

Institutions économiques corporatives, en France.

Les institutions économiques corporatives doivent être organisées de façon à procurer :

1° L'entretien des associations fondamentales ; autrefois, c'étaient les institutions corporatives qui alimentaient les caisses des confréries ;

2° Un revenu annuel, sous forme de boni corporatif, à chaque famille ;

3° Des facilités pour la vie, pour l'épargne ; l'aide pour les moments de détresse ; des retraites pour la vieillesse, des assurances sur la vie, etc. ;

4° Un fonds commun ou patrimoine corporatif ;

5° Mais surtout une occupation intéressante, palpitante, à tous les ouvriers de bonne volonté, à tous les esprits inquiets qui deviennent turbulents faute de travail, révolutionnaires faute de nobles passions, et imprévoyants pour n'avoir pas un placement sûr et facile.

Nous divisons en deux parties les institutions économiques : celles dont la gestion ne présente aucun danger pécuniaire, telles que fournisseurs privilégiés, vestiaire, achats directs ; et celles qui exigent une direction expérimentée, comme sociétés de consommation, sociétés de logements, hôtelleries et maisons de famille, banques populaires.

Fournisseurs privilégiés.—Nous appelons ainsi des marchands qui font à la Corporation, moyennant une certaine garantie de paiement comptant [ou au mois], une remise variant ordinairement entre cinq et dix pour cent. Nous n'admettons que des maisons offrant une garantie : 1° au point de vue de l'honnêteté chrétienne ; 2° au point de vue de la parfaite loyauté des produits ; 3° au point de vue de la sûreté des prix cotés au plus bas, de façon à exclure tout marchandage. Sur les remises convenues, une partie est conservée pour les frais généraux, une autre pour les institutions de prévoyance ; le reste est distribué aux coopérateurs, ou placé à leur crédit à la caisse d'épargne jusqu'à un certain âge (cinquante ans par exemple).

Mode de la remise.—Nous recommandons le moyen employé il y a quelques années sous le nom de bons commerciaux, mode qui serait passée en usage si on avait vu clairement ce que devenait la remise.

Les fournisseurs viennent au bureau de la Corporation se pourvoir de tickets spéciaux et

verser en échange la somme qui constitue leur escompte.

Le client qui fait un achat chez un fournisseur privilégié se fait remettre, contre son argent, des tickets de la Corporation, pour une somme égale au paiement effectué (un ticket de 50 fr. pour une somme de 50 fr., un ticket de 2 fr. pour une somme de 2 fr., etc. Les tickets correspondent aux monnaies).

En possession d'une certaine quantité de tickets, le client se présente au bureau de la Corporation, fait inscrire sur son livret de caisse d'épargne ou se fait remettre en échange la part de l'escompte à laquelle il a droit.

Avantages.—La surveillance effective, exercée par une commission ouvrière, donne au marchand des travailleurs toute garantie pour la quantité, la qualité, la modicité des prix. Grâce à l'union des consommateurs, le plus petit ouvrier est traité comme un riche, parce qu'il s'il se plaint à la commission de surveillance, le marchand verrait dans son mécontentement un danger de perdre une clientèle nombreuse. Pour atteindre ce but, la commission doit rendre compte de ce qui est vendu chez le fournisseur, étudier les prix et qualités pratiqués par la concurrence, entendre les plaintes et vérifier.

Le paiement comptant est le second avantage des fournisseurs privilégiés.

Les avantages pour les fournisseurs sont suivants : le paiement comptant leur donne une sécurité ; le groupement les amène à former des syndicats qui, en augmentant leur crédit, l'importance de leurs commandes, leur permettent des achats à meilleur marché. Ils ont ainsi le moyen de conquérir la confiance des consommateurs et d'attirer la clientèle, en dehors même de la corporation.

L'éducation économique, l'union des ouvriers entre eux, les liens qui se forment à cette occasion entre la classe dirigeante et les ouvriers sont autant d'excellents résultats de cette institution. Enfin la remise, que nous considérons comme le moindre des avantages, en est un pendant qui a sa valeur. Les magasins de perfection font dans beaucoup de villes dix à cent de remise. Les conseillers ouvriers peuvent souvent obtenir plus facilement que les membres des comités des concessions importantes ; l'humilité de leur condition leur permet d'insister auprès des petits marchands qui, contents, non sans une certaine aigreur, avec des hommes d'une situation élevée.