

sommes économisées de la sorte à l'amélioration ou à l'abaissement de prix des objets offerts, le chiffre de la vente pourrait augmenter. Cela s'applique même à des choses d'une utilité évidente — pour lesquelles cependant les frais de publicité sont, on le sait, souvent considérables — par exemple, à la vente de certaines oeuvres instructives et coûteuses, comme des encyclopédies (Konversationslexika), ou encore aux affaires d'assurances. Sans doute que, si l'on congédiait les "agents", ces actifs propagateurs de la réclame verbale, et si l'on arrêtait la réclame imprimée, même en diminuant les prix, il n'y aurait pas plus de gens pour acheter les livres en question ou pour contracter une assurance, mais, au contraire, il y en aurait moins. Et, en outre, la possibilité d'une réduction de prix devient ainsi fort douteuse. La réclame, en développant la vente, permet en même temps de produire plus en grand, ce qui d'ordinaire réduit les frais de production. A la charge que supporte la marchandise d'un côté correspond donc une décharge de l'autre et l'on ne saurait décider quelle grandeur en général l'emportera sur l'autre.

Mais encore un point. La réclame ne se borne pas seulement à provoquer un déplacement des conditions de vente en ce sens que celui qui s'entend à la publicité réalise l'affaire qu'un autre réalisait auparavant, bien mieux, elle augmente souvent "les chiffres de production et de vente", en éveillant, comme il vient d'être dit, de nouveaux besoins, et cette augmentation des besoins porte d'elle-même à un accroissement de l'activité humaine, afin de pouvoir se procurer par une productivité accrue les moyens de satisfaire les besoins nouveaux. Dans cet ordre d'idées, il faut remarquer aussique — si acharnée et si tapageuse que paraisse être mainte concurrence à coups de réclame, au point que l'on pense qu'il s'agit d'une lutte pour la vie ou la mort commerciale — la chose vue de près ne va souvent pas aussi loin, et que cette concurrence est bien moins grave que d'autres, telles que celles qui sont fondées sur l'avisement des prix ou l'exagération du crédit. On ne saurait admettre que la concurrence de plusieurs maisons par voie de publicité, en matière d'eaux minérales, par exemple, ou de cacao, etc., n'ait pour simple résultat que de faire préférer aux consommateurs une marque au lieu de l'autre; il est bien plus probable que la consommation même des articles qui, de la sorte, sont mis devant les yeux du public, s'élèvera. La concurrence par la réclame, a dit, à peu près dans ces termes, un spécialiste, est en somme moins une concurrence qu'une manière de coopération, et dans un écrit qui a été publié avec le concours de Thomas Balmer, une des plus grosses autorités de la réclame américaine, il est imprimé que, même les meilleurs praticiens de la réclame, ne sont pas en mesure de s'assurer à eux seuls, et à beaucoup près, l'avantage exclusif de leurs annonces, qui profitent aussi à tous les autres articles du même ordre, quoiqu'ils n'aient pas été cités. Que la réclame puisse profiter à toute une catégorie de produits, et non exclusivement à une seule entreprise, et qu'alors elle engendre des solidarités d'intérêts, c'est ce dont les cas d'action commune dans une branche d'industrie offrent un témoignage manifeste. Quelques cartels ont inscrit sur leur programme une publicité à frais communs à faire pour leurs articles, tel le syndicat des fabriques de phosphates Thomas à Berlin (Verein der Thomas phosphat fabriken); en autre, il se produit des associations moins étroites en vue d'une réclame commune. C'est cela aussi qui a donné lieu, parfois, à ce qu'on appelle, pour user d'un terme technique, les insertions anonymes (Anonyme Inserate) qui concernent, non pas une entreprise ou une marque déterminée, mais seulement une certaine catégorie de produits. L'Amérique notamment fournit des exemples d'une telle coopération de la part, par exemple, des édi-

teurs, pour encourager, par la voie des annonces, à choisir des livres comme cadeaux de Noël, ou des fabricants de conserves, pour combattre les préjugés du public relatifs à la présence de matières nuisibles dans la préparation des conserves de viande ou de légumes, et ainsi de suite.

### LES COOPERATIVES ET LEURS EMPLOYES

Les sociétés coopératives ont suivi des fortunes diverses depuis leur naissance. Fourier vit en elles la solution de la question sociale par l'application de sa formule: "Union du capital, du travail et du talent".

Elles apparurent aux yeux des collectivistes comme une atteinte au principe sacré de la lutte de classe et M. Jules Guesde les exécuta dans une formule biblique: "Les socialistes ne se vendront pas, a-t-il dit, pour un plat de lentilles". Puis, il en fut des coopératives comme des syndicats. Peu à peu, les révolutionnaires leur découvrirent des vertus socialistes et des avantages. Aujourd'hui elles ont conquis droit de cité dans le parti qui les a élevées à la dignité de commanditaires.

Mais la paix n'est pas de ce monde, et c'est maintenant avec le syndicalisme que les sociétés coopératives ont maille à partir. Les employés de ces sociétés se plaignent de leurs salaires et des procédés autoritaires dont les camarades coopérateurs usent envers eux, il y eut ces temps derniers de bruyants démiclés et même des conflits entre ces deux éléments également prolétaires. On a pu en lire le récit détaillé dans notre "Mouvement social". Les coopératives tenant actuellement leur congrès à Reims, les employés demandèrent à y être admis, afin d'exposer leurs griefs et leur desiderata. Leur requête ne fut pas admise, et c'est en leur absence que fut discutée cette question qui les intéressait au premier chef.

Il faut lire le compte rendu de ce débat pour apprécier la vertu de ce qu'on pourrait nommer l'éducation par le fait. Les socialistes devenus coopérateurs raisonnent tout simplement comme les patrons, dont leurs journaux dénoncent chaque jour les procédés; mais ils se montrent infiniment moins accessibles. Refuser d'entendre leurs employés, ce n'était déjà pas mal. Ils ont fait mieux. Au nom des intérêts de la coopération, "embryon de la société nouvelle", ils leur interdissent la grève, le syndicat et même l'association. Le Congrès, à l'unanimité moins trois voix, a déclaré "impossible de voir les intérêts corporatifs se dresser contre l'intérêt de la collectivité et déterminer la grève au nom des intérêts particuliers de producteurs contre l'intérêt général des travailleurs consommateurs". Il n'y a guère qu'à remplacer les mots "travailleurs consommateurs" par "Etat", et on a la reconstitution de la formule de M. Briand, s'opposant, au nom de l'intérêt public, à la grève des cheminots.

Mais les commentaires dont la résolution du Congrès fut entourée par son auteur, M. Poisson, sont peut-être encore plus significatifs. M. Louis Barthou n'aurait qu'à les reprendre en les appliquant à l'Etat, lui aussi, pour trancher la question des associations de fonctionnaires: "On ne voit pas vraiment pourquoi, en dehors de considérations amicales, les employés s'uniraient, a dit M. Poisson. Quant à adhérer à leurs syndicats respectifs, à moins que ce ne soit comme suite de leur profession passée, il est à se demander: qu'est-ce qu'ils y vont y revendiquer?"

A voir comment les traitent les coopératives, "embryons de la société nouvelle", les travailleurs peuvent apprécier le degré de liberté dont ils jouiraient quand cette société nouvelle serait pleinement formée.

("Le Temps", de Paris.)