

croissance au déterminisme, c'est-à-dire les lois immuables produisant toujours les mêmes effets, constitue de plus en plus la religion des temps modernes.

Les sciences spéculatives ne sont pas aussi avancées; tel qui hausserait les épaules devant un nouvel alchimiste, un inventeur du mouvement perpétuel ou un prophète se flattant d'arrêter le cours des astres, admettra parfaitement des absurdités tout aussi énormes dans le domaine économique, pour ne considérer que celui qui nous intéresse ici.

La croyance au déterminisme ne doit pas se limiter au physique; elle s'étend au moral. L'expérience démontre qu'il existe aussi des lois naturelles inévitables régissant l'univers abstrait comme l'univers matériel; mais leur mesure en est plus délicate que celle des pressions ou des vitesses, et cela suffirait à expliquer qu'elles soient moins évidentes pour nous.

Une de ces lois est que l'homme est avide de jouissances, et que pour les acquérir il est prêt aux plus rudes efforts; une autre, que toutes les fois que deux hommes faisant commerce ensemble doublent chacun leur production, leur jouissance, ou pour parler le langage usuel, leur richesse, est doublée, puisqu'ils ont deux fois plus de choses à échanger.

La production, base de la richesse, est un axiome qui n'a pas encore émergé des préjugés, et pourtant on peut expliquer par lui, de façon simple, la plupart des malentendus sociaux.

La loi de productivité met en lumière la cause des conflits du travail.

Toute la politique ouvrière est basée sur la limitation de la production et l'illimitation des salaires; toute la politique patronale en est la contre-partie exacte; d'où heurt, qui atteint de nos jours un summum d'acuité.

C'est que chacun, patron comme ouvrier, ne voit que le profit immédiat, sans se soucier de l'incidence sur la richesse de tous occasionnée par la loi de productivité; pourtant le salaire n'est qu'une valeur relative, puisque l'argent est un simple moyen d'échange permettant de se procurer la nécessité et le superflu. En fait, on constate que le taux nominal du salaire a crû régulièrement avec le temps; mais qui oserait affirmer que le sort des ouvriers, à part peut-être quelques classes privilégiées, s'est amélioré dans la même proportion?

Cette observation seule montrerait que la production est bien la loi qui régit la richesse, ou si l'on veut le bien-être de chacun; la douloureuse expérience à laquelle nous soumet la guerre, a rendu cette influence tangible à tous: la production limitée faute de travailleurs, le cours des denrées s'est accru brusquement, alors que les salaires restaient stationnaires. Et l'on a eu "la vie chère".

La consommation est illimitée

Sans la consommation toutefois, la production n'est rien; ceci est exprimé dans l'énoncé de la loi portant que deux hommes faisant commerce ensemble doivent doubler "chacun" leur production s'ils veulent être "chacun" deux fois plus riches. Il ne sert à rien de produire deux fois plus, si le voisin ne produit pas lui aussi deux fois plus d'objets à échanger par le truchement de la monnaie.

Il y aura toujours des avares et des fainéants, mais dans l'ensemble on peut énoncer une troisième loi ap-

plicable aux sociétés civilisées dont la production est subdivisée et spécialisée à l'infini: la capacité d'absorption d'un groupement est illimitée et cela parce que le désir de jouissance de chacun de ses membres est lui-même sans limite.

La condition évidente est de maintenir l'équilibre entre la production et la consommation, c'est-à-dire d'agir progressivement. Toutes les convulsions, parfois sanglantes, enregistrées par l'Histoire, et imputées à la surproduction, n'ont eu d'autre cause que l'inobservance de cette condition; en fait, il n'y a jamais eu tant de voitures sur la route que depuis que les chemins de fer, jamais tant d'ouvriers en textile que depuis l'invention de Jacquard, etc., mais il a fallu le temps.

L'industriel soucieux d'éviter les crises devra tenir compte de ce théorème; s'il met sur le marché des millions d'objets manufacturés à un prix qui n'en permet pas l'absorption, par la masse, il court à une calamité certaine, même s'il fait, comme il le prévoyait, de gros bénéfices au début.

Il faut détruire l'ignorance économique

Ainsi l'ignorance économique de ses intérêts véritables, qui chez les gens intelligents s'appelle incompetence, se rencontre souvent chez le patron et peut-on dire toujours chez l'ouvrier.

Le travailleur du XXe siècle est généralement instruit; avec l'instruction lui est venue la perception de sa dignité civique.

Mais ce réflexe instinctif et juste s'est déclenché trop tôt, favorisé, du reste, par des utopies souvent intéressées. Il a précédé l'initiation économique, alors qu'il aurait dû la suivre.

L'indépendance politique n'est rien, sans l'indépendance économique; l'homme ne vit pas que de pain, c'est entendu, mais il vit encore bien moins de belles paroles, si sonores soient-elles.

L'enseignement économique n'existe pas à l'école primaire; c'est une lacune regrettable.

Salaire et répartition des bénéfices

Quand l'ouvrier sera teinté d'économie, les conflits du travail seront bien près de disparaître. Il subsistera néanmoins la véritable et seule difficulté du problème, c'est-à-dire le partage entre collaborateurs de bénéfices réalisés en commun.

Cette difficulté ne semble pas insoluble entre gens raisonnables parlant la même langue; on a trouvé des solutions pour le problème, analogue des conflits entre producteurs et consommateurs.

L'élément psychologique

Une fois acquis ces principes généraux, l'art de diriger se réduit à bien peu de chose qu'on peut résumer en deux mots: avoir du tact et de l'esprit de méthode.

L'élément personnel est tout dans l'art de conduire.

Une de ces lois naturelles, dont nous parlions tout à l'heure, veut, contrairement aux assertions des utopistes, que l'inégalité soit la règle dans la nature. Tous les efforts, violents ou littéraires, anarchie ou rhétorique, rien ne prévaudra contre ce déterminant aussi immuable que la gravitation.