reprend avec une nouvelle vigueur. Depuis lors, un grand nombre de sociétés de production se sont constituées en France. Il est impossible de donner ici des chiffres tout à fait exacts; on sait pourtant, d'une manière certaine, qu'à Paris les associations de production, qui en 1854 étaient au nombre de quinze, dépassent aujourd'hui la cinquantaine. Le rapprochement de ces deux chiffres permet d'apprécier l'importance réelle du mouvement coopératif, en ce qui concerne les sociétés de production.

Nous avons rappelé un peu longuement ces antécédents du mouvement coopératif proprement dit, parce qu'ils jettent une grande lumière sur la situation actuelle. Il en résulte clairement que le mouvement coopératif qui commence en 1863 n'est pas un fait entièrement nouveau, qu'il n'est, du moins en partie, que la continuation du mouvement de 1848, qu'entre les *associations fraternelles* d'alors et les *sociétés coopératives de production* d'aujourd'hui, il n'y a souvent d'autre différence que le nom. « On l'appelle maintenant *coopération*, dit M. Huet dans le discours prononcé au nom de l'association des maçons. Le nom ne fait rien à la chose, et la coopération n'en est pas moins fille de l'association. Nous, les aînés, en applaudissant aux efforts de ceux qui nous ont suivis, nous conservons notre vieux nom et notre vieux drapeau! »

Quoique la filiation soit certaine, il y a pourtant à noter des différences importantes. En 1848, l'intervention de l'État pour commanditer les associations ouvrières était réclamée et acceptée avec empressement. Aujourd'hui, les coopérateurs ont la prétention de constituer par eux-mêmes, à l'aide de leurs épargnes, le capital de leur société. Ils attachent un tel prix à tout faire par eux-mêmes, que l'intervention de personnes n'appartenant pas à la classe ouvrière, ne fût-ce que par voie de conseil ou de patronage, n'est quelquefois acceptée qu'avec une certaine répugnance. Sur ce point, un changement radical s'est opéré dans les idées des ouvriers; nous verrons tantôt qu'il n'en est pas de même sur d'autres. On constate également une différence dans l'opinion du public et du gouvernement. Les associations qui se sont formées en France, après 1848, n'ont guère rencontré de sympathies, ni dans l'opinion publique, ni chez le pouvoir. Pour s'en convaincre, il suffit de relire les articles des journaux et revues de ce temps sur

(1) Ne pas confondre cette société avec celle des ouvriers facteurs de pianos et orgues (Salaun, Schwalb et C^e), dont nous avons déjà parlé.

ce sujet et les discussions à l'assemblée constituante sur la proposition Nadaud ⁽¹⁾. Aujourd'hui, les dispositions sont toutes différentes. L'opinion se montre sympathique à ces ouvriers qui, sans rien demander à l'État, cherchent à s'élever, par leurs propres efforts, à une condition meilleure. Le législateur n'a pour eux que des éloges et des encouragements ⁽²⁾, et si l'État français ne leur fournit pas de subsides, son chef, en plusieurs circonstances, leur en a donné d'abondants sur sa cassette privée ⁽³⁾.

IV. Si les faits démontrent de la manière la plus évidente que la société de production est possible et qu'elle est viable, il nous paraît non moins certain qu'elle ne répondra pas aux espérances de ses enthousiastes, qu'elle n'abolira point le salariat, ne transformera pas le monde industriel, que même d'ici à longtemps elle n'est pas appelée à prendre de grands développements.

Sur ce point aussi, les faits donnent une démonstration péremptoire.

La société de production n'abolira point le salariat. En effet, si quelques ouvriers s'empressent à former des sociétés de production pour recevoir une part des bénéfices au lieu d'un salaire, un nombre beaucoup plus considérable préfère la condition de salariés. Pour ne citer qu'un exemple, la *Société des maçons* n'est composée que de *quatre-vingts* membres et elle emploie *mille six cents à mille sept cents ouvriers salariés* (des auxiliaires en langage coopératif).

Cependant, les sociétaires engagent les bons ouvriers qu'ils emploient à entrer dans la société : la situation prospère de la société devrait les y attirer ; malgré cela, le plus grand nombre résiste, ne voulant pas s'imposer le sacrifice d'une retenue sur leur salaire pour faire leur mise, ou préférant la condition de salarié, ou par crainte de l'humiliation d'être refusé au scrutin de ballottage. Quoiqu'il en soit de l'influence que ces considérations exercent sur l'esprit des ouvriers, toujours est-il qu'une société prospère, bien connue, qui n'en est pas à ses débuts, mais qui a fait ses preuves, se trouvant dans toutes les conditions voulues pour attirer les travailleurs, comme celle des maçons, reste depuis plusieurs années au nombre de soixante-quinze à quatre-vingts membres, sans recruter dans les mille sept cents ouvriers qu'elle emploie !

Les mêmes dispositions se remarquent dans toutes les sociétés qui emploient des auxiliaires. Constater ce peu d'empressement des ouvriers à entrer dans les

(1) Séances du 18 décembre 1848 et suivantes.

(2) « Ils ont été déterminés, dit l'Exposé des motifs du premier projet de loi sur les sociétés coopératives présenté au Corps législatif, par l'intention louable de se prêter un mutuel appui ; puis ils ont été confirmés et soutenus dans leur résolution par l'amour du travail, le désir du bien-être joint au goût de l'économie, la tendance à former le capital par l'épargne plutôt qu'à l'obtenir par l'emprunt, avec la conviction que la violence le fait fuir, la notion peut-être un peu confuse de la puissance du crédit et la connaissance, plutôt instinctive que raisonnée, de tous les bons effets de l'association. »

(3) L'empereur a donné 100,000 francs de subside à la *Société des tullistes* de Lyon, 300,000 francs à l'*Association des tisseurs* de Lyon. Plusieurs sociétés ont reçu le brevet de « fournisseur de l'empereur » et ont obtenu des commandes importantes.

sociétés de production, c'est démontrer combien est vaine la prévision que dans un avenir plus ou moins prochain elles arriveront à supprimer le salariat.

La société de production, disons-nous, n'est pas appelée à prendre de grands développements.

De toutes les sociétés coopératives, c'est celle qui rencontre les plus grandes difficultés pour se constituer et pour bien marcher, une fois qu'elle est formée.

D'abord, le capital qu'il faut réunir pour exploiter une industrie, acheter les machines, les matières premières, est beaucoup plus considérable que pour constituer une société de consommation ou de crédit mutuel. Les versements hebdomadaires doivent donc se prolonger beaucoup plus longtemps ; ils doivent être faits par des ouvriers salariés et non point par des petits patrons qui se trouvent généralement dans une condition plus aisée. Ensuite, l'ouvrier connu pour s'occuper de la formation d'une société de production est souvent vu de mauvais œil par son maître, qui le considère comme un futur concurrent ; il risque d'être renvoyé de l'atelier où il ne travaille qu'en attendant le moment où sa société sera en train ; enfin, cette société ne peut pas se former entre ouvriers, petits patrons de divers états, comme les sociétés de consommation et de crédit mutuel ; tous les associés doivent être du même métier.

Une fois constituée, les difficultés qu'elle rencontre dans sa marche ne sont pas moins grandes. En supprimant le salaire, elle n'a pas supprimé la nécessité pour ses membres de trouver des moyens d'existence en attendant le moment de la répartition des bénéfices. De plus, les travailleurs qui la composent, très au courant de la pratique de leur métier, ignorent complètement la partie commerciale de leur industrie ; ils ne savent pas où il faut s'adresser pour se procurer à bon marché de bonnes matières premières, ni où se trouvent les meilleurs débouchés pour leurs produits. Ils doivent apprendre à acheter et à vendre, et dans cet apprentissage se rencontrent des risques de perte qui peuvent faire sombrer la société à peine constituée et engloutir le capital si péniblement amassé.

Mais de toutes les difficultés, la plus grande consiste dans les tiraillements entre la gérance et les associés. La société ne peut marcher sans avoir un gérant, une administration. En effet, dans toute œuvre de production en commun, une direction est nécessaire, et il faut que tous ceux qui y prennent part obéissent à cette direction. Or, des ouvriers associés se trouvant sur un pied de parfaite égalité avec leur gérant, ne se conformeront pas aussi docilement aux instructions du gérant qu'ils ont élu et qu'ils peuvent révoquer qu'aux ordres d'un maître qui peut les renvoyer de l'atelier. Le gérant dépend de ses associés, tandis que l'ouvrier salarié dépend de son patron. Ensuite, la position de gérant, donnant des ordres, traitant avec les pratiques, est meilleure que celle de l'associé travaillant de ses mains. Elle est aussi mieux rémunérée ; ordinairement, le gérant a sur les profits un tantième plus élevé que les associés travaillant sous sa direction. Il est facile de comprendre que cette position est briguée, que ceux qui y aspirent observent d'un œil jaloux les actes du gérant en fonction, lui faisant un grief des moindres fautes, même des cas les plus fortuits, avec la même partialité, la même mauvaise foi, que certaines oppositions dans les gouvernements parlementaires ; tout cela pour éliminer le gérant et le remplacer lors du renouvellement du conseil d'administration.

Nous avons visité un grand nombre de sociétés de production. Dans presque toutes, il y avait deux partis : les *gérantistes* et l'opposition. Les gérants se plaignaient de l'opposition, de ses cabales ; les opposants se plaignaient de l'incapacité du gérant et nous entretenaient de réformes qu'ils auraient opérées s'ils se trouvaient un jour à sa place.

C'est là, on peut le dire, la grande plaie de toutes les sociétés coopératives. Mais nulle autre part elle ne cause plus de maux, elle n'occasionne plus de difficultés, que dans les sociétés de production où les rapports entre le gérant et les ouvriers associés sont de tous les instants.

Cependant, malgré tant de difficultés, un bon nombre de sociétés existent et prospèrent en France. Il est intéressant d'étudier la manière dont elles se sont formées, puis organisées et ont réussi à vaincre ces difficultés.

V. Le capital des sociétés de production a été formé de différentes manières.

Les fondateurs de plusieurs sociétés ont été des contre-maitres qui avaient quelques économies au moment de la formation de la société ; ainsi, dans l'*Association des mégissiers* Lehman et C^e, les membres fondateurs ont versé chacun 500 francs le jour de la signature de l'acte ; dans l'*Association des fondeurs en fer*, les cinq fondateurs ont versé un capital de 5,900 francs. Ces capitaux ont prospéré. La première de ces sociétés a aujourd'hui un matériel valant 12,000 francs, a fait en neuf mois pour 100,000 francs d'affaires et réalisé un bénéfice de 21,000 francs.

D'autres sociétés ont péniblement formé leur capital en constituant d'abord une société de crédit mutuel et par des retenues sur les bénéfices. C'est le cas de l'*Association générale des facteurs de pianos et orgues* et de l'*Association des ouvriers lithographes* de Paris.

Dans quelques sociétés, les instruments de travail ont été apportés par des associés ; le capital roulant a été formé, par des versements hebdomadaires, avant les débuts de la société, et depuis, par la retenue des bénéfices et d'une partie de ce qui est payé aux associés pour leur travail. C'est ainsi que procède l'*Association générale des ouvriers en instruments d'optique* de Paris.

Quelques-unes ont pu acheter leur fonds d'exploitation d'un patron qui se retirait des affaires et qui leur a fait crédit du prix qu'elles ont pu payer sur les bénéfices, ou qui en a laissé la valeur à titre de commandite. L'*Association des ouvriers serruriers pour meubles* a commencé ainsi.

VI. Dans toutes ces sociétés, le travail fourni par chaque associé est considéré comme une valeur qui doit lui être payée, indépendamment des bénéfices.

On n'y considère avec raison comme bénéfice que ce qui reste après la rémunération du travail. Mais comment établir le prix du travail une fois que ce prix ne constitue plus un salaire ?

Dans beaucoup de sociétés, le travail est payé à la journée ou aux pièces, le prix en est fixé par le gérant d'accord avec le conseil d'administration (*ouvriers en instruments d'optique*) ou d'après des tarifs discutés et adoptés par tous les sociétaires producteurs (*ouvriers facteurs de pianos*). Dans d'autres, cette rétribution doit représenter le salaire actuel et doit être fixée selon les habitudes de la

profession par le gérant (*veloutiers réunis de Saint-Étienne; ouvriers lithographes de Paris*).

Le partage des bénéfices est réglé de différentes manières. Les opinions sont très-divisées parmi les ouvriers membres de ces sociétés sur l'importance du rôle du capital et du travail dans la production. Il en est qui, imbus des doctrines de Proudhon, considèrent le capital comme improductif et par conséquent n'ayant aucun droit à participer aux bénéfices; d'autres le considèrent comme contribuant à la création de richesses nouvelles, mais pour une moindre part que le travail. Les opinions si différentes qui règnent à ce sujet parmi les ouvriers en France se reflètent dans le mode de répartition adopté par les sociétés de production. Dans certaines sociétés, là où le capital est considéré comme *un adversaire* du travail, il ne reçoit qu'un intérêt modique; ainsi la *Société des menuisiers en fauteuils* ne donne au capital qu'un intérêt de 3 p. %; les bénéfices se partagent *proportionnellement au travail*. La *Société industrielle et commerciale des étoffes-tissus de Lyon* accorde 5 p. % et répartit les bénéfices, $\frac{6}{10}$ au travail, $\frac{4}{10}$ au gérant et au capital de réserve. De même dans la *Société des serruriers pour meubles* et dans celle des *tourneurs de chaises*, de Paris.

Au contraire, la société des tisseurs, l'*Union cantonale de Tarare*, répartit les bénéfices proportionnellement au capital versé et ne tient pas compte du travail. Dans la *Société des rubanniers*, de Saint-Étienne, les bénéfices sont aussi distribués *proportionnellement à la mise de fonds des associés*.

Dans plusieurs sociétés, les bénéfices sont répartis dans des proportions différentes entre le travail et le capital.

La *Société des maçons* donne $\frac{1}{10}$ au capital, $\frac{6}{10}$ au travail. Celle des *facteurs de pianos et orgues* donne $\frac{1}{3}$ des bénéfices au capital (représenté par la Société du crédit mutuel dont elle est sortie), $\frac{4}{5}$ aux travailleurs actifs.

Quelques sociétés ont adopté un système assez compliqué.

Ainsi la *Société des ouvriers en instruments d'optique* divise l'excédant de l'actif sur le passif en deux parts.

La première forme ce qu'elle appelle le *complément du prix de la main-d'œuvre*. La seconde forme les bénéfices de l'entreprise.

La main-d'œuvre a droit à une part dans l'excédant, proportionnelle au chiffre qu'elle représente dans les dépenses générales. Cette part est répartie entre tous les travailleurs, *associés ou non associés*. Mais les non associés n'ont droit qu'à la moitié qui revient au travailleur associé; l'autre moitié est acquise au fonds social, pour être partagée comme celui-ci à la fin de la société.

La partie restante de l'excédant forme ce que les statuts appellent le *véritable bénéfice*.

Il est réparti $\frac{2}{10}$ à la gérance, $\frac{2}{10}$ au fonds de réserve, $\frac{6}{10}$ au capital versé dans la commandite.

Une combinaison analogue est adoptée par la *Société des veloutiers réunis*, de Saint-Étienne.

Elle divise également l'excédant de l'actif sur le passif en : 1° complément du prix de la main-d'œuvre; 2° bénéfices de l'entreprise.

Cet excédant est partagé entre le capital et le travail, proportionnellement à la part pour laquelle chacun de ces deux éléments a contribué à la production.

Pour établir la part qui revient à la main-d'œuvre et celle qui doit constituer le véritable bénéfice, elle procède comme la Société des ouvriers opticiens. Elle sépare, dans le compte des dépenses de l'année, la somme qui aura été payée pour main-d'œuvre et toutes les autres dépenses. L'excédant de l'inventaire est divisé entre ces deux comptes proportionnellement à leur importance, de sorte que si la main-d'œuvre entre pour 40 p. % dans le chiffre total des dépenses, il lui est attribué $\frac{2}{3}$ de l'excédant, et les $\frac{1}{3}$ restant sont considérées comme *bénéfice véritable*.

Le complément du prix de la main-d'œuvre est partagé entre tous les associés, proportionnellement à la valeur du travail fourni par chacun d'eux.

La part formant le *bénéfice véritable* est répartie, $\frac{1}{10}$ à la gérance, $\frac{3}{10}$ au fonds de réserve, $\frac{6}{10}$ au capital versé dans la commandite.

Pour autant qu'il est permis de généraliser dans une pareille matière, il y a, dans ces sociétés, une certaine tendance à augmenter la part du capital. Plus longtemps elles fonctionnent, d'autant mieux les ouvriers comprennent l'importance du capital.

Nous en trouvons une preuve remarquable dans la déposition de l'intelligent directeur de la *Société des lunettiers*, M. Muneaux, devant la commission d'enquête.

« En 1848, dit-il, les ouvriers ont mal compris leur affaire ; ils ont cru que le » travail était tout, et ils ont oublié le capital. Nous sommes bien revenus de ces » idées. Ah ! le capital est beaucoup... Aujourd'hui notre fonds social est de » 300,000 francs.

» Nous faisons 600,000 francs d'affaires. Si nous avons pris un tel développe- » ment, c'est que nous avons compris que le capital était nécessaire à » l'émancipation du travailleur.

» On a trop oublié dans les sociétés que c'est dans le capital qu'est la véritable » force. La société est une mère, mais pour qu'elle puisse travailler, il ne faut » pas que les enfants lui prennent tout son lait et l'épuisent. »

Une fois déterminée la part du travail dans les bénéfices, comment celle-ci sera-t-elle répartie entre les ouvriers associés ; d'après quel principe établira-t-on les droits de chacun d'eux ?

C'est là certes une question très-grave et intéressante au point de vue économique ; car, il s'agit de déterminer la valeur du travail, non pas d'après les lois qui règlent le taux du salaire, mais en comparant l'importance de certains travaux à celle d'autres travaux dans une richesse obtenue par le concours de tous.

Elle est très-diversement résolue dans les sociétés de production.

Un petit nombre, l'*Association des mégissiers*, entre autres, ne tient nul compte ni de la quantité du travail fourni ni de sa qualité et répartit les bénéfices *par tête, également entre tous les associés*.

L'*Association des serruriers pour meubles*, celle des *tourneurs de chaises*, répartissent les bénéfices au prorata du temps fourni par chaque associé, mais elles ne tiennent aucun compte de sa valeur. Ainsi 500 journées à 4 francs donnent la même part de bénéfices que 300 journées à 6 francs. L'ouvrier le

moins habile a la même part que l'ouvrier le plus habile. Si l'on ne tient pas compte de la valeur du travail, c'est, d'après un membre de la dernière société, M. Surugue, *parce que le plus fort doit venir en aide au plus faible*.

Nous devons à la vérité de constater que ce mode de répartition si peu équitable n'a pas nui à la prospérité de ces sociétés. L'*Association des mégissiers* est devenue une des plus importantes maisons de mégisserie de Paris. La *Société des serruriers* fait aussi d'excellentes affaires; elle est composée de travailleurs d'élite; elle les met à même de retirer de leur travail une rémunération supérieure de 600 francs au salaire des ouvriers du même métier travaillant chez des patrons.

Dans d'autres sociétés, le bénéfice est réparti proportionnellement à la valeur de la main-d'œuvre fournie par chacun des associés.

Cette valeur est établie en faisant le compte de ce qui a été payé à chaque ouvrier pour son travail. Ainsi l'ouvrier dont le travail a coûté 600 francs reçoit un tiers de plus que celui dont le travail n'a coûté que 400 francs.

Ces différents modes de répartition sont évidemment la mise en pratique des théories des écoles socialistes sur la distribution des richesses.

Le partage par tête, sans tenir compte du travail fourni, est l'application franche et nette du système de l'égalité des salaires enseigné par Louis Blanc dans son livre, *Organisation du travail*.

Le partage d'après la durée du travail, sans tenir compte de sa valeur, en est l'application mitigée.

L'exclusion du capital procède des doctrines de Proudhon sur la rente.

Le partage au prorata de la durée et de la valeur du travail est l'application de la formule saint-simonienne: « A chacun selon sa capacité; à chaque capacité selon ses œuvres. »

Le partage entre le capital et le travail, d'après la valeur de celui-ci, est inspiré par le système fourriériste qui répartit les produits entre le capital, le travail et le talent.

Certes, on aurait grand tort de considérer le socialisme comme mort, lorsqu'on trouve ainsi les principes de ces écoles sur la répartition des profits mis en pratique, depuis longtemps déjà, par des associations ouvrières importantes.

VII La répartition des bénéfices a donné encore lieu à une autre question, diversement résolue par les sociétés coopératives.

Faut-il accorder une part des bénéfices aux ouvriers *non associés* qui sont employés par la société?

D'après les principes rigoureux de la coopération, une société de production ne devrait jamais employer des ouvriers salariés, tout le travail devrait être fait par les ouvriers associés. Mais dans la pratique, cela est souvent impossible; toutes les sociétés un peu prospères sont obligées d'occuper, soit temporairement, soit en permanence, des ouvriers salariés. En langage coopératif, on appelle ceux-ci des « *auxiliaires*. » Mais en changeant le nom, l'on n'a pas changé la chose. Ces ouvriers sont bel et bien des salariés, dont la société coopérative est le maître. Un des gérants de la *Société des maçons*, M. Cohadon, explique clairement comment les sociétés de production ont été amenées à

employer des auxiliaires. « Voici, dit-il, pourquoi il est impossible de ne pas » employer des auxiliaires : on ne peut refuser de satisfaire la clientèle quand » elle vous offre des travaux, sans cela on la perd. En principe, une association » ne doit faire travailler que ses membres ; mais dans la pratique, cela est matériellement impossible. »

Aussi les statuts de beaucoup de sociétés portent-ils que le travail sera fait autant que possible par les associés, mais que la gérance pourra exceptionnellement employer des auxiliaires pour compte de la société.

La question s'il faut admettre ces auxiliaires à la répartition des bénéfices est diversement résolue.

Selon beaucoup de coopérateurs, admettre les auxiliaires aux bénéfices n'est ni possible ni équitable. D'abord, disent-ils, est-on bien sûr qu'il y aura des bénéfices ? Et s'il y a des pertes, les auxiliaires devront-ils, pourront-ils en prendre leur part ? Et puis, est-il possible de donner aux auxiliaires un droit d'immixtion dans les affaires de la société ? Comment établir leur quote-part ? D'un autre côté, ajoutent-ils, si la coopération est bonne, il faut que tous y participent. On n'a pas droit à ses avantages si l'on n'y participe pas. Il n'est pas admissible que ceux qui ne prennent point leur part des pertes prennent leur part des bénéfices. Les sociétés ne sont pas des corporations closes. Tous ceux qui le veulent peuvent entrer dans les sociétés. Les associés ne sont donc pas obligés de faire un cadeau gratuit aux ouvriers qui refusent d'être des leurs.

D'après d'autres, l'auxiliaire doit être un associé temporaire, soumis en conséquence aux risques divers qu'il consent à encourir en entrant momentanément dans l'association ; il doit partager les chances de bénéfice et subir les chances de pertes. Il doit partager les bénéfices, parce qu'il risque sa personne, qui est son capital à lui, un capital producteur, comme le capitaliste risque son argent dans une affaire, mais dans une moindre proportion que les associés qui risquent à la fois leur personne et leur capital, et, par une juste réciprocité, il doit supporter sa part dans les pertes.

C'est là un point de vue purement théorique.

Sans nul doute, si les sociétés obligées d'employer des auxiliaires voulaient engager ceux-ci sous la condition de supporter éventuellement une part des pertes, elles ne rencontreraient que des refus. Mais si la participation de l'auxiliaire aux pertes est une chimère, il n'en est pas de même de la participation aux bénéfices. Le système de la participation aux bénéfices, quoiqu'en disent ses adversaires, est possible. La preuve, c'est qu'il est pratiqué par des patrons, depuis plusieurs années (entre autres, par M. Léclaire, peintre en bâtiments à Paris), et loin de produire des difficultés, il a donné d'excellents résultats.

Quelques sociétés ont suivi l'exemple donné par M. Léclaire ; elles accordent aux-auxiliaires une part des bénéfices, sans les faire participer aux pertes.

L'Association des fondeurs en fer leur accorde 10 p. %. *L'Association des ouvriers en instruments d'optique* accorde aux travailleurs non associés la moitié des bénéfices des associés.

Certaines sociétés distinguent deux grades d'auxiliaires ; les postulants à qui elles accordent une petite part des bénéfices, et les non postulants qui ne reçoivent que leur salaire.

Le plus grand nombre n'accorde aucune part des bénéfices, mais se fait un point d'honneur de payer le salaire le plus élevé dans la profession de l'auxiliaire (*Société Lux et C^e*, pour la fabrication des meubles, à Marseille, *Société des maçons*, à Paris, *Société des typographes*, à Lyon.)

VIII. Nous avons dit les difficultés et les tiraillements qui résultent de l'organisation de la gérance dans les sociétés de production. L'impression qui nous est restée après avoir visité un grand nombre de ces sociétés (et qui nous a été confirmée par les directeurs des sociétés de crédit au travail) peut se résumer ainsi : plus la position du gérant et des administrateurs est fortement établie, plus leurs droits sont étendus, plus la société a des chances de vivre et de prospérer. Nous pouvons citer comme preuve de ceci les sociétés de typographes ou de lithographes ; elles sont en quelque sorte à la merci du gérant, puisque le brevet nécessaire pour exercer ces industries en France est en son nom ; l'autorité du gérant y est ainsi beaucoup plus grande ; aussi toutes marchent-elles très-bien.

Des sociétés ont vu leur existence compromise par suite des cabales qui se produisaient lorsqu'il fallait, conformément aux statuts, procéder tous les ans, quelquefois tous les trimestres, à l'élection du gérant et du conseil d'administration.

Pour éviter ce danger, quelques sociétés ont adopté pour règle que les gérants ne seront pas sujets à une réélection périodique, mais que s'il y a des griefs à leur charge, ils pourront être révoqués par l'assemblée générale des associés, qui devra être convoquée *ad hoc*, lorsque le tiers des associés en fera la demande (*menuisiers en fauteuils*).

IX. La plupart des sociétés de production sont constituées en nom collectif à l'égard des gérants et en commandite à l'égard des associés.

Cette forme est préférée, parce que, comme nous l'avons déjà dit, la solidarité absolue et illimitée qui est de règle dans les sociétés allemandes, répugne aux ouvriers français, qui ne veulent s'engager que jusqu'à concurrence de leur mise. Il faut reconnaître que c'est là une répugnance peu fondée, lorsqu'il s'agit de sociétés de production. Tous les associés y prenant part aux affaires par leur travail, par leurs conseils, par leurs votes, la société en nom collectif semble la forme qui réponde le mieux à leur manière d'être. Cependant, à notre connaissance, cette forme n'a été adoptée que par une seule société : celle des *ouvriers facteurs d'orgue*, qui est en nom collectif, à l'égard de tous les associés.

Un petit nombre de sociétés de production ont adopté la forme de la société à responsabilité limitée.

Aucune, jusqu'ici, n'a profité de la loi du 24 juillet 1867 pour se constituer en société à capital et à personnel variables.

Il n'y a pas lieu de s'en étonner.

De l'avis de tous les hommes compétents, cette loi a complètement manqué son but.

Voici comment. Il résulte à la fois de son texte et des discussions au Corps législatif, qu'elle ne concerne que les sociétés *par actions*. Cela a été répété plusieurs fois par M. le ministre du commerce et par le rapporteur de la loi. Or, tous les gérants de sociétés coopératives s'accordent à dire que l'action n'offre de

commodités qu'au capitaliste qui veut pouvoir acheter et vendre facilement, sans frais et sans formalités, mais ne saurait aisément représenter la part d'un ouvrier associé dans une société coopérative. En effet, il importe peu au capitaliste de savoir entre les mains de qui tombera son titre. Mais il en est tout autrement dans les sociétés coopératives; celles-ci ont le plus grand intérêt à ce que les parts des sociétaires ne changent pas de mains. « Elles sont, disent ces gérants, des groupes de personnes et non de capitaux. » Il est donc quasi impossible que les sociétés de production adoptent cette forme nouvelle. Aussi la loi du 24 juillet 1867 reste-t-elle sans application.



CHAPITRE IV.

DES SOCIÉTÉS DE CRÉDIT AU TRAVAIL.

Nous ne pouvons terminer ce sujet sans dire un mot des sociétés de *crédit au travail*.

Ce ne sont pas des sociétés coopératives, mais des maisons de banque instituées pour venir en aide à ces sociétés.

Les opérations des sociétés de crédit au travail consistent :

1° A créditer les associations, soit en leur fournissant des fonds à titre de participation, soit en recevant à l'escompte les valeurs créées ou endossées par elles, soit en leur ouvrant un crédit sur garanties convenables ;

2° A créditer leurs propres actionnaires ou des tiers, qui se cautionnent solidairement pour le remboursement des emprunts par eux souscrits ;

3° A faire pour leurs actionnaires et les tiers les recouvrements, paiements et autres opérations de banque ;

4° A recevoir en dépôt des valeurs mobilières, des titres et des sommes par compte courant.

Ces sociétés de crédit au travail rendent de grands services aux sociétés coopératives. D'abord, elles procurent à celles-ci le crédit qu'elles ne trouveraient pas, sans doute, dans les autres maisons de banque.

Ensuite, elles ont pris pour règle de n'ouvrir des crédits qu'aux associations constituées dans les formes légales, qui ont un gérant, un conseil de surveillance, une comptabilité régulière, et qui adoptent le principe de la publicité pour toutes leurs opérations ; en se conformant rigoureusement à cette règle, elles impriment au mouvement coopératif une excellente direction.

On a signalé quelquefois ces sociétés de crédit au travail comme ayant inauguré en France le *cash credit* des banques d'Écosse. C'est une erreur. Elles n'accordent pas de crédit purement personnel, comme les banques écossaises. Elles ne prêtent qu'aux sociétés qui ont un capital versé et un fonds de réserve, et dont le patrimoine constitue ainsi une garantie réelle.

Dans tous les centres où le mouvement coopératif a pris quelque développement, à Paris, Lyon et Saint-Étienne, on a créé une ou plusieurs sociétés de crédit au travail.

Par décret du 16 juin 1866, l'empereur a créé la caisse des associations coopératives sous la direction de M. Jérôme David.

Les sociétés de ce genre les plus importantes sont : à Paris, le *Crédit au tra-*

vail, de M. Beluze (1), la Caisse d'escompte des associations populaires de crédit, de production et de consommation, fondée par MM. Léon Walras et Say.

Lyon possède deux sociétés de ce genre :

1^o La *Société de capitalisation*, fondée par le docteur Barrier, chaud partisan du système fourriériste, qu'il a exposé dans son livre : *Science sociale*. Elle a commandité la *Librairie des sciences sociales* de Paris, dont le catalogue se compose presque exclusivement de livres de l'école phalanstérienne ;

2^o La *Société lyonnaise du crédit au travail*.

Dans d'autres villes, on trouve encore des banques de ce genre, parmi lesquelles il faut mentionner la *Stéphanoise*, de Saint-Étienne, qui a été fondée exclusivement par des ouvriers. Dans cette ville, tout le mouvement coopératif procède des ouvriers ; ils ont fondé par eux-mêmes non-seulement les sociétés de coopération et de consommation, mais encore la banque, qui en est le complément indispensable.

Ces différentes sociétés de crédit au travail ont entre elles des rapports d'affaires très-suivis. Elles tendent à se fédérer.

(1) Depuis que ce rapport est rédigé, le *Crédit au travail* a dû liquider, et cette opération, paraît-il, ne se fera point sans perte. L'insuccès de cette institution ne provient pas de pertes sur le papier des sociétés qu'elle a escompté, mais de ce que, au lieu de se borner aux opérations de banque proprement dites, elle a immobilisé une grande partie de son capital, en commanditant des sociétés de consommation ou de production. L'escompte du papier des sociétés existantes n'a presque pas donné de pertes.



CHAPITRE V.

CONCLUSION.

Le mouvement coopératif, on vient de le voir, n'a pas acquis en France toute l'importance qu'on est porté à lui attribuer lorsqu'on ne l'étudie que dans les livres et les discours des partisans du système. Depuis une année, il subit un temps d'arrêt très-marqué.

Ainsi, pour ce qui concerne les sociétés de consommation, elles n'ont pu s'acclimater à Paris ; le petit nombre de sociétés de ce genre qui prospèrent dans cette capitale forme une rare exception. De même, si dans le midi de la France on trouve ces sociétés établies, elles ne sont point formées par des ouvriers pratiquant le principe de la *selbst hulfe*, mais bien sous l'influence du patronage des classes supérieures.

Lyon est la seule ville de France où les sociétés de consommation ont acquis une importance considérable et un grand développement. L'exemple des sociétés de consommation de Lyon fournit la démonstration pratique et décisive des services réels que ces associations peuvent rendre à la classe ouvrière. En visitant les magasins coopératifs de Lyon, en consultant leurs bilans, on constate que la société de consommation réunit le double avantage de procurer de bonnes denrées à bas prix, de faciliter l'épargne des plus petites sommes et de leur donner une destination productive; on reconnaît qu'elle n'est point une utopie rêvée par des hommes de bien, mais une réalité ayant pour elle l'irrésistible autorité d'un fait économique qui se maintient et qui grandit même en importance.

Si ce type de sociétés se multiplie dans l'avenir, quelques-uns des intermédiaires qui se placent aujourd'hui entre le producteur et le consommateur deviendront inutiles.

Le petit boutiquier deviendra de plus en plus rare et finira par disparaître tout à fait; les rapports entre le producteur et le consommateur seront plus directs. Pour ce dernier, il n'y a que des avantages à cette révolution dans le régime commercial, puisqu'il achètera des produits de meilleure qualité à des prix moins élevés que maintenant. Mais la transition ne se fera point sans engendrer quelques souffrances. La petite boutique que le mouvement coopératif emportera est le plus souvent le gagne-pain d'une pauvre famille, et, par une triste fatalité, ce seront des pauvres qui seront directement atteints par une réforme opérée dans l'intérêt des pauvres. Ce qui rendra la transition moins pénible, c'est qu'elle se fera lentement. En effet, l'ardeur des ouvriers à établir des sociétés de consom-

mation aura beau grandir, ils rencontreront souvent un obstacle dans la difficulté de trouver un bon gérant; le nombre des magasins coopératifs ne pourra donc qu'augmenter insensiblement, à mesure qu'on trouvera des gérants capables.

Ce qu'il faut surtout louer dans la société de consommation, c'est la facilité qu'elle présente pour l'épargne. Grâce à son ingénieux mécanisme, des profits microscopiques s'accumulent presque à l'insu du consommateur, sans qu'il faille de sa part ni un acte, ni un effort de volonté; ces miettes de capital qui s'éparpilleraient et se perdraient si l'ouvrier les recevait une à une, s'accumulent, font boule de neige dans la caisse du magasin coopératif, pour en sortir au moment de la répartition des bénéfices, sous la forme d'un capital prètable.

A ce point de vue, on ne peut que désirer le développement des sociétés de consommation. Mais, souhaitons en même temps que la moralité et le sentiment du devoir se développent assez dans les classes laborieuses, pour que l'ouvrier apprenne non-seulement à épargner, mais à faire un emploi intelligent et moral de son épargne. Car, s'il dépense en un jour au cabaret le bénéfice que lui remet le store coopératif, où sera, au point de vue social, l'utilité de cette institution?

Quant aux banques populaires, nous venons de voir que le type français diffère complètement du type des sociétés fondées en Allemagne par les adeptes de M. Schultze-Delitsseh. Les *groupes* sont une institution propre à la France et qui a sa physionomie à part. Les groupes tendent à la suppression du *trôleur*, comme le magasin coopératif tend à la suppression du petit boutiquier. Les groupes ne sont pas des banques faisant fonction de caisse d'épargne pour l'ouvrier salarié. Ce sont de modestes banques d'avances rendant des services au petit patron, à cette partie des travailleurs, si digne d'intérêt, qui n'appartient tout à fait ni à la classe ouvrière ni à la bourgeoisie, mais qui forme en quelque sorte la transition entre les deux. L'organisation des groupes rend à ces petits patrons les mêmes services que les sociétés d'*Union de crédit* de Belgique à la classe immédiatement supérieure.

Pour ce qui concerne les sociétés de production, elles ne sont pas mort-nées, comme on l'a dit; mais elles ne sont pas appelées à prendre une grande extension, aussi longtemps du moins que le développement moral et intellectuel des ouvriers n'aura pas fait de grands progrès.

D'une part, lorsqu'on voit l'Association des maçons, celle des lunettiers, des facteurs de pianos, des serruriers pour meubles, qui toutes existent déjà depuis plus de vingt ans, qui ont eu à traverser les plus dures épreuves, arriver à exécuter pour plusieurs millions de travaux par an, à réaliser de riches bénéfices, à faire concurrence aux plus fortes maisons de Paris, on reconnaît que la société de production non-seulement est viable, mais qu'elle peut devenir puissante. On constate qu'il y a là une organisation nouvelle de la production des richesses, où le capital et le travail se trouvent placés dans des rapports nouveaux, où l'antagonisme entre l'intérêt de celui qui apporte son capital et l'intérêt de celui qui apporte son travail pour une œuvre de production commune est atténué, nous ne pouvons dire effacé. On reconnaît que l'économie politique n'a pas encore dit le dernier mot sur la production et la répartition des richesses.

Mais, d'autre part, lorsqu'on apprend l'histoire de ces sociétés, lorsqu'on sait la mâle énergie dont les fondateurs de ces sociétés ont fait preuve, les sacri-

fices qu'ils se sont imposés, la foi en leur œuvre qui les a animés et leur a permis de la mener à bien, lorsqu'on connaît les difficultés que ces sociétés rencontrent dans leur marche, — et qui résultent surtout de ces rivalités inhérentes, semble-t-il, à toutes les associations, politiques, littéraires, industrielles, scientifiques, — alors on constate, que si la société de production est possible, elle n'est pas appelée à prendre de grands développements, du moins dans un avenir prochain. Pour réussir, elle demande chez ses membres des vertus presque héroïques, une force de volonté indomptable, une haute moralité, une intelligence développée, toutes choses qu'on trouve rarement parmi les ouvriers d'à présent. La société de production n'est donc pas appelée à transformer prochainement le monde industriel, comme le prédisent des enthousiastes. Elle est appelée à remplir un rôle sur un théâtre plus restreint. Elle est un moyen d'émancipation, non point pour la généralité des travailleurs, mais pour cette élite de la classe ouvrière qu'on a justement appelée l'avant-garde de la seconde couche du tiers-état.

28 avril 1868.

