

Werner SOMBART (1913)

LE BOURGEOIS

**Contribution à l'histoire morale et intellectuelle
de l'homme économique moderne**

(Traduit de l'Allemand en français
par le Dr S. Jankélévitch en 1928)

PREMIER LIVRE

Un document produit en version numérique par Gemma Paquet, bénévole,
professeure à la retraite du Cégep de Chicoutimi
Courriel: mgpaquet@videotron.ca

Dans le cadre de la collection: "Les classiques des sciences sociales"
Site web: http://www.uqac.quebec.ca/zone30/Classiques_des_sciences_sociales/index.html

Une collection fondée et dirigée par Jean-Marie Tremblay,
professeur de sociologie au Cégep de Chicoutimi
et développée en collaboration avec la Bibliothèque
Paul-Émile-Boulet de l'Université du Québec à Chicoutimi
Site web: <http://bibliotheque.uqac.quebec.ca/index.htm>

Cette édition électronique a été réalisée par Gemma Paquet, bénévole, professeur à la retraite du Cégep de Chicoutimi à partir de :

Werner SOMBART (1913)

LE BOURGEOIS

Contribution à l'histoire morale et intellectuelle
de l'homme économique moderne

PREMIER LIVRE.

(Traduit de l'Allemand en français par le Dr S. Jankélévitch en 1928)

Une édition numérique réalisée à partir du livre de Werner Sombart, sociologue et historien allemand, *Le bourgeois. Contribution à l'histoire morale et intellectuelle de l'homme économique moderne*. (1913). Traduit de l'Allemand par le Dr S. Jankélévitch. Paris : Éditions Payot, 1928, Bibliothèque politique et économique. Réimpression de l'ouvrage dans la collection Petite bibliothèque Payot, 1966, 342 pages.

Polices de caractères utilisée :

Pour le texte: Times, 12 points.

Pour les citations : Times 10 points.

Pour les notes de bas de page : Times, 10 points.

Édition électronique réalisée avec le traitement de textes Microsoft Word 2001 pour Macintosh.

Mise en page sur papier format
LETTRE (US letter), 8.5'' x 11''

Édition complétée le 14 juin 2002 à Chicoutimi, Québec.



WERNER SOMBART

Ancien professeur à l'Université de Berlin, Werner SOMBART fut l'un des plus illustres représentants de la science économique en Allemagne. Ses travaux sont demeurés des classiques auxquels les spécialistes d'aujourd'hui continuent à se référer, comme à ceux de Max Weber.

Rompant avec les traditions de l'école classique, Sombart met à la base de l'étude de la vie économique et sociale ce qu'il appelle la “psychologie historique” - tout en accordant au milieu social, aux conditions historiques, une place au moins aussi importante que celle qu'il assigne aux mobiles psychologiques.

On voit quel peut être l'intérêt de cette méthode, que Sombart applique, dans *Le bourgeois*, à l'examen de la genèse de l'esprit capitaliste et bourgeois. C'est une véritable analyse spectrale de l'homme économique moderne, resitué dans son devenir historique, social et psychologique.

(Payot)

Table des matières

[Préface de l'auteur](#)

Introduction

- I. - [Les facteurs spirituels de la vie économique](#)
- II. - [La mentalité économique pré-capitaliste](#)

Livre premier: [Développement de l'esprit capitaliste](#)

[Première partie: L'esprit d'entreprise](#)

- III. - [La passion de l'or et l'amour de l'argent](#)
- IV. - [Des différents moyens d'enrichissement](#)
 - a) [Enrichissement a l'aide de moyens violents](#)
 - b) [Enrichissement a l'aide de moyens magiques](#)
 - c) [Enrichissement a l'aide de moyens spirituels](#) (Don d'invention)
 - d) [Enrichissement a l'aide de moyens pécuniaires](#)
- V. - [De l'esprit d'entreprise](#)
 - 1) [Le conquérant](#)
 - 2) [L'organisateur](#)
 - 3) [Le négociant](#)
- VI. - [Les commencements de l'entreprise](#)
 - 1) [L'expédition militaire](#)
 - 2) [La grande propriété foncière](#)
 - 3) [L'État](#)
 - 4) [L'Église](#)
- VII. - [Les principales variétés de l'entreprise capitaliste](#)
 - 1) [Le flibustier](#)
 - 2) [Les seigneurs féodaux](#)
 - 3) [Les fonctionnaires d'État](#)
 - 4) [Les spéculateurs](#)
 - 5) [Les marchands](#)
 - 6) [L'artisan](#)

Deuxième partie l'esprit bourgeois

VIII. - Les vertus bourgeoises

- 1) Le Saint Esprit d'ordre (« Sancta Masserizia »)
- 2) La morale des affaires

IX. - L'emploi du calcul

Troisième partie: Les manifestations nationales de l'esprit capitaliste

X. - Les diverses modalités possibles du Capitalisme

XI - Développement de l'esprit capitaliste dans divers pays

- 1) L'Italie
- 2) Péninsule ibérique
- 3) France
- 4) Allemagne
- 5) Hollande
- 6) Grande-Bretagne
- 7) États-Unis d'Amérique

Quatrième partie: Le bourgeois de jadis et d'aujourd'hui

XII. - Le bourgeois vieux-style

XIII. - L'homme économique moderne

VOIR LA SUITE DANS LE SECOND FICHIER.

Livre deuxième: Les sources de l'esprit capitaliste

(VOIR LE SECOND FICHIER)

Introduction

- XIV. - Le problème

Première partie: Les bases biologiques

- XV. - Natures bourgeoises
- 1) Tempérament d'entrepreneur
 - 2) Tempérament de bourgeois
- XVI. - Prédpositions ethniques

Deuxième partie: Les forces morales

- XVII. - La philosophie
XVIII. - Influences religieuses
- 1) Les catholiques
 - 2) Les protestants
 - 3) Les Juifs
- XIX. - Le catholicisme
XX. - Le protestantisme
XXI. - Le judaïsme
XXII. - Les forces morales et leur contribution a l'épanouissement de l'esprit capitaliste

Troisième partie: Les conditions sociales

- XXIII. - L'état
XXIV. - Les migrations
- 1) Les migrations des Juifs
 - 2) Les migrations de chrétiens, en particulier de protestants, fuyant les persécutions religieuses
 - 3) La colonisation des pays d'outre-mer en particulier des États-Unis d'Amérique!
- XXV. - Découvertes de mines d'or et d'argent
XXVI. - La TECHNIQUE
XXVII. - L'activité professionnelle pré-capitaliste
XXVIII. - Le capitalisme comme tel
XXIX. - Conclusion

Préface de l'auteur

1913

[Retour à la table des matières](#)

J'essaie, dans ce livre, d'exposer l'esprit de notre temps, dans son devenir et dans sa forme actuelle, en décrivant le genèse du représentant le plus typique de cet esprit : le bourgeois. Pour que les idées que ce livre est susceptible de suggérer au lecteur ne s'égarent pas dans le royaume des ombres et des abstractions, pour qu'elles restent constamment en contact avec la vie réelle, j'ai fait de l'homme vivant et agissant le centre de mes recherches, et c'est ce qui explique le titre même du livre. Quant au sous-titre, il est destiné à faire ressortir que le bourgeois nous intéresse, non en tant que type social, mais en tant que variété humaine, douée d'un certain ensemble de facultés morales et intellectuelles.

En cours de route, cette « histoire morale et intellectuelle de l'homme économique moderne » s'est transformée entre mes mains en une véritable analyse critique de l'esprit de notre temps. Nous possédons déjà un grand nombre de ces analyses critiques, dont quelques-unes sont certainement plus « ingénieuses » que le livre que j'offre aujourd'hui au public. Mais ne serait-ce pas à cause de leur « ingéniosité » même qu'elles ne satisfont personne et sont incapables d'exercer une influence plus ou moins notable sur l'orientation de nos idées ?

Ce qui, à mon avis, manque aux tentatives faites jusqu'à ce jour de caractériser l'état moral et intellectuel de notre temps, c'est une base concrète : on a négligé d'étayer l'analyse psychique d'une infrastructure formée par des matériaux historiques. C'est cette lacune que se propose de combler mon livre, dans lequel les faits, les éléments concrets, occupent une place peut-être plus grande que celle que je n'avais moi-même l'intention de leur accorder au début. Nous devons cependant prendre

l'habitude, lorsque nous voulons examiner des problèmes qui, comme celui de la structure psychique des hommes de notre temps, ont des racines très profondes, de suivre de près *la* marche réelle des faits et événements et d'en faire dépendre dans une étroite mesure nos jugements et nos conclusions. Des aperçus ingénieux ne nous permettent jamais d'entrevoir l'essence même, la nature profonde des enchaînements historiques qui seuls, cependant, sont susceptibles de nous révéler l'« esprit d'une époque » ou, tout au moins, de nous en faciliter la compréhension.

Malgré cette abondance de faits, nous ne renonçons nullement à une interprétation rationnelle des événements historiques; loin de nous contenter d'une simple accumulation de matériaux, nous entendons offrir aux lecteurs une guirlande d'idées tirées de leur analyse et de leur interprétation.

Aux lecteurs de juger si ce livre a réussi à éviter les deux écueils qui le guettaient : l'érudition à outrance et le raisonnement à vide.

WERNER SOMBART.

Introduction

I.

Les facteurs spirituels de la vie économique

[Retour à la table des matières](#)

L'intervention de facteurs spirituels ou psychiques dans la vie économique est tellement évidente que la nier équivaldrait à refuser un substratum psychique aux aspirations humaines en général. L'activité économique, comme toutes les autres activités humaines, ne se manifeste que pour autant que l'esprit humain se met en contact avec le monde extérieur et agit sur lui. Toute production, tout moyen de transport supposent une modification de la nature, et derrière tout travail, du plus significatif au plus insignifiant, nous retrouvons l'âme humaine. *Si* l'on veut avoir recours à une image, on peut se représenter la vie économique comme composée d'un corps et d'une âme. Les formes dans lesquelles se déroule la vie économique, formes de la production, de la distribution, organisations de toutes sortes, à l'intérieur desquelles et à l'aide desquelles l'homme satisfait à ses besoins économiques, constitueraient le corps économique, dont feraient partie également les conditions du milieu extérieur. A ce corps s'oppose précisément l'esprit économique, lequel comprend l'ensemble des facultés et activités psychiques qui interviennent dans la vie économique : manifestations de l'intelligence, traits de caractère, fins et tendances, jugements de valeur, principes déterminant et réglant la conduite de l'homme économique.

J'entends donc ce terme dans son sens le plus large, au lieu de limiter son application, ainsi que cela se fait souvent, au domaine dit de l'éthique économique, c'est-à-dire au lieu de m'en servir pour désigner l'ensemble des normes morales qui prévalent

dans la vie économique. Ces normes morales ne sont qu'une partie de ce que j'appelle les facteurs spirituels de la vie économique.

Les facteurs spirituels sont de deux ordres. Il s'agit, d'une part, de faculté psychiques ou de maximes générales qui assument une importance particulière dans les limites d'une certaine branche d'activité: la prudence ou l'énergie, l'honnêteté ou l'amour de la vérité. Il s'agit, d'une part, de manifestations psychiques qui n'apparaissent qu'à l'occasion de démarches économiques (ce qui n'exclut d'ailleurs pas la possibilité de les ramener à des facultés générales ou à des principes généraux) : aptitude spécifique au calcul, application d'une certaine méthode de comptabilité, etc.

Toutes ces constatations nous mettent en présence d'une question qui nous intéresse d'une façon toute particulière; et c'est dans les essais entrepris en vue de sa solution que se sont manifestées les divergences de vues provoquées par ma manière de poser le problème. La question est la suivante: Est-ce toujours *le même* esprit qui anime la vie économique ou, plutôt, l'homme se livrant à l'activité économique? Ou bien l'esprit varie-t-il avec les individus, les professions, les pays, les époques, etc.?

Chose singulière: ce sont avant tout les historiens de profession qui défendent avec passion la manière de voir d'après laquelle ce serait le même esprit qui aurait toujours et de tout temps animé l'homme dans ses démarches économiques. Je dis que c'est là un fait singulier, parce que ce sont précisément les historiens qui répugnent le plus (et avec raison!) aux généralisations historiques, à l'établissement de « lois générales de l'évolution »; ils pensent, en effet, avec Windelband qu'en abstrayant du cours de l'histoire des propositions générales, on se trouverait en présence d'un petit nombre de formules d'une banalité extrême. Or, ce sont ces mêmes historiens qui s'opposent de toutes leurs forces à ma thèse d'après laquelle l'esprit qui anime la vie économique peut varier et a effectivement toujours varié à l'infini. Il est évident que ceux qui ne s'occupent qu'occasionnellement des problèmes de la vie économique sont encore hantés par la vieille représentation (depuis longtemps dénoncée comme fausse par les économistes) d'une « nature économique » de l'homme, par celle de *l'economical man* dans lequel les classiques voient l'homme économique en général, mais qui s'est révélé depuis longtemps comme étant seulement l'homme de l'économie capitaliste. Non, si l'on veut se faire une notion exacte des processus économiques, il est absolument indispensable de se pénétrer de cette idée que l'esprit de la vie économique (au sens de facteurs spirituels ou psychiques) peut varier à l'infini; autrement dit, que les qualités psychiques que requiert l'accomplissement d'actes économiques peuvent varier d'un cas à l'autre dans la même mesure que les idées directrices et les principes généraux qui Président à l'ensemble de l'activité économique. Je prétends que l'esprit qui animait l'artisan de jadis diffère totalement de celui qui anime un entrepreneur américain moderne et que, de nos jours, il existe des différences considérables, au point de vue de leur attitude à l'égard de la vie économique, entre un petit boutiquier, un gros industriel et un financier.

Le lecteur impartial pourrait m'objecter qu'il est enfantin de ma part d'« affirmer » aussi solennellement des choses aussi banales. Mais ceux qui sont au courant de tout ce qui a été écrit au sujet de ma théorie des « facteurs spirituels de la vie économique » savent que cette théorie est loin d'être reconnue de tout le monde et que la plupart de nos critiques n'ont pas hésité à la qualifier d'« erronée ». Pour comprendre les raisons de cette attitude à l'égard de la théorie en question, il faut connaître les objections qui lui ont été opposées. Étant donnée l'importance capitale que présente ce point, je citerai ici brièvement les principales de ces objections et énumérerai rapide-

ment les raisons pour lesquelles elles me paraissent inconsistantes, et j'espère, soit dit en passant, que les lecteurs ne m'en voudront pas de ne pas citer les noms des critiques.

Les uns, les plus radicaux, prétendent qu'un seul et même esprit a toujours animé la vie économique; que tous les hommes qui se sont livrés à l'activité économique, n'ont toujours poursuivi qu'un but : le gain, l'intérêt, et qu'il en sera de même à l'avenir. C'est tout au plus si ces critiques conviennent qu'il existe des « différences de degré » entre un paysan « calculateur » du moyen âge et un banquier moderne, entre la poursuite du gain par un artisan et la manière dont s'acquitte de la même tâche un magnat de trust américain.

A cela je réponds (et les preuves de ce que j'avance n'apparaîtront qu'au fur et à mesure que se déroulera mon exposé) :

1° Qu'il est loin de s'agir toujours et uniquement de « différence de degré »;

2° Qu'entre une activité économique foncièrement empirique, par exemple, et une activité économique foncièrement rationaliste il n'existe pas uniquement une « différence de degré »; et il est de même impossible de réduire à une simple différence de degré celle qui existe entre un sujet s'inspirant dans ses démarches économiques de considérations purement sentimentales et un sujet qui ne se laisse guider que par la froide raison;

3° En admettant même que toutes les différences existant entre les sujets économiques se laissent réduire à des « différences de degré », il n'en reste pas moins que ces dernières peuvent, dans certains cas, être accusées et prononcées au point de se transformer en « différences de nature ». Devons-nous rappeler ici les éléments de la logique et de la psychologie? Un géant ne diffère certes que « de degré » d'un nain; et il en est de même de la différence existant entre la chaleur et le froid, entre la vieillesse et l'enfance, entre une population dense et une population raréfiée, entre une capitale et une ville de province, le *forte* et le *piano*, etc.; mais qui ne voit que ces soi-disant « différences de degré » sont au fond des « différences de nature »?

D'autres critiques admettent bien que l'esprit qui anime l'activité économique peut varier d'un individu à l'autre, d'une profession à l'autre, d'une époque à l'autre, etc.; mais ils tiennent à faire ressortir que, malgré tout, la nature humaine reste « toujours la même » et que seules ses manifestations varient selon les circonstances. Que toute l'histoire de l'humanité ne se compose que des manifestations « d'une et même » nature humaine, c'est là un fait que personne ne songe à contester, une vérité qui est à la base de toute historiographie et sans laquelle il nous serait impossible de concevoir une succession historique quelconque. Il va sans dire que les événements capitaux de la vie humaine, naissance et mort, amour et haine, fidélité et trahison, mensonge et vérité, faim et soif, pauvreté et richesse, sont toujours les mêmes. La nécessité de se livrer à l'activité économique est, elle aussi, toujours la même, et on peut en dire autant de l'aboutissement du processus économique. Il est sans doute très tentant de dégager et de décrire le fond immobile et invariable de l'histoire humaine; mais telle n'est pas la tâche de l'historien, car écrire l'histoire, c'est, qu'on le veuille ou non, présenter des faits qui varient, faire ressortir des différences. Or, les recherches de ces dernières années ont montré, avec une évidence incontestable, que la vie économique pullule, pour ainsi dire, de « différences », que cela est aussi vrai de ses facteurs

spirituels que de ses facteurs matériels et que ces différences sont assez importantes et assez profondes pour qu'il vaille la peine de les envisager et de les examiner comme telles. On peut bien prétendre, si l'on veut, qu'il ne s'agit en somme que de différentes manifestations d'une seule et même « nature humaine » : mais alors il s'agit d'examiner et de décrire ces « manifestations » différentes.

Mais là ne s'arrêtent pas les divergences qui existent entre les historiens et moi. la principale objection de ceux-là, celle qui a pour base toute la masse de leur érudition, est celle-ci : s'il est vrai que l'esprit économique varie d'un sujet à l'autre et d'une époque à l'autre, comment peut-on parler de l'esprit d'une certaine époque déterminée et délimiter différentes époques historiques d'après l'esprit économique qui les anime? N'existe-t-il pas à chaque époque des sujets économiques ayant des mentalités différentes et séparés les uns des autres par des différences d'orientation?

Il est donc nécessaire que je m'explique. Les différences que j'établis entre les époques économiques sont fondées sur la simple *prédominance* de certains facteurs spirituels. Il est vrai que cette prédominance de certains facteurs spirituels ne suffit pas à caractériser pleinement une époque économique, car pour obtenir cette caractéristique, il faut encore tenir compte de la structure extérieure de la vie économique propre à cette époque. Il existe certes un rapport, une correspondance entre la forme d'une économie et l'esprit qui l'inspire, mais, ainsi que l'a montré Max Weber à propos de Benjamin Franklin, ce rapport et cette correspondance n'ont rien de rigoureux et n'autorisent pas à conclure que telle forme appelle nécessairement tel esprit, et *vice versa*. « Benjamin Franklin, écrivait notamment M. Weber, était animé de l'esprit capitaliste à une époque où son imprimerie ne se distinguait en rien, au point de vue de la forme, d'un atelier d'artisan quelconque. » Dans ma terminologie, ce fait recevrait l'expression suivante : ce qui caractérise une époque économique, c'est le système économique qui y prédomine. Si nous voulons nous faire une idée exacte des possibilités que cette proposition implique, nous devons examiner de près le sens de l'expression « un certain esprit » et celui du mot « prédominer ».

Nous distinguons la manière de voir théorique et la manière de voir empirique. Grâce à la première, nous pouvons :

1° Analyser certains traits que nous observons chez des personnes se livrant à l'activité économique et les formuler dans toute leur pureté conceptuelle : idée de la nourriture, amour du gain, rationalisme économique, traditionalisme, etc. ;

2° Réunir tous ces traits en un tout harmonieux, qui représente alors le type d'un esprit économique tel que nous nous le représentons dans l'idée que nous en avons ;

3° Rapporter quelques-uns ou l'ensemble de ces traits à un sujet économique que nous considérons alors comme un type déterminé auquel nous prêtons les propriétés psychiques en rapport avec les traits que nous avons observés précédemment.

Pour autant que nous distinguons certains traits isolés ou certains ensembles de traits ou des contenus de la conscience formés par ces traits, nous pouvons parler d'un « certain esprit de la vie économique », sans la moindre précision quant à la forme empirique dans laquelle cet esprit s'incarne. Mais dès que nous affirmons que tel esprit a « dominé » ou « prédominé », nous établissons une relation entre lui et l'hom-

me vivant; nous formulons un jugement quant à l'« extension » de cet esprit dans la réalité ou, plutôt, quant à son expansion en surface et en profondeur ou encore, et plus exactement, quant à son développement extensif et intensif.

Ce développement dépend, d'une part, du degré auquel, chez l'individu, tels ou tels traits de l'esprit économique se rapprochent de leur perfection idéale, d'autre part de la fréquence plus ou moins grande avec laquelle s'observent tels ou tels traits faisant partie d'un esprit d'ensemble. Autrement dit : le rationalisme économique, par exemple, peut être plus ou moins accusé chez un sujet économique donné; il peut ou non être associé à un amour du gain très prononcé, ou encore à une conception rigoureuse ou lâche de ce qu'on appelle la « loyauté » commerciale, et ainsi de suite.

Le développement extensif d'un esprit économique donné se mesure par le nombre de sujets qui s'inspirent de cet esprit : un esprit économique peut avoir atteint chez certains sujets économiques une grande intensité, sans être très répandu, comme d'autre part il peut arriver qu'un très grand nombre d'individus présentent soit beaucoup de traits d'un esprit donné, mais à l'état atténué, soit quelques-uns seulement de ces traits, mais à un degré très prononcé.

Un esprit économique donné « domine » à une époque, lorsqu'il est très répandu d'une façon générale, et il « prédomine », lorsqu'il inspire les démarches économiques de la plupart des sujets économiques. A cette conception d'un esprit « dominant » ou « prédominant » seuls les amateurs de paradoxes ou les intelligences obtuses pourront opposer le fait qu'il a existé à la même époque des individus différemment orientés, animés d'un autre esprit économique.

Ces précisions étaient nécessaires pour permettre aux lecteurs quelque peu sceptiques de suivre notre exposé qui vise à décrire les variations de l'esprit économique au cours de l'époque historique représentée par la civilisation de l'Europe Occidentale et de l'Amérique, et surtout à montrer la naissance de l'esprit qui règne d'une façon presque exclusive de nos jours, c'est-à-dire de l'esprit capitaliste.

La thèse que nous soutenons est que depuis l'entrée dans l'histoire des peuples germano-slavo-celtiques, la mentalité économique a subi une transformation radicale, l'esprit que nous appellerons provisoirement pré-capitaliste ayant cédé la place à l'esprit capitaliste. Cet esprit capitaliste moderne, dont les débuts remontent aux premiers siècles du moyen âge, constitue pour notre monde européen un phénomène tout à fait nouveau, ce qui ne veut pas dire qu'un esprit analogue n'ait pas pu exister dans les civilisations de l'ancien monde et contribuer, dans une mesure quelconque, à la naissance de l'esprit capitaliste moderne. Nous aurons à nous occuper plus tard de ces influences possibles, mais nous n'en pensons pas moins qu'il convient d'envisager et de décrire l'évolution de la mentalité économique au sein de la civilisation européenne, comme un phénomène indépendant et autonome, sans tenir compte de ces influences. Et j'espère pouvoir montrer, d'autre part, que, pour comprendre l'esprit capitaliste moderne, il convient de remonter jusqu'au moyen âge.

On m'a souvent posé la question de savoir si c'est l'esprit économique qui engendre la vie économique ou si c'est, au contraire, celle-ci qui donne naissance à un esprit en rapport avec elle. A cette question j'espère pouvoir répondre quand je serai au terme de mon exposé génétique qui, étant donné le but que je me propose dans ce livre, ne se rapporte qu'à l'esprit capitaliste. Je commencerai par décrire l'esprit pré-

capitaliste (sans m'occuper de ses origines) comme un fait donné, ayant fourni le point de départ au développement de l'esprit capitaliste. C'est à cette description que sera consacré le chapitre suivant.

Introduction

II.

La mentalité économique pré-capitaliste

[Retour à la table des matières](#)

L'homme pré-capitaliste, c'est l'homme naturel, l'homme tel que le bon Dieu l'a créé, l'homme à la tête solide et aux jambes robustes, l'homme qui ne court pas comme un affolé à travers le monde, ainsi que nous le faisons de nos jours, mais se déplace posément, sans précipitation ni hâte. Aussi sa mentalité économique n'est-elle pas difficile à dégager; elle « dégage même toute seule de la nature humaine.

Il va sans dire que c'est l'homme vivant, en chair et en es, qui forme le centre de tous les efforts, de toutes les préoccupations. C'est lui qui est la « mesure de toutes choses » : *mensura omnium rerum homo*. De là découle aussi l'attitude de l'homme à l'égard de l'économie ¹ qui, comme toute oeuvre humaine, doit satisfaire aux fins humaines. Il résulte de cette conception que c'est le besoin de l'homme, son besoin naturel en biens, qui constitue le point de départ de toute activité économique. Autant de biens on consomme, autant on doit en produire; autant on dépense, autant on doit recevoir. La quantité de ce qu'on doit recevoir se règle d'après la quantité de ce qu'on dépense. J'appelle cette organisation économique économie de dépense. Toute économie pré-capitaliste et pré-bourgeoise est une économie de dépense.

¹ Cf. S. Thomas, *Somme*, II^a, II^{ae}, qu. 50 art. 3.

Le besoin lui-même ne dépend pas de l'arbitraire de l'individu il a acquis avec le temps, au sein des divers groupes sociaux, une certaine forme et une certaine étendue qui ont fini par être considérées comme fixes et immuables. *C'est l'idée de l'entretien conforme à la position sociale*, idée qui avait dominé toute l'économie pré-capitaliste. Ce que la vie a produit à la suite et à la faveur d'une longue et lente évolution, reçoit des autorités qui président au droit et à la morale la consécration d'une recommandation et d'une prescription officielles. L'entretien conforme à la position sociale constitue une des bases de l'édifice philosophique du thomisme : il faut que les rapports entre l'homme et le monde extérieur soient soumis à une limitation, subordonnés à un critère. Cette mesure n'est autre que l'entretien conforme à la position sociale ¹.

L'entretien doit être conforme à la condition sociale, c'est-à-dire varier d'une catégorie sociale à l'autre. C'est ainsi qu'on voit, pour ainsi dire, se cristalliser deux couches dont les genres de vie caractérisent l'époque pré-capitaliste : les maîtres et la masse du peuple, les riches et les pauvres, les seigneurs et les paysans, les artisans et les boutiquiers, les gens qui mènent une vie libre et indépendante et ne se livrent à aucun travail économique et les gens qui gagnent leur pain à la sueur de leur front : les hommes économiques.

Mener une *existence seigneuriale*, c'est vivre pleinement et largement et faire vivre beaucoup d'autres autour de soi; c'est passer ses jours à la guerre ou à la chasse et ses nuits dans le cercle joyeux de gais compagnons, en jouant aux dés, ou dans les bras de jolies femmes; c'est bâtir châteaux et églises, déployer une grande magnificence et beaucoup d'éclat dans les tournois et autres circonstances analogues, étaler un grand luxe, dans la mesure, souvent même au delà, des moyens dont on dispose. Dans cette existence les dépenses dépassent toujours les recettes; aussi faut-il veiller à ce que celles-ci augmentent constamment : l'intendant doit augmenter les redevances des paysans, le régisseur doit élever le prix des fermages, ou bien on cherche (ainsi que nous aurons l'occasion de le voir) en dehors des sources normales de ses revenus les moyens de combler le déficit. Le seigneur méprise l'argent. Il est malpropre, comme sont malpropres toutes les activités à l'aide desquelles on le gagne. L'argent n'existe que pour être dépensé (saint Thomas) ².

Ainsi vivaient les seigneurs laïques et aussi, pendant longtemps, les seigneurs ecclésiastiques. L. B. Alberti nous donne un excellent tableau de la vie seigneuriale des ecclésiastiques à Florence pendant le quattrocento, tableau qui s'applique également à la vie des riches en général pendant toute l'époque pré-capitaliste : « les prêtres, dit-il, veulent dépasser tous les autres par l'éclat et la magnificence qu'ils étalent; ils veulent avoir beaucoup de chevaux bien soignés et richement équipés; ils veulent se présenter en public avec une grande suite et deviennent tous les jours plus oisifs, plus insolemment vicieux. Bien que le sort mette à leur disposition beaucoup de moyens, Us sont toujours mécontents et ne songent ni à l'épargne ni à l'activité utile, mais uniquement au moyen de satisfaire leurs convoitises surexcitées. Les revenus sont toujours insuffisants, n'arrivent jamais à couvrir les dépenses exagérées : aussi doivent-ils chercher à se procurer par un moyen quelconque la différence », etc. ³.

¹ *Ibidem*, qu. 118, art. 1.

² Cf. mon livre *Luxus und Kapitalismus*, pp. 102 et suiv., ce genre de vie seigneurial.

³ Alberti, *Della famiglia*, 265.

Une vie pareille ne pouvait aboutir finalement qu'à une décadence économique, et l'histoire nous apprend que beaucoup de familles de vieille noblesse ont disparu dans tous les pays par suite de cette vie large, imprévoyante et dissipée à l'excès.

La grande masse du peuple était obligée, à l'époque pré-capitaliste, en raison des moyens forts limités dont on disposait alors, de maintenir une proportion stricte et permanente entre la dépense et les recettes, entre les besoins et la production de biens. Sans doute, Ici encore la première place revenait aux besoins dont le niveau avait été établi par la tradition et qu'il s'agissait de satisfaire. C'est de là qu'est née l'idée de la subsistance qui a imprimé son cachet à toute la conformation de l'économie pré-capitaliste.

L'idée de la subsistance est née dans les forêts de l'Europe, au sein des tribus des jeunes peuples en train de devenir sédentaires. D'après cette idée, toute famille paysanne avait droit à une part de terres, de pâturages et de forêts en rapport avec ses besoins. Cet ensemble d'occasions et de moyens de production formait ce qu'on appelait en vieil allemand la « charrue », laquelle avait trouvé sa plus parfaite expression dans le *Gewann Dorf* germanique, mais dont on retrouve les traits essentiels dans toutes les régions habitées par de des peuples slaves et celtiques. C'est ainsi que la forme et l'étendue de chaque économie individuelle étaient déterminées par la forme et l'étendue des besoins individuels officiellement admis et consacrés. L'économie n'avait qu'un but : la satisfaction de ces besoins. Elle était subordonnée, ainsi que je l'ai dit, au principe de la satisfaction des besoins.

Du cercle de la vie paysanne, l'idée de la subsistance s'était étendue à la production manufacturière, au négoce et aux échanges, et elle avait régné aussi longtemps que toutes ces branches de l'économie étaient restées organisées selon le principe de l'artisanat.

Si l'on veut retrouver l'idée fondamentale qui détermine la pensée et le vouloir de cette époque, il faut se représenter le système de la production artisanale comme une extension aux conditions du commerce et de l'industrie du mode d'organisation rurale que nous venons de décrire. L'analogie entre une communauté rurale ayant pour base la « charrue » et une corporation d'artisans organisée en un corps de métier se laisse poursuivre jusque dans les plus infimes détails. L'une et l'autre ont pour point de départ un niveau déterminé de besoins à satisfaire et une quantité déterminée de travail à exécuter en vue de cette satisfaction; l'une et l'autre sont subordonnées au principe de la subsistance. L'idée qui anime et inspire tout vrai artisan et tout ami de l'artisanat est celle-ci : il faut que le métier « nourrisse » son homme. L'artisan ne veut travailler que pour autant que c'est nécessaire pour gagner sa subsistance; comme cet artisan d'Iéna dont nous parle Gœthe, « qui est le plus souvent assez raisonnable pour ne pas travailler au-delà de ce qu'il faut pour lui assurer une vie joyeuse. » La fameuse *Réformation* de Sigismund exprime sous une forme classique l'idée fondamentale de toute organisation de métier : « Écoutez bien ces belles paroles de nos aïeux qui n'étaient certes pas des imbéciles : le métier existe, afin que chacun puisse gagner son pain en l'exerçant et que personne ne puisse empiéter sur le métier d'un autre. C'est grâce à lui que chacun peut satisfaire à ses besoins et se nourrir ¹. »

Étant donnée la différence de personnes et de sources de gain, la conception de la « subsistance » ne pouvait pas être la même chez le paysan et chez l'artisan. Le

¹ Willy Boehm, *Friedrich Reisers Reformation des K. Sigismund*, p. 218. Cf. pp. 45 et suiv.

paysan est maître de son lopin de terre et en tire sa subsistance, sans avoir à se préoccuper des autres. L'artisan, au contraire, vit de la vente de ses produits et son sort dépend de la manière dont ses services sont appréciés par les autres : il fait partie d'une organisation d'échange, en même temps que de production. Ce que l'étendue de son domaine est pour le paysan, le volume de ses échanges l'est pour l'artisan. Ce qui importe au paysan, c'est l'étendue de son domaine; ce qui importe à l'artisan, c'est le volume de ses ventes, mais dans les deux cas l'idée fondamentale reste la même.

Ayant été amené dans une occasion antérieure à exposer les mêmes idées, je me suis vu opposer l'objection d'après laquelle ce serait commettre une profonde erreur que de supposer que les hommes aient pu, à une époque quelconque, se contenter de travailler uniquement pour leur subsistance, en ne cherchant qu'à gagner leur nourriture, qu'à satisfaire leurs besoins traditionnels, élémentaires. Rien ne nous empêcherait d'admettre que la « nature de l'homme » est ainsi faite qu'il a toujours cherché à gagner le plus possible, à s'enrichir le plus possible. Contre cette dernière affirmation je m'élève avec autant d'énergie que jadis et j'affirme plus résolument que jamais qu'à l'époque pré-capitaliste la vie économique était subordonnée au principe de la satisfaction des besoins, que paysans et artisans cherchaient, par leur activité économiquement normale, à s'assurer leur subsistance, et rien de plus. Les objections qu'on a opposées à ma manière de voir se réduisent essentiellement à deux, l'une aussi inconsistante que l'autre :

1° Il s'est toujours trouvé des artisans qui ne se sont pas contentés de la « subsistance », qui ont agrandi leurs affaires et intensifié leur activité économique, afin d'augmenter leurs gains. Rien de plus exact. Mais cela prouve seulement qu'il y a toujours des exceptions à une règle, exceptions qui d'ailleurs confirment la règle. Que le lecteur se rappelle seulement ce que j'ai dit au sujet de la « prédominance » d'un certain esprit. Jamais aucun esprit n'a régné d'une façon exclusive.

2° L'histoire du moyen âge européen nous apprend qu'il y a eu toujours et à toutes les époques, parmi ceux qui prenaient à la vie économique une part active, des personnes animées de la passion de l'argent. C'est là encore un fait que je ne songe pas à contester, et j'aurai moi-même l'occasion de m'occuper dans la suite de la passion croissante pour l'argent. Mais je prétends que ces personnes n'ont pas réussi à ébranler, dans ce qu'il avait d'essentiel, l'esprit de la vie économique pré-capitaliste. Ce qui prouve précisément à quel point la recherche du gain pur et simple était étrangère à l'économie pré-capitaliste, c'est le fait que *toute passion du gain, toute rapacité cherche à se satisfaire en dehors des limites de la production, du transport et même, en grande partie, du commerce de biens*. On court vers les mines, on fouille dans l'espoir de trouver des trésors, on pratique l'alchimie et d'autres arts magiques, et cela précisément parce qu'on ne peut gagner autant d'argent qu'on en voudrait dans le cadre de l'économie de tous les jours. Aristote, qui avait saisi mieux que personne la nature de l'économie pré-capitaliste, considère que l'acquisition de capitaux dépassant les besoins naturels est incompatible avec l'activité économique. La richesse en argent, loin de servir à des fins économiques (c'est l'« orkos » qui veille à ce que la subsistance nécessaire soit assurée), ne se prête qu'à des usages extra-économiques « immoraux ». Toute économie connaît limites et mesure; l'acquisition de richesses se soustrait aux unes et à l'autre (*Politique*, Livre 1).

Veut-on savoir exactement, sur la foi de ces propositions, dans quel esprit se manifeste l'activité économique des paysans et des artisans? On n'a qu'à examiner d'un peu près la qualité des sujets économiques qui s'acquittent, seuls ou aidés de quelques compagnons, de *tout* travail qui se présente: travail de direction, d'organisation, de répartition, d'exécution. Ce sont des hommes moyens aux fortes impulsions, des hommes dont la vie sentimentale et affective est très développée, mais dont les forces intellectuelles laissent énormément à désirer. Intelligence défectueuse, manque d'énergie et de discipline spirituelles : voilà ce qui caractérise les hommes de cette époque, et cela non seulement dans les campagnes, mais aussi dans les villes qui ne restent, pendant des siècles, que de grands villages ayant subi une croissance organique.

La médiocre intelligence de ces hommes se manifeste également dans d'autres domaines. C'est ainsi qu'en ce qui concerne la formation du droit au moyen âge, Kentgen remarque avec beaucoup de finesse : « Il s'agit uniquement d'un manque d'énergie spirituelle qui se laisse facilement reconnaître dans nos plus anciennes formules juridiques, lesquelles ont été rédigées par des hommes n'ayant pas l'habitude du travail intellectuel... Je rappellerai seulement la frappante insuffisance de nos anciens codes municipaux, si pleins de lacunes et d'omissions portant parfois sur les côtés les plus importants de la vie juridique ¹. »

Dans la sphère économique, cette insuffisance intellectuelle se manifeste par une aptitude peu développée pour le calcul, pour la mesure exacte de grandeurs, pour le maniement adéquat de chiffres. On retrouve cette infériorité jusque chez le marchand. Au fond, on ne tenait pas du tout à être « exact ». C'est une idée spécifiquement moderne que les comptes doivent nécessairement être exacts. Étant donné la nouveauté de l'estimation numérique des choses, et celle du mode d'expression numérique, les hommes de l'époque précapitaliste se contentaient, dans leur description des rapports de grandeurs, de données tout à fait approximatives. Tous ceux qui ont eu à consulter des comptes datant du moyen âge ont pu s'assurer que la vérification des sommes donne des nombres différant totalement de ceux inscrits par les auteurs de ces comptes. Ceux-ci pullulent en effet d'erreurs de calcul dues pour la plupart à des fautes d'attention. On peut presque dire que l'interversion des chiffres dans les différents articles d'un mémoire ou d'un devis constitue la règle. Il est certain que les hommes d'alors devaient, tout comme les enfants, éprouver de très grandes difficultés à retenir dans leur tête des chiffres plus ou moins compliqués, même pendant un temps relativement court.

Mais nulle part cette indifférence et cette inaptitude pour le calcul exact n'apparaissent avec autant de relief et d'évidence que dans la comptabilité du moyen âge. En parcourant les annotations d'un Tölner, d'un Viko von Geldersen, d'un Wittenborg, d'un Ott Ruhland, on a peine à croire que tous ces hommes aient été des marchands de premier ordre. Toute leur comptabilité se compose, en effet, de notes consignées sans ordre et donnant uniquement les montants de leurs achats et de leurs ventes. De nos jours, un boutiquier de province tient une comptabilité plus ordonnée et plus intelligente. Il s'agit de « journaux », de « livres de mémoire » au vrai sens du mot, de carnets de notes destinées à remplacer les nœuds que le paysan se rendant au marché de la ville fait à son mouchoir. Ces notes pullulent d'ailleurs d'inexactitudes, et les sommes dues ou à réclamer sont indiquées avec un à peu près qui touche à l'indifférence.

¹ Kentgen, *Aemter und Zünfte*, p. 84.

A cette aptitude insuffisante pour le calcul correspond, d'autre part, la nature purement qualitative des rapports qui existaient entre le sujet économique et le monde des biens. A l'époque dont nous parlons on ne produit pas encore (pour nous servir de la terminologie moderne) de valeurs d'échange, mais uniquement des biens de consommation, c'est-à-dire des objets séparés les uns des autres par des différences qualitatives.

Le travail du vrai paysan, comme celui du véritable artisan, consiste dans la création solitaire de biens; dans leur tranquille retraite, l'un et l'autre ne vivent que pour leur travail. Comme l'artiste, le paysan et l'artisan voient dans leur oeuvre une partie d'eux-mêmes, se confondent avec elle et seraient heureux, s'ils pouvaient ne pas s'en séparer. La paysanne verse de chaudes larmes en voyant sa vache préférée quitter l'étable pour être conduite à l'abattoir; et le vieux Bourras défend sa tête de pipe que le marchand voudrait lui acheter. Mais si l'objet doit être vendu (et généralement il doit l'être, du moins dans une économie fondée sur l'échange), qu'il soit au moins digne de son créateur. Le paysan et l'artisan se tiennent derrière leur produit; ils mettent un point d'honneur à montrer qu'il est de bonne qualité. On peut dire que l'artisan et le paysan éprouvaient une répugnance instinctive pour la falsification, pour le succédané, pour le travail de camelote.

Si l'homme économique du précapitalisme souffrait du manque d'énergie spirituelle, il souffrait également du manque de volonté. D'où l'extrême lenteur du rythme de son activité économique. Avant tout, on cherche, autant que possible, à se procurer des aises. Toutes les fois qu'on pouvait « fêter », on le faisait. On ne mettait pas plus d'empressement à s'adonner au travail que l'enfant n'en met à fréquenter l'école : on travaillait lorsqu'on ne pouvait pas faire autrement, lorsqu'il était vraiment impossible de se soustraire à la besogne. On ne trouve pas trace de véritable amour pour le travail économique comme tel. Nous avons une preuve de cette attitude et de cette mentalité dans le nombre vraiment excessif de jours de fête à l'époque pré-capitaliste. M.Pöetz ¹ nous a donné une liste intéressante des nombreux jours fériés qui étaient encore observés par les mineurs bavarois au XVI^e siècle. C'est ainsi que nous trouvons, selon les cas :

Sur	203 jours	123	journées de travail
“	161 jours	99	journées de travail
“	287 jours	193	journées de travail
“	366 jours	260	journées de travail
“	366 jours	263	journées de travail

Et alors même qu'on travaille, on le fait sans hâte. Il n'y a pas de raison qui commande de produire le plus possible dans le plus bref délai possible ou dans un délai déterminé. La durée de la période de production est conditionnée par deux facteurs : par le temps qu'il faut pour produire un objet aussi bon et aussi solide que possible et par les besoins naturels du travailleur lui-même. La production de biens est le fait d'hommes vivants qui s'incarnent pour ainsi dire dans leurs oeuvres; aussi suit-elle les lois mêmes qui régissent la vie de ces personnes en chair et en os, de

¹ H. Poetz, *Volkswissenschaftliche Studien*, pp. 186 et suiv.

même que la croissance d'un arbre ou l'acte de reproduction d'un animal obéissent, quant à leur direction, à leur but et à leur mesure, aux nécessités internes de ces êtres vivants.

Ce qui est vrai du rythme du travail, l'est également de la coordination de plusieurs spécialités formant métier : là encore, c'est la nature humaine, avec ses exigences, qui exerce une influence décisive : une fois de plus, *mensura omnium rerum homo*.

L'empirisme ou, pour nous servir d'un terme plus moderne, le *traditionalisme*, voilà ce qui caractérise cette attitude économique éminemment personnelle. Économie empirique, traditionaliste, cela veut dire : on ne se sert que de ce qu'on a reçu, on fait ce qu'on a appris, ce à quoi on est habitué. Lorsqu'on se trouve en présence d'un projet, d'une règle, on ne regarde pas tout d'abord en avant, on ne commence pas par se demander quel est son but, quelle est son utilité : on regarde en arrière, on recherche des prototypes, des modèles, des expériences.

Cette attitude traditionaliste est caractéristique de tous les hommes naturels; on la retrouve, aux époques antérieures à la nôtre, dans tous les domaines, dans toutes les branches d'activité, dans toutes les manifestations de l'existence humaine, et cela pour des raisons inhérentes à la nature humaine elle-même et qui se ramènent en dernière analyse à la forte tendance à l'inertie qui est propre à l'âme humaine.

Dès le jour de notre naissance, avant même peut-être, notre ambiance, notre entourage qui se dresse devant nous avec une autorité incontestable et incontestée, oriente notre vouloir et notre pouvoir dans une direction déterminée: nous commençons par accepter sans réserves, sans objections et sans critiques les paroles, les enseignements, les actes, les sentiments, les manières de voir de nos parents et de nos maîtres. « Moins l'homme est développé, plus il est sujet à subir cette force du modèle, de la tradition, de l'autorité et de la suggestion ¹. »

A cette influence de la tradition s'en ajoute, au cours de la vie ultérieure de l'homme, une autre, non moins forte : c'est l'influence de l'habitude, qui pousse l'homme à préférer ce qu'il a déjà fait, ce qu'il sait déjà et ce qui le maintient dans la voie sur laquelle il se trouve engagé.

Tönnies ² définit assez finement l'habitude, en disant qu'elle est la volonté ou le plaisir né de l'expérience. Des idées qui, au début, étaient indifférentes ou désagréables, deviennent, par leur association ou leur combinaison avec des idées primitivement agréables, agréables à leur tour et finissent par pénétrer dans la circulation de la vie, autant dire dans le sang. Qui dit expérience dit exercice, et ici l'exercice n'est autre chose qu'activité créatrice. L'exercice, pénible d'abord, devient facile à force de répétition, donne de l'assurance aux mouvements qui étaient incertains, produit des organes spéciaux et crée des réserves de forces. Mais tout cela a pour effet d'inciter l'homme actif à répéter ce qui lui est devenu facile, c'est-à-dire à s'en tenir à ce qu'il a appris, à opposer de l'indifférence, et même de l'hostilité à toute nouveauté, bref à devenir traditionaliste.

¹ A. Vierkandt, *Die Stetigkeit im Kulturwandel*, pp. 103 et suiv. *Ibid.*, pp. 120 et suiv.

² F. Tönnies, *Gemeinschaft und Gesellschaft*. 2e ed., 1922, pp. 112 et suiv.

A cela s'ajoute encore un fait sur lequel Vierkandt insiste avec raison, à savoir que l'individu, en tant que membre d'un groupe, cherche à se rendre digne de celui-ci, en cultivant plus particulièrement, sinon exclusivement, les activités spirituelles et autres par lequel ce groupe se distingue des autres. Il en résulte qu'au lieu de rechercher la nouveauté, l'individu n'aspire qu'à donner une forme de plus en plus parfaite à ce qui existe.

C'est ainsi que l'homme se trouve placé dès sa naissance, et malgré lui, dans le cadre d'une civilisation donnée qui imprime à son développement psychique une orientation déterminée. « La spontanéité, l'esprit d'initiative et d'indépendance, dont le niveau laissait déjà à désirer, se trouvent encore affaiblis en vertu de la loi d'après laquelle les facultés se développent dans la mesure où elles ont l'occasion de s'exercer, et s'éteignent faute d'emploi ¹. »

Tous ces traits caractéristiques de la vie économique et de la civilisation pré-capitalistes se trouvent synthétisés dans ce qui constitue alors la conception fondamentale de la société, qui est celle d'une simple juxtaposition, d'une réunion purement spatiale d'individus ou, plutôt, d'âmes individuelles, dont chacune aspire à réaliser sa perfection, en ne puisant que dans son propre fonds. C'est la conception de saint Thomas, telle qu'elle se dégage de son système dans sa forme achevée. Toutes les exigences de la vie, toutes les formes qu'elle peut revêtir sont subordonnées à cet idéal. C'est en vertu de cet idéal que les hommes se divisent en classes sociales et en corporations qui sont toutes considérées comme ayant une valeur égale par rapport à l'ensemble et qui offrent aux individus des cadres fixes à l'intérieur desquels chacun trouve la possibilité de développer son être, de réaliser sa perfection. Et c'est encore au même idéal que correspondent les idées directrices de la vie économique : le principe de la satisfaction des besoins et celui du traditionalisme, l'un et l'autre étant des expressions d'un principe plus général qui est celui de l'inertie. Le trait fondamental de la vie précapitaliste est le même que celui de la vie organique en général : le repos dans la certitude. Il nous reste à montrer comment ce repos se transforme en agitation inquiète, comment la société, restée si longtemps foncièrement statique, devient tout d'un coup foncièrement dynamique.

C'est l'esprit capitaliste (ainsi que nous l'appelons d'après le système économique qu'il caractérise) qui a opéré cette transformation et brisé en morceaux l'ancien monde. C'est l'esprit de nos jours, l'esprit qui anime aussi bien l'homme aux dollars que le marchand ambulant, l'esprit qui préside à toutes nos pensées et à tous nos actes et exerce une influence irrésistible sur les destinées du monde. Nous nous proposons dans cet ouvrage de suivre l'évolution de l'esprit capitaliste, depuis ses origines jusqu'au temps présent, et même au-delà, et cela en nous plaçant à un double point de vue. Dans la première partie du livre nous rechercherons les origines de l'esprit capitaliste, en nous appuyant sur les données historiques. Ce faisant, nous tâcherons de dégager les divers éléments dont la fusion a produit l'esprit capitaliste, en nous arrêtant plus particulièrement à deux d'entre eux dont nous suivrons la formation et l'évolution. Ce sont : l'esprit d'entreprise et l'esprit bourgeois, sans la réunion desquels l'esprit capitaliste ne serait jamais né. Mais les deux éléments sont encore de nature trop complexe : c'est ainsi que l'esprit d'entreprise est une synthèse constituée par la passion de l'argent, par l'amour des aventures, par l'esprit d'invention, etc., tandis que l'esprit bourgeois se compose, à son tour, de qualités telles que la prudence réfléchie,

¹ Vierkandt, *op. cit.*, p. 105.

la circonspection qui calcule, la pondération raisonnable, l'esprit d'ordre et d'économie.

(Dans le tissu multicolore de l'esprit capitaliste, l'esprit bourgeois forme le fil de laine mobile, tandis que l'esprit d'entreprise en est la chaîne de soie).

Dans la deuxième partie du livre, nous nous attacherons à établir d'une manière systématique les causes et les conditions auxquelles l'esprit capitaliste doit sa naissance et son développement.

En d'autres termes, tandis que le premier livre essaiera de montrer *comment* les choses sont nées, le deuxième tâchera d'expliquer pourquoi elles sont nées et se présentent telles que nous les connaissons, et non autrement.

C'est à dessein que je m'abstiens de donner, dès le début de mon livre, une définition exacte et une analyse de ce qu'on doit entendre par « esprit capitaliste » et par « Bourgeois », celui-ci étant l'incarnation et le porteur de celui-là : ce travail nous condamnerait, en effet, à des répétitions aussi nombreuses que fastidieuses. Je préfère, m'en tenant provisoirement à une représentation tout à fait vague, à celle de tout le monde, suivre à l'aide de l'analyse historique la genèse des différents éléments constitutifs de l'« esprit capitaliste », pour réunir ensuite ces éléments dans un tableau ensemble qui sera présenté dans la quatrième section où la définition complète et exacte de l'« esprit capitaliste » et du « Bourgeois » se dégagera enfin toute seule. J'espère que cette méthode un peu osée se révélera plus féconde et efficace qu'on ne pourrait le croire au premier abord.

Livre premier:

Développement de l'esprit capitaliste

[Retour à la table des matières](#)

Livre premier :développement de l'esprit capitaliste

*Première partie :
L'esprit d'entreprise*

III.

La passion de l'or et l'amour de l'argent

[Retour à la table des matières](#)

Ce qui n'est peut-être pas vrai de l'histoire européenne en général, l'est certainement de l'histoire de l'esprit capitaliste: ses débuts remontent à la lutte qui s'est déchaînée aux temps préhistoriques entre les dieux et les hommes pour la possession de l'or, ce métal funeste, cause et source de tant de malheurs.

La Völuspa ¹ nous montre comment toutes les luttes, tous les crimes et péchés du monde sont nés de la fusion qui s'est opérée entre le royaume des eaux primitives des Wanes et le royaume de lumière des Ases, et cela à cause de l'or qui, faisant partie du monde des eaux, était tombé entre les mains des Ases, par l'intermédiaire des gnomes habitant les profondeurs de la terre et ayant la renommée de voleurs d'or et d'artistes habiles à travailler l'or. L'or, symbole de la terre, qui étale à la lumière du jour ses moissons et ses fruits dorés, qui suscite toutes les jalousies et toutes les luttes et devient de ce fait le théâtre de tous les crimes et de tous les péchés, l'or, disons-nous, symbolise ce que les hommes désirent, convoitent et recherchent le plus . la puissance et la magnificence qui flattent les sens et procurent des moyens d'action irrésistibles,

¹ Un des chants des *Eddas* (mythologie scandinave). (*Note du traducteur.*)

souvent illimités ¹. C'est ainsi qu'inspirées par une pensée profonde, les *Eddas* font de la course à l'or le fait central de l'histoire universelle.

La légende ne fait que refléter la réalité. Il y a tout lieu d'admettre en effet que les jeunes peuples de l'Europe, ou tout au moins leurs couches supérieures, ont éprouvé de bonne heure une passion ardente pour l'or et se sont sentis poussés par des forces irrésistibles à la recherche et à la conquête du précieux métal. Les origines de cette passion se perdent dans la nuit de la préhistoire. Mais il est tout à fait probable qu'elle a traversé, dans son évolution chez les peuples européens, les mêmes étapes que chez les autres peuples.

Au début de la civilisation, nous trouverons l'amour de l'ornement comme tel : les métaux nobles étaient appréciés à cause de leur magnificence éclatante et étaient employés en guise de parure.

Puis vint un moment où on voulait avoir *beaucoup* de parures, c'est-à-dire beaucoup d'or, un moment où l'amour de l'or cessa d'être désintéressé, où, au lieu de se contenter de la joie qu'il procurait aux yeux, on voulut posséder de l'or, le plus d'or possible, mais toujours sous la forme de bijoux, de parures de toute sorte.

Le point culminant de cette évolution est caractérisé par le désir de posséder l'or, non plus seulement sous la forme de bijoux ou de parures, non plus seulement pour des raisons esthétiques, mais aussi et surtout à cause de la valeur qu'on attachait à l'or en tant que métal précieux, indépendamment de la forme sous laquelle on pouvait l'obtenir et le posséder.

C'est l'époque de *l'accumulation de trésors*. Les premiers documents historiques qui nous parlent de l'attitude des peuples germaniques à l'égard de l'or (et de l'argent) se rapportent précisément à cette époque. L'accumulation de trésors constitue un phénomène tellement important dans l'histoire des peuples européens qu'elle mérite d'être traitée avec quelques détails. Et pour en donner une idée, je ne saurais mieux faire que de reproduire ici quelques passages de la description pittoresque et vivante que Gustave Freytag consacre à ce sujet et qui se rapporte au début du moyen âge ² :

« Les Germains étaient un peuple dépourvu d'argent, à l'époque où ils étaient venus déferler contre les frontières de l'Empire Romain. La monnaie d'argent des Romains était déjà mauvaise depuis le troisième siècle : ce n'était plus qu'une monnaie de cuivre recouverte d'une couche d'argent, d'une valeur d'échange très incertaine. Aussi l'or fut-il le premier objet de convoitise des Germains. Ce ne fut toutefois pas en tant que métal monnayé qu'ils recherchaient l'or, mais en tant que parure guerrière ou sous la forme de vaisselle précieuse : peuple jeune, ils aimaient étaler leurs biens et leur richesse et savaient, en outre, en vrais Germains, trouver des raisons idéales à leurs fins utilitaires et pratiques. Un ornement précieux honorait le guerrier qui le portait et était pour lui une source de fierté ! Mais, pour le seigneur qui entretenait le guerrier, la possession de ces objets précieux était d'une valeur plus grande encore. C'était le devoir du chef d'être généreux envers ses hommes, et il ne pouvait mieux manifester sa générosité qu'on les comblant de parures précieuses. Celui qui était en état de le faire était sûr d'être glorifié par le chanteur et ses compagnons de table et de trouver autant de partisans qu'il en voulait. Aussi la possession d'un riche trésor équivalait-elle à la possession d'une grande puissance ; et un prince prévoyant ne manquait jamais de combler les lacunes de son trésor par de nouvelles acquisitions. Ce trésor, il devait le garder en lieu sûr, car c'est lui que ses ennemis convoitaient le plus ; tant qu'il possédait son trésor, il était sûr de se relever de

¹ H. V. Wolzogen, *Einleitung zur Edda*. Reclam - Ausgabe, pp. 280 et suivantes.

² Gustav Freytag, *Bilder aus der deutschen Vergangenheit*, 1⁵, pp. 185 et suiv.

n'importe quel désastre, de trouver des compagnons prêts à lui jurer fidélité. Pendant l'époque des migrations, la constitution d'un trésor domestique était devenue, semble-t-il, une coutume courante dans les familles princières de tous les peuples. Leuvigild a été un des derniers (vers 568) à se constituer un trésor et à adopter des vêtements royaux et un trône; avant lui, les rois des Visigoths restaient loin en arrière de leurs sujets par leur manière de se vêtir et leur genre de vie. À partir de ce moment, la puissance royale repose sur l'empire, sur les trésors et sur le peuple.

« Le trésor d'un prince se composait de bijoux et de vaisselle d'or (et aussi, plus tard, d'argent) : bracelets, boucles, diadèmes, chaînes, coupes, cornes à boire, bassins, jattes, cruches, vaisselle de table, parures de cheval, tout cela de fabrication en partie romaine, en partie locale; il se composait encore de pierres précieuses et de perles, d'étoffes de prix qui étaient tissées dans les manufactures impériales et d'armes en acier trempé et richement décorées. Parfois aussi le prince possédait des monnaies d'or, surtout lorsqu'elles étaient remarquables par leurs dimensions et par leur frappe; mais il avait le plus souvent de l'or en lingots. Le roi préférait, lui aussi, les métaux nobles travaillés et ouverts à l'or monnayé, et déjà à l'époque des migrations on attachait une grande valeur à un travail qui passait pour élégant et délicat et aux pierres précieuses serties. On cherchait en outre le faste dans les dimensions et le poids des pièces. Certaines d'entre celles-ci avaient des dimensions vraiment gigantesques : tels les bassins en argent qui ne pouvaient être soulevés et déposés sur la table qu'à l'aide de machines. Quelques-unes de ces choses précieuses représentaient des cadeaux que le prince recevait (et offrait) dans certaines occasions telles que visites, ambassades, conclusion de traités de paix; d'autres provenaient en partie du tribut payé par les Romains et qui était assez élevé (de 300 à 700 livres d'or par an), en partie de la rapine et du brigandage, en partie enfin des revenus des biens du prince et des contributions de ses sujets. Même le métal frappé qui affluait au trésor des empires germaniques nouvellement fondés subissait souvent une transformation et était converti en objets ouverts. Le propriétaire se vantait volontiers de ses pièces de valeur et des dimensions des coffres qui contenaient son argent.

« Les rois et les chefs n'étaient pas les seuls à chercher à se constituer un trésor : tous ceux qui le pouvaient se faisaient un petit trésor. Lorsque le fils de Frédégonde mourut en 584, à l'âge de deux ans, son trésor qui se composait de vêtements de soie et de bijoux et parures en or et en argent était tellement grand qu'il fallut quatre chars pour l'emporter. Les filles des rois recevaient en dot, lors de leur mariage, quantité de bijoux, de joyaux et autres objets précieux et il leur arrivait souvent, au cours de leur voyage de noces, de subir les attaques de brigands qui les guettaient pour les dépouiller de leurs biens. Chaque duc et chaque fonctionnaire royal suivaient l'exemple du roi et amassaient des trésors. La richesse du fonctionnaire portait souvent ombrage à son chef, mais souvent aussi le fonctionnaire enrichi était traité comme une éponge qu'on laissait se gonfler pour en exprimer ensuite jusqu'à la dernière goutte, et le malheureux fonctionnaire, obligé de vider ses coffres, devait souvent s'estimer heureux de rester lui-même en vie. Le roi Langobard Agilulph fit preuve d'une grande générosité en se contentant de dépouiller le duc rebelle Gaidulph de son trésor qui était caché dans une île du lac de Côme et en lui accordant la grâce, pour la raison qu'il était désormais « privé de moyens de nuire ». Si le chef ne réussissait pas à s'emparer à temps du trésor de son vassal, il pouvait bien être amené un jour à défendre contre lui son pouvoir et sa puissance.

« Les églises et les couvents suivaient le même exemple et convertissaient leurs revenus et les dons qu'ils recevaient en coupes, en bassins, en tabernacles couverts d'or et de pierres précieuses. Lorsqu'un évêque se trouvait dans l'embarras, par suite d'une guerre malheureuse, il empruntait au trésor de l'église une coupe en or et la faisait transformer en pièces de monnaie qui lui servaient à se racheter et à racheter les siens. C'est que le trésor d'un saint était considéré avec une certaine crainte religieuse même par les brigands les plus endurcis, auxquels le propriétaire, par ses plaintes, pouvait faire beaucoup de mal dans le ciel. Mais il y avait des cas où un saint vénéré était impuissant à désarmer la rapacité des pillards », etc.

La valeur d'un trésor dépend de sa grandeur, de sa quantité, autant que de sa qualité. Et la grandeur, la quantité sont conçues d'une façon tout à fait concrète, c'est-à-dire comme pouvant être pesées et mesurées. Cette estimation purement matérielle du

trésor se retrouve encore à une époque assez avancée, alors que l'économie a déjà l'argent pour base principale. Et jusque dans le haut moyen âge on retrouve chez les peuples européens cette passion d'amasser des trésors (passion qui avait été très répandue dans l'antiquité et existe encore de nos jours dans les civilisations primitives) qui l'emportait souvent sur l'amour et l'argent.

Les trésors composés de débris d'argent et datant du Xe et du XIe siècle (il s'agit de masses d'argent hâché et de pièces de monnaie découpées en petits morceaux, masses qu'on retrouve dans l'Europe orientale, entre la Silésie et la Mer du Nord) montrent bien que c'était le métal comme tel, et non les pièces de monnaie frappées, qu'on appréciait et conservait surtout. Et nous apprenons que, vers la même époque, en Allemagne, en France, et même en Italie les trésors des riches se composaient de vaisselle d'or et d'argent qui était appréciée et recherchée indépendamment de toute considération en rapport avec son monnayage possible.

Dans certains pays, en Espagne par exemple, la coutume d'amasser des trésors se maintient jusqu'à l'époque moderne. Le duc de Frias laissa en mourant trois filles et 600.000 écus en argent liquide. Cette somme était enfermée dans trois coffres dont chacun portait le nom d'une fille : l'aînée avait sept ans. Les clefs avaient été remises aux tuteurs qui n'ont ouvert les coffres qu'au moment du mariage de chaque fille lorsqu'il s'est agi de remettre les sommes aux époux. Ceci est un cas assez rare, car en Espagne comme ailleurs, et même plus tard qu'ailleurs (jusqu'aux XVIe et XVIIe siècles), on remplissait avant tout sa maison de vaisselle et d'objets d'or et d'argent. Après la mort du duc d'Albuquerque, il a fallu six semaines pour peser et inventorier tous ses objets en métal précieux - il possédait, entre autres, 1.400 douzaines d'assiettes, 50 petits plats, 700 grands et 40 échelles en argent sur lesquelles on montait pour atteindre la partie supérieure de ses buffets. Le duc d'Albe, qui ne passait cependant pas pour un homme particulièrement riche, laissa 600 douzaines d'assiettes en argent, 800 plats en argent, etc.¹ La passion des trésors était alors tellement forte en Espagne que Philipp III ordonna en 1600 de réunir tous les objets d'or et d'argent qui existaient dans le pays, pour les faire transformer en pièces de monnaie.

Mais déjà au XVIe siècle cette passion, encore si répandue en Espagne, était déjà partout ailleurs un anachronisme. L'évolution de l'esprit européen en général avait déjà dépassé cette phase dont la fin coïncide avec le XIIe siècle. Vers cette époque, la forme sous laquelle on s'intéresse aux métaux précieux change. On s'y intéresse toujours et même de plus en plus, mais au lieu d'amasser des monceaux d'or et d'argent, sous la forme d'objets quelconques, on commence à donner la préférence à l'or et à l'argent monnayés, c'est-à-dire aux métaux précieux sous leur forme la plus commune, c'est-à-dire sous la forme d'un équivalent de marchandises, d'un moyen d'échange et de paiement.

A la passion de l'or succède l'amour de l'argent dont nous allons maintenant citer quelques exemples, choisis parmi les plus caractéristiques.

Il semblerait que l'« âpreté au gain » (la « *lucri rabies* », comme on dira désormais) ait fait sa première apparition dans les rangs du clergé (nous faisons momentanément abstraction des Juifs). Toujours est-il que nous possédons des documents assez anciens dans lesquels se trouve flétri le « honteux amour du lucre », des prêtres;

¹ Davilliers, *L'orfèvrerie et les arts décoratifs en Espagne*. Cité par Baudrillart, *Histoire du luxe*, IV², 217.

et déjà au IX^e siècle des plaintes s'étaient élevées dans les Conciles contre l'usure pratiquée par des prêtres. On sait, en outre, le rôle que l'argent avait joué pendant tout le haut moyen âge dans l'attribution de charges ecclésiastiques. Un observateur aussi serein et impartial que L. B. Alberti prétend que de son temps il n'y avait pas un prêtre auquel on ne pût reprocher un amour excessif de l'argent. Voici, par exemple, ce qu'il dit du pape Jean XXII : « Il avait beaucoup de défauts, entre autres celui qui est aujourd'hui commun à tous les prêtres : il aimait l'argent avant tout, au point d'être prêt à vendre tout ce qui se trouvait sous sa main ¹. »

Mais au moment où Alberti écrivait ces mots, l'âpreté au gain avait depuis longtemps cessé d'être (à supposer qu'elle le fût jamais) le privilège exclusif des prêtres et des Juifs : elle avait déjà envahi toutes, ou presque toutes, les classes de la population.

Il semble (je dis : il *semble*, car lorsqu'il s'agit de phénomènes comme celui dont nous nous occupons ici il est très difficile d'établir d'une façon exacte le moment où ils ont fait leur première apparition dans l'histoire) qu'à ce point de vue encore ce soit le XIII^e siècle qui constitue le grand tournant historique, du moins en ce qui concerne des pays avancés, tels que l'Allemagne, la France, l'Italie. Toujours est-il que c'est au XIII^e siècle que retentissent pour la première fois, et notamment en Allemagne, des protestations contre la croissante âpreté au gain : « Le monde repose sur l'amour et sur l'argent; la plupart préfèrent même l'argent à l'amour. On a beau aimer sa femme et ses enfants : rien n'est plus cher que l'argent. L'homme ne pense qu'à gagner de l'argent. »

C'est ainsi que chante sur tous les tons Freidank. Et nous retrouvons la même plainte dans de nombreux passages de Walter von der Vogelweide ². Les prédicateurs moraux de l'époque, tels que l'auteur d'une poésie des Carmina Buran (recueil manuscrit de chansons attribué aux Bénédictins) ³ ou l'orateur populaire Berthold von Regensburg trouvent naturellement, pour flétrir cette passion, des mots beaucoup plus forts.

Vers la même époque, Dante lance ses excommunications contre la noblesse et la bourgeoisie rapaces des villes italiennes qui, pendant le trecento, se sont signalées par une âpreté au gain vraiment démesurée. « Ils ne songent qu'à acquérir de l'argent, au point qu'on pourrait presque dire qu'ils sont consumés comme par une flamme par le désir de posséder », lit-on dans la Description de Florence datant de l'année 1339.

« Grands et petits, s'écrie vers la même époque Beato Dominici, prêtres et laïcs, riches et pauvres, moines et prélats n'aiment que l'argent, ne pensent qu'à l'argent. Tous n'obéissent qu'à l'argent. Cette maudite soif d'argent est pour les âmes une cause de maux multiples : elle rend aveugle la raison, étouffe la conscience, trouble la mémoire, égare la volonté; les hommes tourmentés par cette soif n'ont pas d'amis, n'aiment pas leurs parents, ne craignent pas Dieu et son incapables d'éprouver la moindre honte devant les hommes ».

¹ *Della famiglia*, p. 263.

² Michael, dans *Geschichte des deutschen Volkes*, 1³, pp. 139 et suiv., cite plusieurs poèmes du XIII^e s. se rapportant à l'amour de l'argent.

³ *Ibid.*, pp. 142 et suiv.

Les livres de famille de L. B. Alberti abondent en descriptions et considérations qui montrent à quel degré le culte de Mammon était répandu dans la Florence du XIV^e siècle. À chaque page la richesse est célébrée comme le bien suprême et indispensable ; à chaque page l'amour du gain y est reconnu et proclamé comme étant le trait général et naturel de la population : « tous ne pensent qu'à gagner et à s'enrichir » ; « le gain : voilà l'objet de toutes les idées et de toutes les préoccupations » ; « les richesses auxquelles chacun aspire le plus » etc.

Nous possédons de nombreux témoignages établissant qu'aux XV^e et XVI^e siècles l'argent avait commencé à jouer un rôle prédominant dans les pays de l'Europe Occidentale. *Pecuniæ obediunt omnia*, se plaint Érasme ; « l'argent est le dieu de la terre », proclame Hans Sachs ; Wimpheling se plaint de vivre à une triste époque ayant le culte de l'argent. Mais Colon, dans une lettre connue, adressée à la reine Isabelle, fait ressortir les avantages de l'argent dans les termes suivants : « El oro es excellentissimo, cou el se hase tesoro y con el tesoro qui en lo tiene, hace quanto quiere en el mundo y Ilega que echa las animas al paraíso »¹.

Les symptômes d'une course de plus en plus effrénée à l'argent, d'une rapide mammonisation de tous les domaines de la vie ne cessent de se multiplier : les charges officielles deviennent vénales ; les nobles s'apparentent à des roturiers enrichis ; les États donnent à leur politique une orientation ayant pour objectif l'afflux dans leurs caisses de sommes aussi élevées que possible (mercantilisme), les moyens de se procurer l'argent se multiplient et deviennent de plus en plus raffinés (c'est ce que nous verrons dans le chapitre suivant).

Au XVII^e siècle, que nous nous représentons volontiers comme un siècle sérieux et plutôt sombre, l'âpreté au gain, loin de diminuer, semble au contraire s'accroître dans certains milieux. Des plaintes touchantes retentissent à ce propos en Italie, en Allemagne, en Hollande. Dans ce dernier pays avait paru, vers la fin du XVII^e siècle, un petit livre extrêmement curieux (qui ne tarda pas être traduit en allemand par un Hambourgeois) qui, malgré son caractère satirique (et peut-être à cause même de ce caractère), nous donne un remarquable tableau de la société d'alors, complètement adonnée au culte de l'argent. Cette importance source n'ayant encore jamais été utilisée (autant que je sache du moins), je citerai quelques passages de ce traité très amusant (bien qu'assez long) et rare qui porte le titre : *Éloge de l'amour de l'argent. Satyre, par M. Von Decker. Traduit du hollandais. Chez Benjamin Schillen, à Hambourg et Fr. Groschuff à Leipzig. Année 1703*. Le livre a pour épigraphe : *Quid rides? Mutato nomine, de te fabula narratur*.

L'auteur se révèle un homme connaissant bien le monde et ses semblables et ayant une vision claire et nette des faiblesses de son temps. Je trouve que cet ouvrage constitue un pendant à la fable des abeilles, de Mandeville, dont l'humour acéré est cependant remplacé par l'agréable franchise hollandaise (je ne connais du reste que la traduction allemande : il se peut que ce soit une traduction fictive et que l'original hollandais n'ait jamais existé ; l'auteur cite cependant çà et là des passages du présumé texte hollandais). C'est un poème composé dans le mètre favori de l'époque et comprenant 4113 vers, dont voici quelques échantillons

¹ Cité par A. v. Humboldt, dans *Examen critique de l'histoire de la géographie du nouveau continent* (1837), II, p. 40.

La cupidité dit :

« Il faut que je réponde à mes blasphémateurs : je ne suis ni la source de toutes les friponneries, ni un puits de malheurs et de polissonneries. Je suis, au contraire, la cause de votre bonheur, la pierre angulaire de tout plaisir, la source de grands honneurs, la clef de voûte des arts, le guide de la jeunesse et, ce qui sonne encore mieux, la déesse suprême, la plus grande reine du grand monde. » (*Vers 23-31*).

Elle présente alors ses parents : dame Prudence, sa mère, et le Superflu, son père. Elle entonne un hymne à l'or et continue :

« Je ne chanterai pas les louanges de l'or rouge -. non, non, la cupide convoitise de l'or apparaît ici dans toute sa beauté. Aussi n'ai-je pas à me tourmenter la tête pour inventer beaucoup d'éloges. Les hommes n'ont pas besoin de mes louanges pour épuiser leurs forces à courir après l'argent, à l'estimer plus haut que la vertu, que l'honneur et que la raison, pour y attacher plus de prix qu'aux arts, à la santé, à tout autre bien, et même à la vie. » (*Vers 145-153*).

Elle se plaint, en conséquence, de n'être pas louée elle-même:

« Ce qu'il y a de meilleur en vous, votre cœur, m'appartient. Il devrait en être de même de vos lèvres. » (*Vers 158-159*).

Aussi commence-t-elle à énumérer tous les services qu'elle rend aux hommes. Ce sont les suivants (consignés en marge) :

« C'est la cupidité qui a créé les sociétés humaines; c'est eue qui conclut des mariages, noue des amitiés et préside aux unions et alliances. Elle érige et maintient en prospérité États et villes, procure honneurs et estime..., joies et plaisirs. Elle favorise les arts et les sciences..., le commerce, l'alchimie, la finance, la médecine; et ce n'est pas par amour fraternel qu'on vient porter secours et donner de bons conseils aux malades; ne croyez pas qu'un Galien soit capable de venir vous soigner par charité; ce qui l'attire auprès de votre lit, c'est bien autre chose c'est l'amour de l'or, c'est l'espoir du gain. » (*Vers 1158-1163*).

Il en est de même des autres professions qu'on n'exerce que dans l'espoir du gain : le barbier, l'apothicaire, l'homme de loi, le prêtre, tous travaillent pour de l'argent.

C'est la cupidité qui a fondé les « arts libéraux », qui favorise la philosophie, la peinture, les spectacles et jeux de toute sorte, l'imprimerie.

Et voici ce que l'auteur dit au sujet de cette dernière :

« Il en est de même de vos lourdes presses, ainsi que vous pourriez vous en rendre compte en consultant n'importe quel écrit qui contient plus de verbiage inutile que de sagesse et dont l'auteur, un idiot quelconque, devient célèbre du jour au lendemain. Pourquoi des écrits pareils sont-ils acceptés par les éditeurs? Parce qu'ils rapportent plus de gros thalers que

les ouvrages qui contiennent un noyau de sagesse et ne parlent de toutes choses qu'après mûre réflexion. Ce qu'on veut vous faire digérer doit être de nature grossière : on vante bien la sagesse, mais on préfère le fatras. » (*Vers 1544-1553*).

La cupidité favorise en outre l'art militaire : « C'est elle qui a amélioré la navigation et permis de découvrir plus d'une mine d'argent » (*vers 1742*). Autant que Colomb, « dame Isabelle et le roi Ferdinand » lui doivent leurs heureuses découvertes.

« Elle a perfectionné la description de la terre, contribué à la diffusion des arts, civilisé des peuples grossiers, répandu les langues, réuni des peuples, rejeté pas mal de légendes. Elle préside enfin à toutes les affaires de l'État.

« Pourquoi donc vous réunissez-vous si souvent en grand conseil? N'est-ce pas pour discuter des avantages et revenus de l'État? N'est-ce pas pour enrichir le trésor de l'Empire? Parmi les affaires qui figurent sur le tapis de la table de conseil, il en est sans doute dans lesquelles on peut faire intervenir utilement la justice et le droit; mais les affaires qui vous tiennent le plus à cœur sont celles où il est question de profits et d'avantages. » (*Vers 1968-1915*).

Ou encore :

« Aristide le Juste repoussa un conseil qui lui semblait tenir compte, moins de ce qui est bon et juste, que de ce qui est avantageux. Mais aujourd'hui personne ne songe à imiter cet exemple... Et pourquoi le cacherais-je? La curiosité pour les secrets d'État ne s'explique que par l'appât du profit. » (*Vers 1985-1989*).

La cupidité « ne dédaigne pas la société de gens âgés et sages; elle se vante d'encourager les vertus, de contribuer à l'entretien et à la subsistance, d'encourager les métiers, et elle se plaint du trop grand nombre de ceux qui étudient » :

« Qu'il s'agisse d'une charge ecclésiastique ou juridique, on sait toujours arranger les choses de telle sorte que la charge échoie à celui qui a remis au patron la bourse la plus lourde. Des charges qui servaient jadis à récompenser les vertus et qui, en toute justice, devraient encore servir au même but de nos jours, sont dans plus d'une ville mises aux enchères, et il n'est pas rare de voir tel individu être promu marguillier du jour au lendemain, uniquement parce qu'il a versé la somme la plus forte. »

« La cupidité parle de l'épargne et de la prodigalité. Elle laisse à tels philosophes stoïques et cyniques le monopole du mépris de l'argent. Elle condamne la générosité, encourage l'humilité, le courage, la contance, répand la doctrine chrétienne, car la cupidité est un moyen d'obtenir le salut éternel; elle n'est pas hérétique, mais luthérienne pure; elle devient une déesse. »

Et l'auteur termine son poème par un enthousiaste « éloge de l'argent. » (*Vers 3932 et suiv.*).

Pendant les premières décades du XVIII^e siècle, le monde anglais et français traversa pour la première fois l'état d'emballement morbide pour l'argent que la

Hollande avait connu vers 1634. Cet état, qui devait se reproduire plus tard de temps à autre, bien qu'avec une activité atténuée, avait fini par imprégner et attester le corps entier de la nation, au point que la soif d'argent était devenue comme un élément constitutif de l'âme de l'homme moderne. Je remets toutefois à plus tard la description de ces explosions volcaniques de la fièvre d'argent que la Hollande a connues à l'époque de la manie des tulipes, la France à l'époque de Law, l'Angleterre à l'époque des « dupes » (« bubbles ») : cette description sera mieux à sa place lorsque j'aurai l'occasion de parler du jeu de bourse qui était alors un des moyens auquel on avait recours le plus volontiers pour se procurer de l'argent. En attendant, je me contenterai d'analyser les expédients que les hommes ont imaginés pour s'enrichir et de montrer lesquels d'entre eux ont contribué à l'édification de l'économie capitaliste, à l'exclusion des autres qui sont tombés comme des branches mortes.

Livre premier :développement de l'esprit capitaliste

*Première partie :
L'esprit d'entreprise*

IV.

Des différents moyens d'enrichissement

[Retour à la table des matières](#)

Il serait enfantin de croire que la passion de l'or et l'amour de l'argent aient suffi, par leur action directe sur la vie économique, à engendrer l'esprit capitaliste et le système d'entreprise capitaliste. La genèse de notre système économique moderne, et plus particulièrement de la mentalité économique moderne, fut loin d'être aussi simple.

Au début, l'âpreté au gain croissant resta sans influence aucune sur la vie économique en général. On chercha à acquérir de l'or et de l'argent en dehors de l'ornière de l'activité économique normale, souvent même en négligeant ses intérêts économiques proprement dits ou en les reléguant au second plan. L'homme naïf, qu'il fût paysan, cordonnier, voire marchand, ne croyait pas à la possibilité d'acquérir des richesses ou d'accumuler des trésors par son seul travail quotidien.

Un homme comme Alberti, qui était cependant placé au centre de la vie des affaires et était certainement déjà pénétré de l'esprit capitaliste, ne voit pas, en dehors du grand commerce, d'autres moyens d'acquérir des richesses que ceux-ci :

1° la recherche de trésors;

2° la captation d'héritages; (il ajoute que ceux qui usent de ces deux moyens sont « loin d'être rares. »)

3° la clientèle : « gagner la faveur de riches bourgeois, dans le seul espoir de profiter dans une mesure quelconque de leurs richesses. »

4° l'usure (prêt d'argent);

5° location de troupeaux, de chevaux de traits, etc. ¹.

Quelle singulière juxtaposition! D'après une autre énumération, non moins singulière, datant du XVII^e siècle, les moyens de s'enrichir seraient au nombre de trois:

1° service de cour;

2° service de guerre;

3° alchimie.

Une étude exacte de ces siècles nous montre cependant que les auteurs de ces recueils étaient de bons observateurs : tous les moyens de parvenir qu'ils recommandaient étaient en effet en vogue et possédaient, dans le jugement de ceux qui aspiraient à la richesse, une valeur plus grande que le commerce, les industries et l'agriculture. Il nous serait même facile de dresser une longue liste d'autres moyens auxquels on avait recours en dehors de la sphère de l'activité économique normale.

Les seuls moyens de s'enrichir qui nous intéressent ici étant ceux qui ont contribué à la constitution de la mentalité économique capitaliste, je me contenterai de mentionner brièvement, sans trop de commentaires, les autres.

Ce sont :

1° *la carrière de fonctionnaire* : grâce aux possibilités de malversations, de corruption et de collusion qu'elle offrait, on embrassait volontiers cette carrière, dans laquelle on voyait un moyen d'acquérir rapidement une grosse fortune. En parlant de la formation de la richesse bourgeoise, j'aurai l'occasion de montrer, à l'aide de chiffres, combien étaient grandes et nombreuses les chances d'enrichissement qu'offrait jadis la carrière de fonctionnaire à laquelle se rattachait :

2° *l'achat de charges*, qui n'était au fond pas autre chose qu'un achat de rente : il consistait dans le dépôt d'un cautionnement qui conférait le droit de jouir de revenus et casuels inhérents à la charge. Il arrivait souvent qu'une charge ainsi achetée était une cause de ruine complète et irrémédiable, lorsque les revenus n'atteignaient pas le montant escompté;

3° *la clientèle mentionnée par Alberti* et qui n'était qu'une sorte de domesticité, si en faveur au XVII^e et au XVIII^e siècle : des gens pauvres entraient au service de personnes riches et se retiraient au bout de quelques années, comblés de richesses;

¹ *Della famiglia*, p. 137.

4° *la possession de rentes sur l'État* qui commença à se répandre de plus en plus à partir du XVIIe siècle.

Tous ces moyens d'enrichissement, loin de contribuer au développement de l'esprit capitaliste (c'est-à-dire de l'esprit d'entreprise capitaliste), étaient de nature, ainsi que nous le verrons dans la suite, de tuer cet esprit ou, tout au moins, d'en entraver l'essor. C'est pour cette raison encore que je laisserai de côté, dans mon exposé, la « haute finance » vieux style, telle qu'elle s'est développée notamment en France et en Angleterre au XVIIe et au XVIIIe siècles. Les représentants de cette haute finance étaient des gens, d'origine bourgeoise pour la plupart, qui s'étaient enrichis en tant que créanciers de l'État ou fermiers d'impôts et qui, comme des bulles de graisse, flottaient à la surface de la soupe, mais n'avaient que des rapports éloignés avec la vie économique proprement dite. Ce sont, en France, les fermiers généraux, les partisans, les traitans (ils avaient reçu dans ce pays le sobriquet de « Turcarets », d'après une comédie de Le Sage, représentée en 1709 et dont le principal personnel était un valet enrichi, du nom de Turcaret : Turcaret est « le financier dont l'esprit et l'éducation ne sont pas à la hauteur de sa fortune »); ce sont en Angleterre, les « Stockholders », « the monied interest », dont le nombre était évalué à 17.000 au XVIIIe siècle.

Dans les pratiques, au contraire, que je nommerai maintenant on trouve des germes, des possibilités de développement d'entreprises capitalistes. Aussi devons-nous les étudier de plus près. Afin d'introduire un peu d'ordre dans les différents moyens d'enrichissement dont nous allons nous occuper, je les rangerai en quatre groupes, selon la prédominance de l'un des éléments suivants : violence, magie, facteur spirituel (don d'invention), argent.

a) Enrichissement a l'aide de moyens violents

[Retour à la table des matières](#)

Par moyens violents j'entends, non les procédés auxquels avaient recours les autorités qui, pour se procurer de l'argent, inventaient toutes sortes de tributs et d'impôts, mais un procédé qui, pendant des siècles, avaient joui d'une grande faveur et de beaucoup de considération dans les Il ressort, en effet, de nombreux documents originaux et authentiques que, pendant tout le moyen âge et même au-delà, le brigandage avait été dans beaucoup de pays, et notamment en Allemagne, en France et en Angleterre, non une extravagance occasionnelle, mais une véritable institution sociale. En voici quelques preuve.

« Dans l'Allemagne d'alors, écrit Zorn dans sa *Chronique de Worms* (XIVe siècle), et plus particulièrement sur le Rhin, celui qui était le plus fort faisait aux autres ce qu'il voulait et pouvait : les chevaliers et les nobles se nourrissaient aux dépend des autres, tuaient qui ils pouvaient, se postaient à l'entrée des passages et des rues et tendaient des pièges à ceux qui étaient obligés de voyager pour leurs affaires. »

Un chansonnier donne au jeune noble le conseil suivant ¹ : « Jeune noble, si tu veux bien vivre sans travailler et sans manquer de rien, écoute bien ce que je vais te conseiller : tiens-toi dans la forêt verte et dès que tu apercevras le paysan venant chercher du bois, attaque-le sans hésiter. Saisis-le à la gorge, afin que ton cœur se réjouisse, prends lui tout ce qu'il a et emmène son cheval. »

On sait que le noble apprenait le brigandage comme le cordonnier apprenait à faire des chaussures. Et nous retrouvons le même tableau dans tous les pays de chevalerie : « les seigneurs ne laissent pas d'aller à la proie », écrivait Jacques de Vitry, en France.

En Italie et en Angleterre le brigandage pratiqué par les chevaliers avait pris une forme particulière, celle de la piraterie. Nous aurons encore à revenir sur cette forme qui apparaît déjà comme une véritable entreprise, alors que le brigandage ne contient encore qu'en germe l'esprit d'entreprise et n'a été mentionné ici qu'à cause des possibilités de développement qu'il offrait à celui-ci.

b) Enrichissement a l'aide de moyens magiques

[Retour à la table des matières](#)

L'idée de recourir, en vue de l'enrichissement, à des moyens magiques procède d'un tout autre esprit. Elle suppose la croyance que le monde est rempli d'esprits et de démons, qu'il est possible d'entretenir des relations avec ces esprits et démons et de se les rendre utiles ou favorables. On invoque l'appui des dieux. Et une imagination en éveil, souvent en état d'excitation morbide, aide à trouver et à créer les occasions de faire intervenir utilement les esprits.

On cherchait un moyen miraculeux de s'assurer la possession de l'or tant convoité, soit en le trouvant, soit en le fabriquant. De là sont nées deux passions : la recherche de trésors et l'alchimie.

La recherche de trésors est une passion très ancienne. « Depuis la migration des peuples jusqu'à nos jours, la recherche de trésors a toujours été la passion des Germains. Pendant quinze siècles, nous retrouvons les mêmes exorcismes, la même superstition ² ».

En réalité, la croyance à l'existence de trésors enfouis n'était pas, à ces époques-là, aussi absurde qu'on pourrait le croire, car il est à peu près certain que de grandes quantités de métaux nobles, monnayés ou non, ont dû être enterrées alors, surtout pendant les guerres. Et les formules magiques dont on se servait avaient pour but de faire sortir ces trésors, d'ouvrir les portes de leurs prisons. Les recherches se faisaient pendant la nuit, plus propice que le jour à la révélation de mystères.

¹ Publié par W. Arnold, dans *Bibliothek des literar. Vereins zu Stuttgart* (1857), XLIII, 101.

² Uhland, *Alte hoch- und niederdeutsche Volkslieder*, 1, 339.

Dépourvus de toute aptitude au travail, n'ayant pas l'énergie que nécessite l'application continue à la tâche quotidienne, victimes de désirs obsédants, prompts à s'emparer de ce qui leur tombe sous la main, persévérants dans la poursuite d'une idée fixe, crédules et doués d'une imagination débordante, ces gens (toujours les mêmes) passaient leur vie à chercher des trésors : dès que le bruit de la découverte de nouvelles mines d'or et d'argent se répandait à travers le pays, ils laissaient femmes et enfants, abandonnaient leur atelier ou leur boutique ou leur charrue, pour courir après le fantôme qu'on a fait miroiter à leurs yeux. De nombreux documents datant du moyen âge nous montrent avec quelle force ce paroxysme de fouilles, cette fièvre de recherche s'emparaient de temps à autre des gens : ce qui s'était passé dans le Ram-melsberg au XIII^e siècle, autour de Freiburg au XVI^e, dans la vallée de l'Inn au XVe ou au Pérou au XVI^e ressemble, d'après ce que nous racontent documents et chroniques, trait pour trait à ce qui s'était passé en Californie autour de 1850, ou même au Klondike à la fin du siècle dernier. S'il y a une différence, elle ne porte que sur un seul point : les chercheurs d'or de Californie et du Klondike étaient plus réalistes que leur frères du moyen âge, ne se laissaient plus bercer par des contes dans lesquels il était question de l'existence du prince enchanté couvert d'or ou de la maison du soleil toute en or. Mais dans les deux cas la mentalité était la même.

Si, cependant, il était possible *de fabriquer de l'or*? Pour y parvenir « on s'est adonné à la magie », on s'est lancé dans *l'alchimie*, qu'on cultivait non comme on s'acquitte d'une tâche quotidienne, mais comme on remplit un service divin qu'on ne doit aborder qu'avec un respect sacré. Il est possible que primitivement les hommes aient été poussés vers l'alchimie par des forces d'une nature différente. Mais le désir de s'enrichir ne tarda pas à s'affirmer comme la force principale et la plus efficace. « Pendant plus de mille ans, tout le savoir chimique se résumait dans l'alchimie, pour la seule raison qu'on voyait dans celle-ci le moyen de résoudre le problème de la fabrication artificielle de métaux nobles ¹. »

A partir du XVe siècle, l'alchimie est considérée uniquement à ce point de vue. A la grande colère des vrais « adeptes », tout le monde se croit capable de manier le creuset, chacun veut se livrer à des manipulations, pour tenter la chance. Écoutez cette plainte ² :

« Chacun veut maintenant passer pour un alchimiste , un irrémédiable idiot, jeunes gens et vieillards, barbiers, vieilles femmes, conseillers ridicules, moines à la tête rasée, prêtres et soldats. »

Et voilà un autre témoignage :

« Chacun veut apprendre dans les écrits d'alchimie les procédés et artifices faciles, permettant de fabriquer en peu de temps le plus d'or et d'argent possible ³. »

¹ H. Kopp, *Die Alchemie* (1886), 11, 12.

² Traduction d'un passage emprunté à *Examen alchemisticon* de PaNtalcon. Kopp, *op. cit.*, 1, 39.

³ Paracelse, in Kopp, *op. cit.*, I, 39.

C'est au XVI^e siècle que cette fièvre de fabrication de métaux précieux atteint son premier point culminant : la passion pour les écrits hermétiques avait alors envahi toutes les couches de la population. Du paysan au prince, tout le monde croyait à l'efficacité de l'alchimie. Le désir de s'enrichir rapidement, la contagion de l'exemple poussèrent tous et chacun à s'adonner à cette occupation. Dans le palais comme dans la chaumière, chez le pauvre artisan comme dans la maison du riche bourgeois étaient installés des appareils et dispositifs à l'aide desquels on cherchait pendant des années à obtenir la pierre philosophale. L'alchimie avait même réussi à vaincre l'obstacle que lui opposaient les murs des couvents : il n'y avait pas alors un seul couvent dans lequel ne fût installé un four destiné à la fabrication de l'or ¹.

On sait que certains alchimistes avaient acquis une grande célébrité et mis leur savoir à la disposition de princes. Les « adeptes de cour », comme souvent les « astrologues de cour », constituent un phénomène caractéristique du XVI^e et du XVII^e siècles : cela est vrai aussi bien de l'« enchanteur » de Cologne, Cornelius Agrippa, que de ces astrologues vénitiens qui étaient venus, au XVII^e siècle, tenter la cour de Vienne par leurs offres de « fixer » le mercure ². John Joach. Becher donne toute une liste de ces alchimistes aventurier, de son temps : « Parmi les alchimistes de nos jours, qui passent, de l'avis unanime, pour des imposteurs et des sophistes, tels que Rochefort, Marsini, Croneman, Marsali, Gasner, Gasman, on peut également ranger ce (Jacobi de) la Porte qui se prétend à même de trouver des trésors à l'aide de la *Clavicula Salomonis*. »

Ces « adeptes de cour » avaient beaucoup de traits en commun avec une autre catégorie de gens qui avaient joué un grand rôle dans ces siècles de demi-obscurantisme et dont nous allons maintenant faire la connaissance : avec les « faiseurs de projets ». L'étude de ceux-ci nous servira pour ainsi dire de pont qui nous conduira de la « cuisine noire » dans le cabinet directorial d'une banque moderne.

c) Enrichissement à l'aide de moyens spirituels (Don d'invention)

[Retour à la table des matières](#)

Dans un travail consacré à la technique de la période initiale du capitalisme ³, j'avais essayé de montrer combien l'époque de la Renaissance, et plus particulièrement du baroque, fut riche en cerveaux inventifs, en hommes à l'imagination féconde et débordante, en idées techniques de toute sorte.

Or, ce remarquable don d'invention, que nous trouvons d'ailleurs répandu dans toutes les couches de la population, ne s'appliquait pas aux seuls problèmes techniques. Il déborda dans le domaine de l'économie et dans les autres branches de la vie et engendra un nombre incalculable d'idées de réformes et de transformations ayant

¹ Cf. Louis Figuier, *L'alchimie et les alchimistes* (3^e éd. 1860), p. 136.

² H. v. Sbrink, *Exporthandel Oesterreichs* (1907), p. 113.

³ « Archiv. f. Sozialwiss. und Soziale Politik », Bd. 34.

principalement pour objet les finances publiques, ainsi que la vie économique privée. Mais ce qui nous intéresse plus particulièrement sous ce rapport, c'est le fait suivant : une foule de gens avaient, pendant des siècles, fait métier de leur don d'invention, en vendant contre argent comptant leurs projets et idées plus ou moins réalisables. C'était une véritable profession, et il existait une « guildes » de faiseurs de projets ayant pour but de gagner à tels ou tels projets ou plans les princes, les grands et les riches du pays et d'en assurer ainsi la réalisation. Nous rencontrons de ces faiseurs de projets partout où il y a des personnes influentes : à la Cour, dans les Parlements; mais nous les voyons aussi vendre leurs Projets en pleine rue, dans les marchés. Comme il s'agit là d'un phénomène excessivement important et qui, à ma connaissance, n'a encore été traité à fond par aucun historien, je donnerai ici quelques détails sur la diffusion et les particularités de cette catégorie singulière d'hommes qui, déjà de leurs temps, avaient reçu le nom de « projeteurs ».

On trouve de ces « projeteurs » dès le XVI^e siècle, plus particulièrement auprès des rois d'Espagne. Ranke nous parle de l'un d'eux dans les termes suivants :

« Il n'existait pas encore (à cette époque) de science ayant pour objet l'économie publique; en manquait même de connaissances et d'aptitudes que requiert une bonne administration financière, on voyait seulement surgir des individus qui gardaient comme un secret le résultat de leurs réflexions et méditations et ne consentaient à en faire part à d'autres que contre rémunération : sorte d'aventuriers et de dévoyés Florentins pour la plupart; c'est ainsi qu'un certain Benevento, qui avait offert à la Seigneurie de Venise d'« augmenter considérablement ses revenus, sans imposer le peuple, sans changer grand-chose à la situation existante, et cela moyennant 5 % sur les avantages que je procurerais », jouissait d'une grande considération; l'Empereur Ferdinand l'avait appelé à sa cour : il s'était rendu également auprès du roi Philippe auquel il avait soumis un projet réellement avantageux. C'est sur ses conseils que Philippe avait acheté aux propriétaires de la Zélande le privilège de l'extraction du sel », etc.¹.

Mais c'est le XVII^e siècle, si riche et si intéressant sous tant d'autres rapports, qui peut être considéré comme l'âge d'or des faiseurs de projets. Nous devons à un heureux hasard de posséder un document qui nous permet d'établir pour l'Angleterre, l'époque précise à laquelle cette industrie avait atteint son plus grand développement : c'est l'ouvrage de Defoe sur les projets (*An Essay on Projects*), paru en 1697.

Dans cet ouvrage, Defoe, qui connaissait son temps mieux que n'importe lequel de ses contemporains, appelle son époque « époque des projets » et en fait remonter le point de départ à l'année 1680 : « c'est en 1680 que l'art et le secret de la fabrication de projets sont pour la première fois affirmés dans le monde ». Il veut dire par là que jamais auparavant la passion des projets et d'inventions de toute sorte n'avait sévi avec autant d'intensité : « du moins en ce qui concerne les affaires commerciales et les administrations de l'État ».

Innombrables étaient à son époque les gens « qui (abstraction faite de tant d'idées qui meurent en naissant et, avortons du cerveau, se désagrègent au contact de la lumière) imaginaient tous les jours de nouveaux artifices, procédés et plans destinés à leur procurer de l'argent; procédés, artifices et plans quels personne n'avait songé ».

Dans un autre passage il caractérise le faiseur de projets d'une façon un peu plus précise :

¹ Ranke, *Fürsten und Völker von Südeuropa* (1857), I³, 410.

« Il y a des gens trop avisés pour avoir recours à des moyens criminels dans leur désir de se procurer de l'or. Ces gens-là se rejettent sur certains artifices secrets et mensongers qui ne sont, à vrai dire, qu'un vol d'un genre particulier, aussi blâmable, voire plus blâmable que le vol ordinaire, puisque les individus en question se servent de beaux prétextes pour décider les honnêtes gens à leur confier leur argent, après quoi ils disparaissent, enchantés d'avoir joué un mauvais tour à l'honnêteté et aux lois. D'autres se tournent vers des inventions d'un caractère honnête et irréprochable. J'appelle « faiseurs de projets » les individus de ces deux dernières catégories, et comme il y a toujours plus d'oies que de cygnes, les individus du second groupe sont infini ment moins nombreux que ceux du premier... » « Un faiseur de projets, continue Defoe, est un être méprisable. Acculé par sa situation matérielle à n'attendre son salut que d'un miracle, il tourmente en vain son cerveau, pour n'aboutir qu'au résultat suivant : semblable à un montreur de marionnettes qui fait prononcer à celles-ci des discours ronflants et emphatiques, il annonce à qui veut l'entendre qu'il a fait une découverte extraordinaire, s'empresse de prendre un brevet et émet des actions qu'il vend aux naïfs. Les moyens de « faire mousser » sa nouvelle idée ne lui manquent pas - les plus petits bénéfices qu'il fait entrevoir se chiffrent par des milliers et des centaines de mille, mais bien des fois il n'hésite pas à promettre des millions, jusqu'à ce qu'il tombe sur un imbécile ambitieux qui lui confiera son argent. Et alors *nascitur ridiculus mus*. Le pauvre badaud reste avec le projet sur les bras, et notre faiseur de projets se frotte les mains de satisfaction. Le plongeur s'offre d'aller au fond de la Tamise, le fabricant de salpêtre propose d'utiliser la rivière de Tom T. pour la construction de maisons, les ingénieurs bâtissent des modèles et des moulins à vent pour puiser l'eau, etc. »

Dans un passage de son ouvrage, Defoe fait le remarque suivante: « les Français sont moins fertiles que les Anglais en inventions et expédients. » En quoi il se trompe. On serait, au contraire, tenté de dire que la France est le pays classique des faiseurs de projets; à la même époque qu'en Angleterre, soit à partir du milieu ou de la fin du XVII^e siècle et jusqu'à une phase très avancée du XVIII^e, on y voit se dérouler les mêmes processus que de l'autre côté du canal, et peut-être même, en rapport avec le tempérament des Français, d'une façon plus dramatique et plus intensive. Et ceux qui connaissent bien l'époque dont nous nous occupons affirment précisément que, la « passion d'inventer et de s'enrichir rapidement » avait commencé à sévir en France dès les premières années du XVII^e siècle. On y appelait les faiseurs de projets « donneurs d'avis » et « brasseurs d'affaires ».

On nous raconte ¹ que les « donneurs d'avis » pullulent sur la place de Paris (il s'agit du XVII^e siècle); on les voit à partir de dix heures à la sortie du Palais, place du Change; ils bavardent sans fin. La plupart sont des pauvres bougres affamés qui n'ont pas de manteau (ce qui les décline misérablement), mais sont pénétrés de foi. On les rencontre juste au moment où ils viennent de trouver une idée de génie. Es se glissent dans les antichambres, usent les seuils des administrations publiques et tiennent des conversations mystérieuses avec des femmes galantes. Leur *aujourd'hui* est misérable; mais leur *demain* est plein de promesses et de lumière. Ils sont intelligents, mais ont plus d'imagination que de jugement. Leurs idées sont souvent enfantines, bizarres, grotesques, extraordinaires, mais ils en développent les conséquences avec une précision mathématique. L'avis qu'ils donnent résume leur idée d'aujourd'hui: pour la communication de leur avis, pour la vente de leur idée ils obtiennent une rémunération qui s'appelle *droit d'avis*. Quelques-uns ont eu des idées remarquables qui les ont enrichis (par exemple Tonti, l'inventeur de la tontine), d'autres ne dont que végéter et sont exploités par d'autres, ayant moins d'imagination, mais plus de sens pratique et

¹ Ch. Normand, *La bourgeoisie française au XVII^e siècle*, pp. 185 et suiv.

de relations et sachant où l'on peut trouver l'argent nécessaire. On nous les décrit comme des gens inquiets, toujours aux aguets, toujours en éruption, comme des gens au regard perçant, aux doigts crochus, faisant toujours la chasse aux thalers. On trouve dans leurs rangs des inventeurs méconnus, des romantiques de l'action, des banqueroutiers coiffés de chapeaux aux larges bords, des bohèmes qui se sont évadés du milieu bourgeois et qui voudraient bien y rentrer, des gens audacieux et pleins de ressources qui grignotent leur croûte de pain dans le coin d'une rôtisserie, dans l'attente de la dupe à écorcher, des aventuriers malpropres qui finissent leurs jours sur le fumier de la rue ou dans la peau d'un grand financier.

La preuve que le type du faiseur de projets était alors très répandu en France, nous est fournie par le rôle que lui fait jouer Molière dans *Le Fâcheux* où il apparaît comme une figure constante de la société parisienne. Éraсте le désigne dans les termes suivants :

- | | |
|----------------|--|
| (à voix basse) | « Voici quelque souffleur, de ces gens qui n'ont rien
« Et vous viennent toujours promettre tant de bien; |
| (à haute voix) | « Vous avez fait, Monsieur, cette bénite pierre
« Qui peut seule enrichir tous les rois de la terre? » |

« Non », répond Armine : il n'a pas inventé la pierre philosophale et ne peut offrir aucun de ces projets stupides dont on rabat les oreilles des surintendants. Non, son projet à lui est on ne peut plus solide et peut rapporter au roi 400 millions de francs, sans un sou d'impôts. Son projet consiste à couvrir de bons ports toutes les côtes de France.

A en juger par les descriptions que nous possédons, le type du faiseur de projets subsistait encore en France à la fin du XVIII^e siècle ¹.

La fièvre de projets sévissait également dans d'autres pays. C'est ainsi qu'un certain Caratto avait joué un rôle important à la cour d'Autriche vers le milieu du XVIII^e siècle. Stupan nous le caractérise ainsi : « Caratto (qui avait remis le 25 janvier 1765 un mémoire sur quelques projets commerciaux) exerce depuis plus de 40 ans son industrie de faiseur de projets; ses principes sont bons et indiscutables, mais ses déductions sont pleines d'exagérations ». En analysant les détails, on trouve des idées chimériques. Il s'agit de lieux communs archiconnus et qui ne méritent aucune attention; ce n'est pas avec des mots et des idées qu'on peut aider l'État, mais avec des réalités.

Dois-je en terminant rappeler aussi Cagliostro, pour évoquer certains traits familiers sous lesquels on se représente généralement un faiseur de projets? Chez Cagliostro, le faiseur de projets se double d'un aventurier, voire d'un escroc pur et simple. Mais cet homme singulier, qui a fait le tour du monde entier, de toutes les capitales de la terre, de toutes les cours européennes, est avant tout un faiseur de projets, un prometteur de montagnes d'or qui, avec le concours de femmes qui ont joué à

¹ Cf. Merlier, *Tableau de Paris*, I, p. 222.

cet égard un rôle important, cherche à imposer aux grands et aux puissants ses idées hardies et inouïes, tout en vendant entre temps des élixirs de longue vie, des essences universelles, des eaux de beauté.

Il n'est pas difficile de voir en quoi les faiseurs de projets ont contribué à la genèse de l'esprit capitaliste: ils sont les ancêtres des Law, des Péreire, des Lesseps, des Strousberg, des Saccard, mais aussi des milliers et des milliers de petits inventeurs de notre époque. Ce qui leur faisait défaut et ce qu'ils cherchaient déjà en partie à se créer par eux-mêmes (les indications se rapportant à ce point sont assez nombreuses), c'était le champ d'activité, autrement dit l'entreprise. Es se tenaient encore à part, n'étant eux-mêmes ni hommes d'affaires, ni même entrepreneurs. Leurs idées, qui étaient faites pour engendrer le capitalisme, flottaient encore comme des ombres sans vie, sans attache avec la réalité, et attendaient le moment de leur fécondation par l'idée de l'entreprise. Nous décrirons plus loin cette union décisive et ses incalculables conséquences. Disons auparavant quelques mots de certains autres moyens d'enrichissement qui, tout en étant pré et extra-capitalistes, n'en ont pas moins contribué dans une mesure considérable à la formation de l'esprit capitaliste.

d) Enrichissement a l'aide de moyens pécuniaires

[Retour à la table des matières](#)

Celui qui possédait déjà de l'argent se trouvait dans une situation particulière. Il n'avait besoin ni de se livrer au brigandage ni de recourir à des moyens magiques. Les occasions de faire multiplier son argent ne lui manquaient pas : à l'homme froid s'offrait le prêt d'argent, à l'homme au sang chaud le jeu, et cela sans que ni l'un ni l'autre n'eussent besoin de s'associer avec qui que ce soit. Chacun pouvait exploiter l'occasion, sans sortir de chez lui, chacun pouvait être le seul auteur de son bonheur. Tout le monde sait aujourd'hui, depuis que j'ai attiré l'attention sur ce fait dans mon *Capitalisme Moderne*, quel rôle important avait joué le prêt d'argent pendant tout le moyen âge et jusque dans les temps modernes.

Aussi me paraît-il superflu d'insister ici sur la diffusion de cette pratique. Je dirai seulement en passant, me réservant de traiter dans la suite cette question plus à fond, que le prêt d'argent a contribué de deux manières à la constitution de l'esprit capitaliste : 1° en faisant naître, chez ceux qui s'y livraient, certains traits psychiques qui ont joué un grand rôle dans la formation de l'esprit capitaliste et exercé ainsi sur le développement de celui-ci une influence indirecte; 2° en fournissant un point de départ à l'entreprise capitaliste, ce qui a favorisé directement la naissance de l'esprit capitaliste. Ceci apparaît avec une évidence particulière dans les cas où l'argent est prêté à titre de crédit à la production. C'est alors que le prêt d'argent entre en contact intime avec l'entreprise capitaliste; on peut même dire qu'il l'engendre, par l'intermédiaire de l'entreprise de placement (« Verglasunternehmung ») dont nous aurons encore à nous occuper dans la suite.

La passion du jeu n'a pas moins contribué à l'éclosion de l'esprit capitaliste. A vrai dire, le jeu de dés et le jeu de cartes étaient plutôt de nature à le faire dévier de la ligne de son évolution; et les loteries, dont la vogue s'était rapidement répandue à partir

de la fin du XVIIe, ne pouvaient, à leur tour, favoriser cette évolution que dans une mesure insignifiante. On ne peut en dire autant du jeu de bourse qui, éclos au XVIIe siècle, atteint son apogée au commencement du XVIIIe. Contrairement, cependant, à ce qu'on croyait, le jeu de bourse n'est, par lui-même, rien moins qu'une manifestation de l'esprit capitaliste et, tout comme le jeu de dés et le jeu de cartes, il n'a rien à voir avec l'activité capitaliste proprement dite. Mais nous verrons dans la suite qu'il n'en a pas moins exercé sur la formation du capitalisme une influence puissante, en agissant par des voies détournées.

Comme il est nécessaire d'avoir une idée des processus psychiques particuliers qui caractérisent le jeu de bourse, je décrirai brièvement la manie des tulipes qui avait sévi aux Pays-Bas et qui fait ressortir, dans leur pureté classique, tous les traits qu'on retrouve, sur une échelle plus grande, dans toutes les autres périodes de spéculation vertigineuse.

En 1554, le naturaliste Busbeck, revenant d'Andrinople, importe la tulipe dans l'Europe occidentale. Pour des raisons inconnues, On voit naître aux Pays-Bas, vers 1630, une passion morbide pour cette plante. Chacun cherche à posséder des oignons de tulipes. Mais, bientôt, la simple possession ne suffit pas : on cherche à revendre avantageusement les tulipes qu'on possède, afin de s'enrichir rapidement. Le commerce de tulipes ne tarde pas à être organisé: il se crée une bourse de tulipes, accessible à tout le monde. En peu de temps, la passion du jeu s'empare de toutes les couches de la population. Nous lisons dans un ancien ouvrage, intitulé : *De opkomst en ondergang van Flora* (Amsterdam, 1643), que nobles, marchands, artisans, marins, paysans, porteurs de tourbe, ramoneurs, domestiques, servantes, fripières, tout le monde est envahi par la passion du jeu. Dans chaque ville une auberge servait de bourse où nobles et roturiers se réunissaient pour se livrer au commerce des tulipes. En 1634, les principales villes des Pays-bas étaient (d'après John Francis) engagées dans un trafic qui ruinait le commerce solide, en favorisant le jeu qui excitait les convoitises des riches et les désirs des pauvres, qui faisait monter le prix d'une fleur à des sommes fabuleuses et qui s'est terminé comme finissent toutes les périodes de ce genre : en laissant après lui des misères incalculables et un sauvage désespoir. Si quelques rares individus ont réussi à s'enrichir, ceux qui se sont ruinés furent, en revanche, légion. Les tulipes furent recherchées en 1634 avec la même passion que les actions de chemins de fer en 1844. Alors, comme en 1844, la spéculation eut lieu d'après les mêmes principes. On passait des marchés pour la livraisons de certains oignons de tulipes; et lorsque, comme le cas s'est présenté un jour, deux exemplaires seulement de cette espèce se trouvaient sur le marché, on vendait maisons et terres, chevaux et bœufs, tout ce qu'on possédait, pour payer la différence. Des contrats ont été conclus et des milliers de florins payés pour des tulipes que ni les courtiers, ni les acheteurs, ni les vendeurs n'ont jamais vues. Comme il arrive dans des périodes pareilles, tout le monde gagnait au début, et personne ne perdait. Des gens pauvres se sont enrichis. Grands et petits jouaient sur les tulipes. Les notaires ont gagné des fortunes; et même le froid Hollandais se laissait entraîner par la course effrénée à la richesse. Des gens de toute condition ont converti en argent tout ce qu'ils possédaient. Maisons et objets mobiliers se vendaient à des prix dérisoires. Tout le pays vivait dans l'illusion que la passion pour les tulipes durerait toujours; et lorsqu'on apprit que l'étranger se laissait envahir par la même passion, on crut que toute la richesse du monde allait se concentrer sur les bords du Zuiderzee et qu'à l'avenir la pauvreté ne serait plus qu'un mythe en Hollande. Et pour montrer qu'il s'agissait là d'une conviction sérieuse et d'une croyance solide, nous citerons quelques-uns des prix qui ont été payés : des biens valant 2.500 florins ont été donnés en échange d'un seul exemplaire

d'une espèce; une autre espèce a été payée 2.000 florins; pour une autre encore on a offert une voiture neuve et deux chevaux avec les harnais. Quatre cents ass (1/2 gr.) d'une variété appelée « Amiral Liefken » valaient 4.400 florins; 446 ass de la variété « Amiral van der Eyk » valaient 1.620 florins ; 1.600 ass de la variété « Schilder » 1.615 florins; 410 ass de la variété « Vice-roy » 3.000 florins; 20 ass de la variété « Semper Augustus » 500 florins, et ainsi de suite. Nous apprenons par le registre d'Alkmar que 120 oignons de tulipes ont été vendus en 1637 au prix de 90.000 florins au profit de l'orphelinat de la ville. En deux ans, les affaires sur les tulipes avaient porté sur une somme de 10 millions de florins dans une seule ville hollandaise.

En 1637, revirement brusque. La confiance disparaît, des contrats sont rompus; les saisies sont à l'ordre du jour.

« Les rêves de richesses démesurées se sont évanouis, et ceux qui quinze jours auparavant, s'estimaient encore heureux de posséder quelques tulipes dont la vente devait leur rapporter une fortune princière, contemplaient avec tristesse et déception les pauvres tubercules qu'ils avaient devant eux et qui, dépourvus de toute valeur intrinsèque, ne pouvaient plus être vendus à aucun prix ».

Cette manie des tulipes en Hollande est particulièrement instructive, et cela non seulement parce qu'elle a donné naissance à la première fièvre de spéculation de grand style, mais aussi à cause de l'objet même sur lequel s'était portée la spéculation. Plus tard on s'est mis à spéculer sur les actions, et après la manie des tulipes, l'humanité a été secouée par deux autres accès de la même fièvre qui comptent parmi les plus violents qu'elle ait jamais subis : ce fut lors de la fondation de la banque Law en France et de la Compagnie du Pacifique en Angleterre (1719-1721). Si, cependant, on veut se faire une idée exacte de ce dont il s'agit dans ces épidémies de jeu, il faut précisément faire abstraction de leurs rapports avec l'action.

L'action confère un droit à une part des bénéfices que rapporte une entreprise, et si l'on s'en tenait aux apparences, on pourrait facilement conclure que ce qui fait monter le prix d'une action, c'est le bénéfice qu'on espère retirer de l'entreprise. Mais l'impulsion fournie par l'espoir ou l'attente du gain est purement extérieure; ce qui éveille, entretient et exalte l'intérêt pour le papier, c'est l'instinct du jeu. Aux époques de hausse, il suffirait de quelques minutes de réflexion pour se rendre compte qu'à un moment donné il n'existe plus aucune proportion entre le prix des actions et le bénéfice qu'elles peuvent rapporter. Exemple :

Le 30 septembre 1719, se tient une assemblée générale statutaire de la banque Law. On avait auparavant promis un dividende de 17 % du capital nominal, ce qui, vu le prix auquel étaient alors cotées les actions, ne représentait que 1/2 % du capital effectif. Law craignait naturellement que tout son édifice ne s'écroulât le jour où ces chiffres seraient connus. Aussi promit-il 40 % (ce qui était déjà un bénéfice tout à fait imaginaire), ce qui n'aurait encore représenté que 12/3 % du capital !

Et quelle fut la suite de tous ces arrangements et de toutes ces décisions? Ont-elles servi à dessiller les yeux du public? En aucune façon. Ce fut, au contraire, après cette assemblée générale que le cours des actions commença à monter pour tout de bon, pour atteindre, au bout de 8 jours, le maximum de 18.000.

On le voit : il s'agit, dans des circonstances comme celle-ci, de véritables psychoses collectives: une fièvre, une ivresse, une fureur s'emparent des hommes qui deviennent incapables de raisonner et de réfléchir. A la faveur d'une suggestion réciproque, un objet quelconque (la tulipe dans le cas classique de la Hollande) acquiert aux yeux de tous une valeur extraordinaire et atteint des prix fabuleux. C'est cette augmentation fantastique du prix qui déclenche la passion du jeu. Et celle-ci acquiert peu à peu une force telle qu'elle finit par faire oublier le mobile primitif, c'est-à-dire l'appât du gain, et par transformer le jeu en une fin en soi.

Envisagé en lui-même, le jeu de bourse (ou, plus exactement, la passion du jeu s'exerçant sous la forme de spéculations de bourse), qu'il se manifeste par des hausses fantastiques qu'il fait subir aux prix ou par la spéculation en petit, comme dans les opérations de bourse journalières, ne contribue pas plus à la formation de l'esprit capitaliste (ou ne constitue pas plus une émanation de cet esprit) qu'une partie banale de poker ou de baccara qui se déroule autour d'une table verte. Bien au contraire : rien n'est plus préjudiciable au développement de l'économie capitaliste que cette passion du jeu. C'est un fait établi et connu qu'aux grandes époques de jeu, c'est-à-dire aux XVII^e et XVIII^e siècles, le commerce et l'industrie étaient plutôt en décadence, parce que les porteurs de la vie économique, au lieu de s'occuper de leurs affaires, passaient leur temps dans les cabarets et les auberges où ils s'entretenaient de l'objet de leur spéculation ou se livraient à l'achat et à la vente des actions en vogue.

Et pourtant, on ne peut refuser à cette manifestation singulière de l'amour du gain une certaine influence sur le développement de l'esprit capitaliste, et cela pour deux raisons :

1° Il en premier lieu, la manie du jeu, sous la forme du jeu de bourse, a fini, pour ainsi dire, par se confondre avec l'esprit d'entreprise (qui est un des éléments constitutifs de l'esprit capitaliste), en se portant sur des objets et sur des intérêts en rapport étroit avec le capitalisme proprement dit. Ainsi que nous aurons encore l'occasion de le voir, on trouve la passion et l'amour du jeu au fond de toute entreprise de spéculation moderne. Et le contact entre fondateurs d'affaires et acheteurs d'actions, contact nécessaire au maintien et à la prospérité de certaines entreprises, est assuré, entre autres, par un penchant souvent inconscient et inavoué pour le jeu; 2° sans le jeu de bourse, beaucoup d'autres forces spirituelles, de celles qui ont contribué efficacement à la formation de l'esprit capitaliste, ne se seraient peut-être jamais manifestées et développées. Il s'agit là, il est vrai, d'une influence purement extérieure, et je pense plus particulièrement à tous ces innombrables projets qui avaient surgi un peu partout en Europe au cours du XVII^e siècle et dont certains avaient incontestablement favorisé la fondation d'un grand nombre d'entreprises capitalistes.

Mais les projets en question n'auraient jamais abouti à ce résultat sans le concours du jeu de bourse qui s'était développé à la même époque. Non seulement celui-ci offrait les formes extérieures à la faveur desquelles les projets pouvaient s'incarner dans la réalité, mais il a rendu les esprits susceptibles aux suggestions émanant des faiseurs de projets. Et nous avons la chance de trouver la confirmation de ces conclusions tirées de réflexions et d'observations d'ordre général, sous la plume de l'excellent connaisseur de cette époque dont nous avons déjà eu l'occasion d'invoquer le témoignage, de Defoe, qui s'exprime ainsi sur ce sujet :

Vers la fin du XVII^e siècle, dit-il (et l'exactitude de son opinion nous est confirmée par d'autres documents : nous sommes en effet à l'époque où les Juifs hollandais

prennent possession de la Bourse de Londres), le commerce de lettres de change (*stock jobbing*) commença à prendre en Angleterre un certain développement. « Il consistait au début en simples transferts occasionnels de rentes et d'actions d'une personne à une autre. Mais grâce aux efforts des courtiers qui se sont emparés de ce genre d'opérations (et ces courtiers étaient Juifs pour la plupart), ces transferts se sont transformés en un véritable commerce fertile en intrigues, en ruses et en cabales de toute sorte, dissimulées sous le masque de l'honnêteté. Comme c'étaient en effet les courtiers qui tenaient dans leurs mains les cornets à dés, ils imposaient le jeu à tous ceux qui fréquentaient la Bourse, fixaient à leur gré les cours des actions et trouvaient toujours des vendeurs et des acheteurs prêts à confier leur argent aux courtiers, sur la foi de leurs fallacieuses promesses. Lorsque ce commerce artificiel eut obtenu le succès qui s'attache à tout ce qui est nouveau, en donna naissance à cette occupation multiforme et extra-légale dont je parle (invention de projets) et qui était on ne peut mieux faite pour amener l'eau au moulin des spéculateurs de bourse. C'est ainsi que la spéculation a été un stimulant puissant pour l'industrie des projets, laquelle a, à son tour, réagi sur celle-là, jusqu'à ce que l'une et l'autre fussent devenues pour le pays une véritable plaie que tout le monde supporte avec colère et impatience »¹.

Mais ici nous empiétons déjà sur d'autres lignes d'évolution dont nous aurons à reprendre l'examen en remontant à leurs points de départ : ceci est plus particulièrement vrai de la naissance de l'entreprise que nous exposerons dans les chapitres suivants. Dans toutes les pratiques et tous les procédés que nous avons décrits jusqu'à présent, l'esprit d'entreprise n'a encore joué qu'un rôle insignifiant. Nous avons montré en effet que les unes et les autres étaient dûs à l'initiative individuelle et n'exigeaient, pour leur mise en oeuvre, aucune collaboration. Nous arrivons maintenant au fait important et décisif de l'association entre l'appât du gain et l'entreprise, association qui peut être considérée comme la véritable source de l'esprit d'entreprise capitaliste.

¹ Defoe, *On Projects*.

Livre premier :développement de l'esprit capitaliste

*Première partie :
L'esprit d'entreprise*

V.

De l'esprit d'entreprise

[Retour à la table des matières](#)

J'appelle entreprise, au sens large du mot, toute réalisation d'un plan à longue échéance, dont l'exécution exige la collaboration durable de plusieurs personnes animées d'une seule et même volonté.

« Un plan à longue échéance » . cela exclut les décisions impulsives, irréfléchies, soudaines. On ne peut pas parler d'entreprise à propos d'une entente momentanée se réalisant entre deux drôles qui se proposent de dépouiller un passant. Mais une association de voleurs qui décide de commettre un cambriolage tel jour fixé d'avance est déjà animée de l'esprit d'entreprise; et cela est encore plus vrai d'une association de voleurs dressant tout un programme de cambriolages à commettre.

Il ne suffit pas que l'idée du programme ou du Plan soit conçue ou que son exécution soit décidée : il faut qu'il soit « réalisé ».

Pour qu'on puisse parler d'entreprise, il faut que le plan « exige, pour sa réalisation la collaboration durable de plusieurs personnes ». Tant qu'il s'agit d'un plan, même à longue échéance, exécuté par une seule personne, il ne peut encore être question d'entreprise. C'est pourquoi tout ce qui touche à l'art ou à l'artisanat n'a rien de ce qui caractérise une entreprise.

La réalisation du plan doit s'effectuer par plusieurs personnes animées d'une seule et même volonté, que cette unité soit purement abstraite ou que chacune des person-

nes prenant part à l'entreprise soit réellement animée de la même volonté que ses compagnons. Une promenade organisée et exécutée en commun n'est pas une entreprise; mais une expédition africaine ou un voyage au pôle nord en est une.

Le domaine de l'entreprise est aussi vaste que le champ de l'activité humaine en général, autrement dit l'entreprise n'est pas toujours et uniquement d'ordre économique. L'entreprise économique est plutôt une variété de l'entreprise en général, de même que l'entreprise capitaliste est une variété de l'entreprise économique.

Nous entendons par « esprit d'entreprise » l'ensemble des qualités psychiques qu'exige l'heureuse réalisation d'une entreprise. Ces qualités varient, d'une part, avec la nature des fonctions qui incombent à l'entrepreneur et, d'autre part, avec l'étendue et les difficultés de l'entreprise. Mais si l'entrepreneur veut être sûr du succès il doit toujours être à la fois un conquérant, un organisateur, un négociant.

1) - Le conquérant

[Retour à la table des matières](#)

Les principales qualités qu'exige la réalisation d'une entreprise sont :

a) l'aptitude à concevoir des plans, donc une certaine richesse d'imagination; l'entrepreneur doit posséder également un certain degré de *liberté spirituelle*;

b) le désir, la volonté de réaliser le plan. C'est en cela que l'inventeur entrepreneur se distingue de l'inventeur « pur » qui se contente d'avoir « inventé ». Une force irrésistible pousse l'entrepreneur à donner corps et vie, sous des formes multiples, à son invention (ou à celle d'un autre); il est obsédé par l'idée fixe de la réalisation de son plan;

c) l'entrepreneur doit être capable de réaliser son plan, autrement dit, il lui faut un certain esprit de suite et une certaine persévérance qui l'empêchent de se détourner de la poursuite de son but. Le vrai entrepreneur (le conquérant!) doit avoir assez de force et de décision pour vaincre tous les obstacles qui se dressent sur son chemin. Mais il faut aussi qu'il soit un conquérant, c'est-à-dire un homme ayant la force d'oser beaucoup, de tout risquer pour la réussite d'une entreprise. Par cet amour du risque, il se rapproche du joueur. Et l'amour du risque a pour conditions la souplesse intellectuelle, l'énergie morale, une grande force de tension, une volonté persévérante.

2) - L'organisateur

[Retour à la table des matières](#)

L'entrepreneur, pour réaliser son oeuvre, a toujours besoin du concours d'autres hommes dont la volonté doit être subordonnée à la sienne, ce qui est une des premières conditions de la réussite. Et cette subordination d'autres volontés ne sera obtenue que si l'entrepreneur est, avant tout, un bon *organisateur*.

Organiser veut dire : réunir un certain nombre d'hommes et coordonner leurs efforts en vue d'un travail efficace; disposer hommes et choses de façon à obtenir le maximum d'effet utile. Cela suppose un certain nombre de facultés et d'actions. En premier lieu, celui qui veut organiser doit être capable de juger les hommes d'après leurs aptitudes et de discerner dans la foule ceux dont les aptitudes conviennent le mieux au but poursuivi. En deuxième lieu, il doit posséder le talent de les faire travailler à sa place, mais de telle sorte que chacun se trouve là où il peut rendre le maximum de services et que tous soient encouragés de façon à déployer le maximum d'activité compatible avec leurs forces et aptitudes. En dernier lieu, l'entrepreneur doit veiller à ce que ces hommes réunis en vue d'un travail commun forment un tout à la fois souple et indivisible, parfaitement articulé; que leur juxtaposition et leur hiérarchie soient bien ordonnées, qu'il y ait un lien logique entre leurs activités : « groupement des forces dans l'espace », « liaison des forces dans le temps », ce conseil que Clausewitz donne au chef militaire s'applique également à l'entrepreneur.

3) - *Le négociant*.

[Retour à la table des matières](#)

Ce n'est pas seulement dans l'« organisation » que s'expriment les rapports entre l'entrepreneur et ses collaborateurs. Ces collaborateurs, il faut qu'il les recrute, autrement dit il faut qu'il utilise d'autres hommes en vue de ses fins, qu'il les décide, sans recourir à des moyens de contrainte, à lui prêter leur concours, actif ou passif : c'est ainsi que le chef d'une expédition veut s'assurer le libre passage à travers un pays et des facilités d'approvisionnement pour lui-même et pour ses compagnons; c'est ainsi qu'un entrepreneur capitaliste veut assurer un débouché à ses produits, qu'un homme d'État veut conclure un traité de commerce, etc. Dans tous ces cas il faut « négocier », c'est-à-dire discuter avec un autre, afin de le décider, en mettant en avant certains arguments et en réfutant ses objections, à accepter une proposition, à accomplir une certaine action ou à s'abstenir de certaines interventions. Négocier, c'est lutter avec des armes spirituelles.

L'entrepreneur doit donc être un bon négociateur, un bon procédurier, un bon *négociant* (pour exprimer la même aptitude dans ses différentes nuances) ¹. Le négociant, au sens étroit du mot, c'est-à-dire le négociateur dans les affaires économiques, n'intervient que dans l'une des nombreuses occasions susceptibles de négociation. Comme c'est cependant la négociation commerciale qui nous intéresse ici plus particulièrement, nous la caractériserons d'un peu plus près, tout en prévenant les lecteurs que nous employons le mot « négociant », « commerçant », pour désigner, non une profession particulière, consistant dans l'échange de marchandises, mais une fonction dont l'exercice touche à un grand nombre de manifestations de l'activité qui est à la base de l'entreprise.

Commercer signifie donc négocier l'achat ou la vente d'une marchandise (action, entreprise, emprunt). Nous en tenant à ce sens spécifique du mot, nous pouvons rap-

¹ Les mots français « négociant » et « négociateur » expriment bien la parenté qui existe entre ces diverses activités. On « négocie » une affaire commerciale, comme on « négocie » un traité de commerce, un traité de paix ou un traité d'alliance.

procher le petit colporteur qui négocie avec la cuisinière l'achat d'une peau de lapin ou le brocanteur juif qui parlemente pendant une heure avec le charretier de campagne auquel il voudrait bien vendre un pantalon, de Nathan Rothschild qui, dans des circonstances fort compliquées, consent au représentant prussien, au bout de plusieurs jours de négociations, un emprunt de plusieurs millions. Le petit colporteur, le brocanteur et Nathan Rothschild font également du commerce, chacun dans sa partie et avec les moyens dont il dispose. On peut en dire autant des représentants de la « Standard Oil Company » qui négocient avec les compagnies de chemins de fer de toute l'Union une entente générale relative à la fixation des tarifs; ou de Carnegie et de ses représentants, lorsqu'ils négocient avec J. Pierpont Morgan et ses représentants la reprise de toutes les affaires de Carnegie contre une indemnité de tant de milliards : « Ce fut la plus belle négociation diplomatique dans l'histoire de l'industrie américaine », écrit à ce propos l'historien de l'« U.S. Steel Corporation ». Les différences qui existent entre toutes ces négociations sont purement quantitatives; le fond de la chose reste le même dans tous les cas, et l'on peut dire sans réserves ni restrictions que c'est la négociation qui constitue l'âme du « commerce » (moderne). Certes, il n'est pas toujours nécessaire que la négociation ait lieu de vive voix ni que les négociateurs se trouvent en présence l'un de l'autre. La négociation peut en effet être conduite tacitement, comme dans les cas où le vendeur a recours à toutes sortes d'artifices pour faire connaître et vanter au public les avantages que présente sa marchandise, jusqu'à ce que le public, enfin convaincu, se décide à l'acheter. Ces artifices s'appellent réclames. Par analogie avec ce qui se passait aux premières phases de l'échange des marchandises, on pourrait parler à cette occasion d'un « échange muet », s'il était permis de qualifier de « muette » l'annonce par le mot et par l'image.

Il s'agit toujours et dans tous les cas de convaincre l'acheteur (ou le vendeur) des avantages de l'affaire qu'on lui propose. Le but idéal du vendeur est atteint, lorsque toute la population, convaincue par ses arguments, se jette sur l'article qu'il lui vante et que chacun est pris de panique à la seule idée d'arriver trop tard, lorsque l'article sera épuisé (c'est ce qu'on observe aux époques d'agitation fébrile sur le marché des valeurs).

Le volume de vente d'un article est en rapport avec la force et la généralité des intérêts que le vendeur a su éveiller et canaliser dans sa direction. « Celui qui veut faire un million d'affaires, doit imposer à mille personnes la lourde décision de lui acheter chacune pour mille francs de marchandises, ou bien son influence sur la foule doit être tellement grande que cent mille personnes se sentent poussées à lui acheter dix francs de marchandises. On ne peut pas dire que les mille ou les cent mille personnes recherchent cet article de bon cœur et en vertu d'un choix absolument libre, car elles éprouvent toutes, et depuis longtemps, d'autres besoins d'achats, lesquels doivent être refoulés, sans quoi le vendeur de l'article nouveau ne réussirait pas » (W. Rathenau).

Exciter des intérêts, gagner la confiance, éveiller la passion d'achat : telles sont les conditions de réussite d'un vendeur, d'un commerçant. Peu importent les moyens auxquels on recourt pour réaliser ces conditions. Toujours est-il que ces moyens n'ont rien à voir avec une contrainte extérieure et que si la contre-partie accepte le pacte, c'est toujours en vertu d'une libre décision, d'une contrainte purement intérieure, c'est-à-dire consentie par la volonté du sujet.

C'est la suggestion qui constitue la principale arme du commerçant, et elle peut s'exercer de plusieurs manières.

Un des moyens de suggestion les plus efficaces consiste à faire croire à la contrepartie que la conclusion immédiate de l'affaire présente des avantages particuliers. « Le temps est à la neige, mes gars », disaient les Finnois(!), parce qu'ils avaient des *aander* (sorte de snow-boots) à vendre : voilà ce qu'on lit déjà dans la Magnus-Barford-Sage (1006 après J.-C.). L'homme qui parle ainsi est le prototype des commerçants de tous les temps, et le conseil qu'il donne aux gars norvégiens d'acheter sans retard des snow-boots est le prototype de la réclame, de cette arme dont se sert aujourd'hui le commerçant qui ne se tient plus retranché dans son château-fort comme le faisaient ses ancêtres génois à l'époque de Benjamin de Tudela et qui, d'autre part, ne peut plus menacer de ses canons les villages des indigènes qui ne veulent pas « commercer » avec lui (c'est ce que faisaient, ainsi que nous le verrons plus loin, les voyageurs qui, au XVII^e siècle, ont pénétré dans l'Inde Orientale).

L'évolution d'une entreprise dépend d'une foule d'accidents et de hasards qu'il est impossible de prévoir : aussi l'entrepreneur doit-il être un homme de sang-froid et posséder l'aptitude à discerner à chaque instant ce qui est de nature à contribuer le plus au succès. Frédéric le Grand avait l'habitude de dire que le chef militaire doit posséder le « coup d'œil »; ceci est vrai également de l'entrepreneur qui est un chef à sa manière, de même que le chef d'une armée peut être considéré comme un entrepreneur, au sens que nous attachons ici à ce mot. A ce don de discerner rapidement le vrai doit correspondre l'aptitude à réaliser ou à ordonner immédiatement les dispositions reconnues comme nécessaires et en rapport avec la situation, c'est-à-dire la décision.

Le vieux Faust nous offre le type de l'entrepreneur classique

« Je sens en moi une lumière éclatante; j'ai hâte de réaliser ce que j'ai conçu; seule la parole du maître a du poids. Levez-vous, serviteurs, tous, sans exception ! Donnez une forme heureuse à mes conceptions audacieuses ! Prenez vos outils, vos pelles et vos pioches. Il faut que mon plan se réalise sans retard ! La meilleure récompense attend ceux qui feront preuve de la discipline la plus stricte, du zèle le plus rapide. Pour accomplir une grande oeuvre, il faut une tête pour mille bras ! »

Rien ne saurait mieux exprimer l'âme même de l'entreprise.

Livre premier :développement de l'esprit capitaliste

*Première partie :
L'esprit d'entreprise*

VI.

Les commencements de l'entreprise

[Retour à la table des matières](#)

Dans quels domaines l'esprit d'entreprise s'est-il manifesté en premier lieu? Autrement dit, quelles ont été les premières entreprises ?

Je vois dans l'histoire européenne quatre formes d'organisation qui, ayant pour base l'entreprise, ont exercé une influence décisive sur toute l'évolution ultérieure.

Ce sont :

- 1° l'expédition militaire;
- 2° la propriété foncière;
- 3° l'État;
- 4° l'Église.

Il nous est naturellement impossible de donner ici une description, même rapide, de ces quatre formes, dans toute la complexité de leur structure, ou une esquisse de leur évolution historique (on trouve l'une et l'autre, pour autant qu'elles sont de nature à faciliter l'intelligence de l'évolution économique dans son ensemble, dans la nouvelle édition de mon *Capitalisme Moderne*). Je me contenterai seulement de dire quelques mots destinés à appeler l'attention du lecteur sur les importants liens qui existent entre ces organisations et l'idée de l'entreprise.

1) *L'expédition militaire*

[Retour à la table des matières](#)

C'est l' « entreprise » (le mot vient tout seul sous la plume, parce qu'il traduit le mieux le sens et la nature de l'expédition militaire telle que nous l'entendons ici) guerrière qui apparaît comme une des formes les plus primitives de l'entreprise en général, voire comme sa forme la plus primitive, ne serait-ce que parce qu'elle constitue la condition indispensable de toutes les autres. On se trouve en présence d'une entreprise guerrière, lorsqu'un individu (ou un petit nombre d'individus) conçoit le projet d'une expédition militaire, en vue de laquelle il choisit ou recrute le nombre nécessaire de partisans et qu'il conduit conformément au but qu'il s'est tracé. Lorsque, par exemple, les tribus germaniques s'associent pour repousser les Romains, il ne saurait être question d'entreprise guerrière; mais ce qui est entreprise guerrière, c'est une expédition de pillage, surtout lorsqu'elle est dirigée contre des pays d'outre-mer, parce que cette expédition (et c'est là l'essentiel!) constitue l'émanation d'une raison qui réfléchit et calcule et qu'elle est née de l'initiative personnelle d'un individu audacieux et entreprenant. Il n'est même pas nécessaire qu'une expédition guerrière ait pour but le gain purement matériel, pour qu'on puisse la qualifier d'entreprise. Les légendes nous parlent d'entreprises guerrières qui ont été exécutées en vue de fins idéales. Et il résulte de ce que nous venons de dire que ces entreprises ne deviennent possibles qu'avec l'apparition de l'« âge héroïque », alors que des personnalités fortes, passionnées d'« entreprises », s'élèvent au-dessus de la foule des indolents et lui imposent leur volonté. C'est que cette différenciation entre meneurs et menés, entre chefs et suivants, entre sujet et objet, entre esprit et corps constitue l'élément vital de toute entreprise.

L'expédition guerrière reste une entreprise, tant qu'elle garde cette note éminemment personnelle qui s'exprime volontiers par l'esprit d'aventure. Aussi les chefs de mercenaires qu'on voit surgir dès le moyen âge représentent-ils le type le plus parfait de l'entrepreneur guerrier. Et cela moins à cause du caractère intéressé de l'expédition (qui lui conférerait plutôt la nuance *capitaliste*) qu'à cause de l'individualisation, poussée à l'extrême, des différents groupes guerriers et du pouvoir, également poussé à l'extrême, dont dispose le chef guerrier. Ainsi que le fait observer avec raison Burckhardt, certains de ces chefs s'affirment comme des hommes dépourvus de principes, pleins de mépris pour tout ce qui est sacré, cruels et traîtres à l'égard des hommes... « En même temps on voit se développer chez certains d'entre eux la personnalité, le talent qui atteint parfois à la plus rare virtuosité et est reconnu et admiré comme telle par les soldats. Ce sont les premières armées de l'histoire moderne, se maintenant par le crédit personnel qu'on accorde, sans réserves et sans arrière-pensées, au chef. C'est ce qui apparaît avec un éclat particulier dans la vie de François Sforza, par exemple, qu'aucun préjugé de classe ou de caste n'a pu empêcher de chercher à acquérir auprès de chacun la plus individuelle et la plus personnelle des popularités, afin de l'utiliser dans les moments difficiles; et il est arrivé que des ennemis ont, à sa vue, déposé les armes et l'ont salué humblement comme le *père commun des guerriers* »¹.

¹ J. Burckhardt, *Kultur der Renaissance in Italien*, I³, 23.

Ce qui conférait plus particulièrement le caractère d'entrepreneurs à ces chefs de bandes, c'était le risque qu'ils assumaient; c'était encore la nécessité où ils se trouvaient d'assurer par eux-mêmes à leurs armées tout ce dont elles pouvaient avoir besoin pour l'heureuse conduite de l'expédition : depuis le recrutement de mercenaires jusqu'à leur équipement et leur armement, jusqu'à leur approvisionnement quotidien en vivres et à la préparation des lieux de retraite possibles.

A ceux qui voudraient se faire une idée plus complète des rapports qui existent entre les qualités qui font un bon chef militaire et les vertus qui caractérisent l'entrepreneur typique, nous conseillons la lecture du beau chapitre intitulé *Le génie militaire*, que Clausewitz a consacré à cette question ¹.

2) La grande propriété foncière

[Retour à la table des matières](#)

A côté de l'entreprise guerrière, on voit naître et se développer, jusqu'à prendre la forme d'une imposante organisation, cette institution de paix qu'est la grande propriété foncière. Que la grande propriété foncière, ou seigneurie, ait été, pendant le moyen âge, un phénomène commun à tous les peuples européens et qu'elle ait exercé sur l'évolution de ces peuples, sur la marche de leur civilisation, l'influence la plus profonde, c'est ce que personne ne songe plus à contester aujourd'hui ². Au point de vue de la structure et de l'organisation, elle présente le même cachet dans tous les pays européens : qu'il s'agisse des monastères Bobbio ou Farfa ou des possessions des patriarches de Grado ou de celles de l'archevêque de Ravenne, en Italie; des monastères de Clairvaux, de Corby ou de Saint-Rémy, en France; du monastère de Saint-Gall, en Suisse; des monastères Prüm et Weissemburg ou des domaines de Charlemagne ou de ceux de l'abbaye de Reichenau, de Fulda, de Lorsch ou des possessions du comte de Falkenstein, en Allemagne; des monastères Ramsay, Malmesbury, Worcester et Peterborough, en Angleterre; du couvent Saint-Troud, près de Liège - partout et toujours nous retrouvons le même tableau, aussi bien dans l'ensemble que dans les détails. La question des origines de cette uniformité ne nous intéresse pas ici : l'héritage reçu de Rome, l'influence de l'Église s'exerçant dans le sens du nivellement et l'« état des choses » ont certainement contribué, dans une mesure à peu près égale, à donner à l'évolution la même orientation dans tous les pays. Nous trouvons déjà les germes de l'organisation domaniale chez les Germains du temps de Tacite.

Ce qui nous importe plus particulièrement ici, c'est de nous faire idée, tout au moins synthétique, de la nature de l'organisation domaniale.

La grande propriété, la seigneurie, est avant tout une économie; une économie conduite et dirigée par une classe de gens riches, de grands propriétaires, vivant du travail des autres. Il s'agissait donc (et c'est là le côté essentiel de la grande proprié-

¹ Clausewitz, *De la guerre*, Livre I, chap. III.

² Nous faisons ici abstraction des points encore discutables que présente le problème de la grande propriété foncière, et notamment de ses rapports numériques avec la propriété paysanne, du rôle qu'elle a joué dans l'évolution du droit, etc.

té!) de réunir un grand nombre de travailleurs en vue d'une oeuvre commune, d' « organiser » le travail; et c'est cette organisation du travail en grand qui fait de la grande propriété une entreprise au premier chef et devient un facteur d'une importance décisive pour l'évolution ultérieure. Le principe régulateur de l'économie était celui de la satisfaction des besoins; autrement dit, quelque grand que fût le nombre de consommateurs tirant leur subsistance d'une économie domaniale, c'étaient les besoins de ces consommateurs qui déterminaient la forme et le mode d'exploitation du domaine.

Les forces ouvrières dont le grand propriétaire pouvait disposer pour la réalisation de son plan économique n'étaient pas toujours en nombre suffisant. Aussi le système de travail était-il celui d'un « travail contraint » : les paysans vivaient sous la dépendance du seigneur auquel ils devaient fournir des corvées ou des contributions en nature. Il en résulta une très grande variété dans les rapports entre propriétaires et ouvriers, variété sur laquelle nous n'allons pas insister ici, parce qu'elle ne touche que de loin à la question qui nous intéresse. Le fait essentiel pour nous est celui-ci : dans les grandes propriétés un certain nombre d'hommes sont réunis et assemblés intentionnellement pour un travail régulier en vue d'une oeuvre commune, et ces hommes obéissent à la volonté d'un chef suprême. Il s'est ainsi formé (à envisager ce phénomène par son côté purement extérieur), au cours des siècles, une organisation savante et compliquée qui pouvait à chaque instant être utilisée pour des fins autres que la seule satisfaction des besoins (et nous verrons que ce cas s'est en effet présenté plus d'une fois). Cette organisation était cependant animée d'un certain esprit qui a joué un grand rôle dans la formation du capitalisme. Pour nous résumer : à la faveur de la grande propriété, des entreprises souvent de grand style ont fait leur apparition dans un monde jusqu'alors étranger à l'entreprise et ont contribué à la dissolution, à la décomposition de l'état des choses ancien, précapitaliste.

3) - *L'État*

[Retour à la table des matières](#)

L'État moderne est à la fois une entreprise de guerre et une entreprise de paix. Ceci n'est toutefois vrai que de l'État tel qu'il se présente à la fin du moyen âge. Pour se rendre compte de son caractère d'entreprise, il suffit d'examiner d'un peu près l'esprit qui a présidé à sa naissance. Nous trouvons alors les particularités suivantes.

La caractéristique palpable et tangible de cet État, de l'État du prince ou de l'État absolu, réside dans le fait qu'un grand nombre d'hommes (c'est-à-dire un nombre dépassant la population d'une commune urbaine ou d'un arrondissement rural) se trouvent subordonnés, par la volonté d'un seul (du seigneur ou de son représentant), aux intérêts de ceux qui détiennent le pouvoir.

De cette réunion artificielle d'un grand nombre d'hommes sous le pouvoir et la volonté d'un seul découlent plusieurs conséquences importantes : en premier lieu, pour que soit atteint le but de l'État absolu, but consistant à soumettre la population d'une vaste étendue de pays aux intérêts du maître, il doit exister un système de moyens susceptibles d'exercer la plus profonde influence sur l'orientation des destinées humaines, de maintenir la cohésion des forces, d'imposer aux hommes certains actes et certaines abstentions. Cela suppose un appareil d'administration de grand

style, une organisation du monde s'étendant à tous les détails de la vie, aussi bien dans l'espace que dans le temps, en surface et en profondeur. Et ce système de moyens de gouvernement, qui ne tarde pas à devenir un modèle de parfaite organisation pour les entreprises de moindre envergure, finit par acquérir une vie propre et par se manifester dans l'histoire à la fois comme sujet et comme objet.

En deuxième lieu, la manière de vivre des « sujets », c'est-à-dire des moyens dont l'État se sert pour réaliser ses fins, subit une profonde influence : la volonté de l'État s'insinue dans les recoins les plus privés de leur vie, elle cherche à faire jaillir de chaque individu indolent une étincelle, afin que de la réunion des innombrables étincelles particulières résulte une flamme qui se répande et se communique. Innombrables sont les manifestations de l'esprit d'entreprise nées de la poursuite de fins politiques : et qui dira jamais ce que les manifestations individuelles de cet esprit doivent à l'influence de l'État ?

A mon avis, l'idée de l'État moderne est née dans les tyrannies italiennes du trecento et du quattrocento. C'est là que les deux principes fondamentaux de l'État absolu, moderne, à savoir le rationalisme et l'intervention à outrance, reçoivent leur plein développement. « Le choix calculé, réfléchi et raisonné de moyens, choix dont nul prince, hors d'Italie, n'avait alors la moindre idée, joint à un pouvoir presque absolu à l'intérieur de l'État, ont produit une race d'hommes et des formes de vie tout à fait particulières. » Il me semble aussi qu'on ne saurait donner une idée plus exacte de ce qu'était l'État d'alors qu'en le qualifiant (au sens figuré, si l'on veut) d'entreprise du prince. Le prince doit accepter le pouvoir en entrepreneur courageux et audacieux, il doit savoir qu'il est exposé à sombrer à chaque instant et il doit sans cesse songer au choix de nouveaux moyens. S'il possède toutes ces qualités, il apparaît comme un organisateur de premier ordre pouvant s'attendre à tous les succès, parce qu'il ne compte que sur son audace, son intelligence, son esprit de décision, sa persévérance. Voici ce que dit Burckhard de la tyrannie du XVe Siècle .

« A tout bien considérer, grands et petits étaient obligés de s'appliquer davantage, de procéder d'une façon plus raisonnée et réfléchie, de s'abstenir d'atrocités trop révoltantes. Ils ne devaient recourir au mal qu'autant que la réalisation de leurs fins l'exigeait, ce qui leur assurait l'excuse de ceux qui ne se trouvaient pas trop atteints. Pour ce qui est du capital de pitié dont bénéficiaient les maisons régnantes légitimes de l'Occident, on n'en retrouve pas ici la moindre trace ». tout au plus une sorte de popularité ne dépassant pas l'enceinte de la capitale. C'est toujours sur son talent et la froide réflexion que le prince italien doit compter avant tout. » ¹

Ces principes ont fini par devenir ceux de toutes les grandes monarchies absolues.

4) - *L'Église*

[Retour à la table des matières](#)

Si je mentionne ici l'Église, c'est parce qu'elle représente, à côté de l'État, la plus grande organisation créée de main d'homme, parce qu'on y voit dominer, peut-être plus que partout ailleurs, cette forte tendance rationaliste qui caractérise toute entreprise et qu'en fait les fondateurs et représentants d'institutions ecclésiastiques ont fait

¹ Burckhardt, *op.cit*, pp. 15 -16.

preuve de beaucoup d'esprit d'entreprise. Il serait peut-être exagéré de considérer comme une entreprise l'Église dans son ensemble; mais de nombreuses entreprises, au sens étroit et propre du mot, sont nées au sein de sa structure : la fondation d'un couvent ou d'un nouvel évêché ne diffère guère, au fond, de celle d'une filature de coton ou d'une maison de banque.

Livre premier :développement de l'esprit capitaliste

*Première partie :
L'esprit d'entreprise*

VII.

Les principales variétés de l'entreprise capitaliste

[Retour à la table des matières](#)

Nous nous proposons de faire ressortir, dans ce chapitre, les rapports singuliers qui existent entre l'appât du gain et l'esprit d'entreprise et de montrer comment l'entreprise capitaliste est née à la faveur de ces rapports. Nous verrons que les formes qu'affectent ceux-ci sont au début aussi multiples que variées, d'où aussi la grande variété des types d'entrepreneurs capitalistes dont nous cherchons ici à analyser l'« esprit », dans les phases successives de son évolution. Il me semble que les exposés de la genèse du capitalisme que nous possédons n'ont pas tenu suffisamment compte des profondes différences d'origine qui séparent les entreprises capitalistes et qui ont eu pour effet une profonde différenciation entre les sujets économiques qui sont loin d'être tous animés du même« esprit», ainsi qu'on le croit communément.

Si l'on veut (comme nous le faisons ici) se rendre compte avant tout de la nature de l'esprit qui anime les économies capitalistes et dans lequel elles sont conduites au début, on doit faire une séparation nette entre les circonstances purement extérieures se rattachant à leur naissance et tous les facteurs mécaniques de leur structure et organisation. Les circonstances extérieures, les facteurs mécaniques se réduisaient alors, comme aujourd'hui, au fait suivant: une somme d'argent plus ou moins grande est consacrée à l'acquisition de certains moyens de production, en vue du travail pour

le marché (de ce fait la somme d'argent se transforme en capital). Quelqu'un avance les sommes nécessaires, les « investit », et la destination de ces sommes peut être variée : elles peuvent servir à couvrir les frais d'entretien et d'exploitation d'une usine, à faciliter à un tisserand l'achat de matières premières, etc. Déjà les premières banques travaillaient avec des sommes provenant de dépôts particuliers; les capitaux qui étaient investis dans le commerce et la navigation provenaient de commandites, et plus tard de souscriptions à des actions. Ou encore un entrepreneur disposait lui-même de moyens suffisants pour pouvoir conduire une économie capitaliste. Mais ce n'est pas le mode de formation ou de composition du capital qui (au début tout au moins) caractérise l'esprit dans lequel est conduite une entreprise. L'esprit qui anime une entreprise n'est pas celui du bailleur de fonds, mais celui de l'entrepreneur qui fait valoir les fonds. Les bailleurs forment souvent un ensemble des plus hétéroclites.

Voici quelques exemples, choisis au hasard, à l'appui de ce que nous venons de dire.

Quand Peruzzi et Bardi firent faillite, au XIV^e siècle, les sommes déposées chez eux par le clergé seul s'élevaient à 550.000 florins. La banqueroute de Scali et Amieri, en 1328, fit perdre plus de 400.000 florins : « qui avait de l'argent à Florence l'a perdu », écrit Villani. Et Lastig a, jusqu'à un certain point, raison, lorsqu'il dit ¹ : « Les maisons de change et de banque formaient les centres de toute la circulation et de tout le commerce des valeurs à cette époque-là. C'est à ces maisons que les particuliers confiaient leur argent, pour le faire fructifier... Investir plus ou moins son argent dans le commerce d'un autre était un moyen parfaitement légal de faire fructifier le capital » (lisez : la fortune qu'on possédait). Il est certain que plus d'une entreprise capitaliste a été fondée de cette manière dans les villes italiennes, de même que plus tard beaucoup d'entreprises fondées dans les villes du Nord ont dû leur naissance aux sommes provenant des dépôts confiés à Höchstetter et autres. « Princes, comtes, nobles, bourgeois, paysans, domestiques et servantes ont pris l'habitude (à partir de la fin du XV^e siècle) de confier tout l'argent qu'ils possédaient à Ambrosius Höchstetter qui leur servait un intérêt de 5 %. Beaucoup de valets de ferme qui ne possédaient que dix florins les avaient confiés à la banque de Höchstetter... Celui-ci avait pendant longtemps payé les intérêts d'un million de florins qu'il avait eus en dépôts... Ce capital lui avait servi à acheter des stocks de marchandises et à provoquer des hausses de prix ² ».

L'exploitation de mines se faisait, au XV^e et au XVI^e siècle, avec des fonds provenant de tous les pays, de toutes les couches sociales. Dans les mines de Goslar, des contrats portant sur le forage de galeries sont conclus en 1478-1487 avec Johann Thurzo, bourgeois et conseiller à Cracovie, et avec des bourgeois de Nuremberg, de Chemnitz et de Leipzig. Le même Thurzo avait encore investi des fonds dans deux mines hongroises, en même temps que certains autres bourgeois de Cracovie, les Fugger, etc. Les créanciers hollandais de l'État autrichien commanditent au XVII^e et au XVIII^e siècle les mines de cuivre de Neusohl et de Schmölnitz. L'exploitation des mines de mercure d'Idria est assurée par des marchands et des nobles d'origine étrangère; et il en est de même des salines de Wieliczka au XVI^e siècle, des mines de Schackenthal, des mines d'étain des Cornouailles. Ailleurs, comme dans le Radhausberg, dans la province de Salzbourg, on voit un archevêque avancer une certaine

¹ Lastig, *Beiträge zur Geschichte des Handelsrechts*, «Zeitschr. f. Gesamte Handelsrecht », XXII, pp. 152 et suiv.

² C. Sander, cité par Ehrenberg, *Zeitalter der Fugger*, I, pp. 212-213.

somme devant permettre de poursuivre l'exploitation d'une mine d'or. Ailleurs encore, des marchands de fer avancent les sommes nécessaires à l'exploitation de forges (en Carinthie). Ou encore, le roi de Bohême fonde « une caisse de réserve », destinée à venir en aide aux mines de Joachimsthal.

Dans l'industrie textile, dans la bijouterie, dans la quincaillerie ce sont tantôt de riches marchands, des « grossistes », qui fournissent des fonds : « un grossiste ne peut subsister, s'il ne subventionne une manufacture ».

A l'époque où le nombre de « papiers à intérêts fixes » n'était pas encore excessivement grand, on voyait plus souvent qu'aujourd'hui des gens faisant partie des couches élevées de la société investir leur argent dans le commerce. Lors de la fondation de la Compagnie des Indes Orientales, en 1664, les capitaux réunis provenaient en grande partie de sphères extra-commerciales¹ ; la Compagnie de l'Orient avait pour principal actionnaire le duc de la Melleraye, etc.

Je le répète : si l'on veut se faire une idée exacte de l'esprit qui règne dans les premières entreprises capitalistes, on doit faire abstraction de la qualité, de la personnalité et de la position sociale des bailleurs de fonds. de même que nous faisons totalement abstraction des origines sociales des actionnaires, lorsque nous voulons nous faire une idée de la nature et des tendances de l'entreprise capitaliste moderne. On doit, au contraire, chercher à pénétrer jusqu'à l'âme de l'entreprise, à analyser les facteurs internes de son aspect et de sa structure extérieurs².

Afin de nous orienter mieux et plus rapidement dans ce voyage de découverte, nous ferons bien de prendre pour guides les données que nous avons fait ressortir dans les deux chapitres précédents.

Nous ferons bien notamment de tenir le plus grand compte du fait que les différences existant entre les divers types d'entrepreneurs capitalistes tiennent, d'une part, au genre et à la nature des moyens qui ont été mis en oeuvre en vue de l'enrichissement, et, d'autre part, au genre et à la nature des entreprises (pré ou extra-capitalistes) auxquelles ces moyens ont été appliqués. Et le meilleur procédé à suivre consiste à prendre les trois formes primitives de l'entreprise et à suivre leur imprégnation progressive par l'esprit capitaliste, c'est-à-dire leur transformation progressive en sources de revenus (ce qui n'était nullement leur destination primitive). Les trois formes primitives sur lesquelles on peut suivre ce processus de transformation, d'adaptation à des fins qui, au début, leur étaient tout au moins indifférentes, sont représentées par

- 1° le flibustier;
- 2° le seigneur féodal;
- 3° le bureaucrate.

¹ « Les gens de commerce n'étaient qu'une faible minorité parmi les souscripteurs ». P. Kaeppolin, *La compagnie des Indes Orientales* (1908), p. 6.

² Il se peut que certains cas nous révèlent l'influence décisive des bailleurs de fonds. Mais alors ceux-ci nous intéresseront, non en leur qualité de bailleurs de fonds, mais en tant qu'entrepreneurs à, l'initiative créatrice.

1) *Le flibustier*

[Retour à la table des matières](#)

L'expédition guerrière comme telle n'est pas nécessairement et uniquement motivée par l'appât du gain. Sans doute, dans beaucoup de ces expéditions ce mobile a joué un rôle important, sinon décisif : tel est notamment le cas des luttes qui, dans l'antiquité, avaient mis aux prises Phéniciens, Carthaginois et Romains pour la possession de l'Espagne; tel est également le cas des guerres qui ont eu lieu au moyen âge pour la possession de la Bohême, et on peut encore considérer comme des luttes pour la possession des mines d'or les guerres qui, dans les temps modernes, ont été menées contre l'Espagne. Nous nous rendons cependant compte que ce serait une erreur de voir dans ces expéditions militaires les premières formes de l'entreprise capitaliste.

Il est, en revanche, des expéditions militaires qui ont été provoquées uniquement par l'appât du gain et qui deviennent inexplicables dès que nous essayons de les envisager à un autre point de vue. Ce sont les entreprises de pillage proprement dites, et plus particulièrement les *entreprises de piraterie*, dans lesquelles la vaillance militaire et l'organisation militaire étaient mises directement au service du désir de s'enrichir.

La piraterie, en tant qu'institution sociale, existe déjà, pendant le moyen âge, dans les villes maritimes italiennes. Amalfi, Gênes, Pise, Venise sont autant de centres de piraterie organisée (à laquelle s'ajoute souvent le pillage à l'intérieur du pays); elles doivent à la piraterie une bonne partie de leur richesse; et ce sont ces expéditions de pillage qui constituent les premières formes de l'entreprise capitaliste. Nous apprenons, par exemple, ce qui suit au sujet de Gênes ¹ - « Entre les corsaires Proprement dits et les bourgeois qui prennent part aux querelles et aux guerres sous la surveillance de l'État, mais dans leur propre intérêt, il est aussi difficile d'établir une différence qu'entre les termes *corsales*, *praedones* et *pyrate*. C'est qu'il n'existe guère non plus de différence tranchée entre l'état de guerre déclaré et les violences commises à l'état de paix. Le terme *corsar*, employé dans les actes gènois, n'avait rien de blâmable ni de péjoratif... La profession elle-même (« *pyraticam artem exercens* », p. 54, 5) n'avait, jusqu'à un certain point, rien d'infamant aux yeux des gens d'alors. Dans le ressort de la juridiction de sa ville, le Gènois ne pouvait armer un navire en course ou prêter la main à cette besogne qu'avec l'autorisation de son gouvernement. Celui qui a fourni des fonds pour contribuer à la préparation d'une course illégale pouvait échapper aux poursuites, s'il retirait ces fonds (*Stat. di Pera*, CCVI) , mais il en était autrement, lorsqu'un capital engagé dans une entreprise de navigation était employé, à l'insu de son propriétaire, à la préparation d'une course non autorisée : le propriétaire pouvait alors exiger le remboursement du capital et même prétendre à une partie des bénéfices réalisés » (C. c. CCVM

« Nombreux furent les marchands italiens qui, ayant une créance sur un Grec et ne pouvant rentrer dans leurs fonds, se firent corsaires, afin de reprendre de force ce qu'ils ne pouvaient obtenir autrement. Ce sont, semble-t-il, les Gènois et les Pisans qui fournissaient le

¹ Cf. Ed. Heyck, *Genna und Seine Morium*, pp. 182 et suiv.

plus gros contingent de pirates dans les eaux grecques : la mauvais état de la marine byzantine ne pouvait que les encourager à se livrer à la piraterie sur une vaste échelle » ¹.

Le plus souvent les navires de course se présentaient en bande, comme ce fut le cas de la flottille de cinq navires pisans qui, en 1194, pillà les environs d'Abydos.

Pendant les premiers siècles de l'époque moderne, toutes les nations de l'Europe occidentale encourageaient la piraterie professionnellement organisée. Celle-ci fut d'ailleurs favorisée par les guerres interminables qui remplirent le XVI^e et le XVII^e siècles et dans lesquelles la guerre de course, en accord avec le droit maritime alors en vigueur, joua un rôle prédominant. Or, la guerre de course et la piraterie ne sont guère séparées par une ligne de démarcation bien nette : le *Privateer* se transforme facilement en *Pirate*, lequel, à son tour, peut être utilisé par l'État comme capitaine d'un navire de course. C'est ainsi qu'en ce qui concerne la France, nous apprenons qu'au XVI^e siècle « la petite noblesse de province (!), surtout celle de confession protestante, n'avait cessé de recruter dans ses rangs cette armée de corsaires intrépides qui se vengeait tantôt sur le commerce espagnol, tantôt sur le commerce portugais des massacres de Fort Coligny et de La Caroline » ². La piraterie française avait atteint au XVII^e siècle un degré de développement considérable. Nous sommes très bien renseignés sur son état et son étendue grâce aux deux rapports que Colbert se fit adresser sur les « capitaines corsaires » les plus connus, parce qu'il avait l'intention de réunir les corsaires de Dunkerque en une escadre, sous le commandement de Jean Bart et de mettre celle-ci au service du roi ³. Ces rapports contiennent des renseignements sur 33 capitaines qui commandaient 15 frégates et 12 navires longs.

D'origine française étaient également les fameux boucaniers ou flibustiers qui exerçaient leur activité principalement dans les eaux des colonies espagnoles, à la Jamaïque, à Haïti, etc. ⁴.

Mais les nations de pirates par excellence furent, au XVII^e siècle, l'Angleterre et les États de la Nouvelle-Angleterre, en Amérique.

Vers le milieu du XVI^e siècle, les côtes d'Angleterre et d'Écosse étaient infestées de pirates anglais. D'après Sir Thomas Chaloner, plus de 400 pirates auraient, pendant l'été 1563, capturé dans le détroit du Pas-de-Calais 600 ou 700 navires français ⁵. On se rappelle la description effrayante des dangers qu'Érasme avait courus lorsque le navire qui le transportait ayant fait naufrage dans la Manche fut assailli par des pirates. Les historiens anglais attribuent cette extension de la piraterie aux persécutions qui ont marqué le règne de Marie Stuart. Des individus appartenant aux meilleures familles se sont faits corsaires et leurs bandes, que vinrent grossir des pêcheurs inoccupés, continuèrent leurs exploits longtemps encore après l'avènement d'Élisabeth. « Presque tous les gentlemen de la côte occidentale participaient à cette affaire », dit le prudent Campbell. « A cette affaire » (*in the business*) : expression on ne peut plus exacte, car l'exercice de la piraterie était organisé comme une véritable affaire. Les navires des pirates étaient armés par des sens fortunés qu'on appelait

¹ W. Heyd. *Geschichte des Levantehandels im Mittelalter* (1879), I, p. 255.

² H. Pigeonneau, *Histoire du commerce de France*, II, p. 170.

³ Publié par Eugène Sue, dans *l'Histoire de la marine française*, IV, livre VII, chap. I et II.

⁴ Ouvrage capital. *Histoire des Aventuriers*.... par O. O. Dexmeline.

⁵ Fronde, *History of England*, p. 451.

« gentlemen adventurers » et derrière lesquels s'en trouvaient d'autres qui avançaient des fonds contre des intérêts élevés. Il n'était pas rare de voir des membres de la haute noblesse participer à ces entreprises : à l'époque de la reine Marie d'Écosse on voit le comte de Bothwell et à l'époque des Stuarts le comte Derby et d'autres royalistes patronner de nombreux pirates.

Les colonies américaines ne tardèrent pas à imiter docilement l'exemple de la mère-patrie. Les récits que nous possédons sur l'extension de la piraterie en Amérique, et surtout dans l'État de New York, paraîtraient invraisemblables, s'ils n'étaient confirmés par de nombreux témoins dignes de foi. D'après le témoignage du secrétaire de Pennsylvanie, James Logan, par exemple, 1.500 pirates croisaient en 1717 le long de la côte de la Caroline, dont 800 avaient leur quartier général à New Providence. Au XVIII^e siècle il n'y avait pour ainsi dire pas de colonie qui ne fournît son contingent de pirates.

Les voyages de découvertes qui étaient devenus particulièrement fréquents à partir du XVe siècle, étaient une des variétés de la piraterie. Ces voyages étaient sans doute souvent dictés par d'autres mobiles, d'un ordre plus idéal, tels que la curiosité scientifique, les convictions religieuses, l'ambition, l'amour des aventures, etc., mais le mobile le plus fort (et le plus souvent unique) était l'amour du gain. Ces voyages n'étaient au fond que des expéditions bien organisées, ayant pour objectif le pillage de pays d'outre-mer. Mais c'est après les découvertes de Colomb, après qu'il eut rapporté de ses voyages de la véritable poussière d'or et le conte merveilleux du prince recouvert d'or, que l'Eldorado, pays de l'or, devint le but avoué ou tacite de toutes ces expéditions... A partir de ce moment, la croyance superstitieuse à l'existence d'un pays où l'on pouvait ramasser de l'or à la pelle, venant s'ajouter à la recherche superstitieuse de trésors enfouis et aux efforts superstitieux de fabriquer de l'or artificiellement, fit naître cette irrésistible poussée de conquêtes qui s'empara du monde entier.

Ce qui nous intéresse ici d'une façon toute particulière, ce sont les hommes qui se trouvaient à la tête de ces entreprises : conquérants débordants de force, amoureux d'aventures, ayant l'habitude de la victoire, brutaux, rapaces, race extraordinaire, à jamais disparue. Ces pirates de génie et sans scrupules, particulièrement nombreux dans l'Angleterre du XVI^e siècle, sont faits du même bois que les chefs de bandes en Italie, que les Can Grande, les François Sforza, les César Borgia, à la seule différence près qu'ils avaient pour principal objectif l'acquisition de biens et de richesses et qu'ils se rapprochaient davantage du type de l'entrepreneur capitaliste.

C'étaient des hommes doués d'une imagination aventureuse et en même temps débordant d'activité; des romantiques, mais ayant un sens aigu des réalités; des hommes qui, après avoir commandé une flotte de corsaires, devenaient de hauts dignitaires dans l'État; qui, après avoir cherché d'une main avide des trésors, se révélaient politiques de premier ordre; des hommes aimant passionnément la vie, adorant la pompe et le luxe, mais capables de subir pendant des mois les Privations inhérentes à un voyage plein d'incertitudes et de dangers; des hommes ayant le don de l'organisation poussé au plus haut degré et en même temps superstitieux comme des enfants. Bref, c'étaient des hommes de la Renaissance! Ils étaient les ancêtres ou, plutôt, ils formaient une des lignées des ancêtres de nos entrepreneurs capitalistes. Inutile presque de citer des noms : on en trouve dans tous les manuels d'histoire. Le plus puissant de tous est, peut-être, ce Sir Walter Raleigh, « the great Raleigh », dont la devise peut s'appliquer à tout ce groupe d'hommes : « Tam Marti quam Mercurio » (« je sers à la fois Mars et Mercure »). Viennent ensuite : Francis Drake, « le noble

pirate » (« the noble Pirate »), ainsi que le surnomma Hentzner qui visita son navire en 1598; Sir Martin Frobisher, aussi grand savant qu'audacieux pirate; Sir Richard Grenville, le héros (« the valiant »), ainsi que le nomme John Smith dans son *Histoire de la Virginie*, Cavendish qui rapporta le plus riche butin qu'on ait jamais vu et qui remonta la Tamise en véritable prince, sur un navire aux voiles en dama et au mât doré, monté par un équipage vêtu de soie et de velours, etc., etc. Ceux qui voudraient connaître plus de détails sur ces hommes n'ont qu'à parcourir le troisième volume de *l'Histoire des Voyages*, par Hakluyt.

A ceux qui me demanderaient comment j'en viens à établir un rapport entre ces conquérants et brigands, d'une part, et le capitalisme de l'autre, je répondrais que sans voir en ceux-là une variété particulière d'entrepreneurs capitalistes, je trouve que l'esprit qui les avait animés était le même que celui qui avait inspiré tout le grand commerce, toute l'économie coloniale jusqu'au XVIII^e siècle.

Toutes les entreprises commerciales et coloniales proprement dites de cette époque ne furent en effet, au fond, que des expéditions d'aventuriers et de conquérants, au même titre que la piraterie et les voyages de découverte dont nous venons de parler. Entre l'aventurier, le pirate et le marchand de grand style (et un n'est pas alors marchand de grand style, si on n'a pas franchi la mer) les différences sont parfois imperceptibles, au point de s'effacer complètement.

Écoutez ce que dit Benjamin de Tudela des « bourgeois » de Gênes: « Chacun (!) a une tour dans sa maison; lorsqu'une guerre éclate entre eux, les plate-formes des tours leur servent de champ de bataille. Ils dominent la mer; ils font construire des navires, appelés galères, sur lesquels ils s'en vont piller les régions les plus lointaines. Ils rapportent leur butin à Gênes; ils vivent en état de guerre perpétuelle avec Pise ». En lisant ce récit, on est tenté de se demander : s'agit-il de pirates ou de marchands royaux? Ces gens sont certainement l'un et l'autre. En quoi consiste, par exemple, le « commerce dans le Levant »? Qu'est-ce qu'on trouve dans les deux gros volumes de la description de Heyd ? Presque rien que des récits de batailles. Tous ceux qui veulent obtenir quelque chose dans les pays étrangers doivent être guerriers ou doivent avoir à leur disposition des guerriers et être à même de s'appuyer sur la puissance organisée de l'État.

Nous retrouvons le même type de marchand de grand style dans les « Shipping-merchants » anglais du XVI^e et du XVII^e siècle ¹.

Que sont, en effet les Hawkins? Et surtout John et William? Tour à tour voyageurs, hommes politiques, pirates, commandants de navires marchands. John Hawkins s'était rendu célèbre aussi bien comme chef militaire au cours de la guerre avec l'Espagne que comme marchand. Ses contemporains l'appelaient : « a wonderful hater of the Spaniards » (ennemi irréconciliable des Espagnols). Il en est de même des Middleton, représentants d'une autre grande maison de commerce de l'époque. Leur « commerce » à eux n'est également qu'une série de combats, d'ambassades, de séjours en captivité, etc., dans leurs relations avec les peuples de la côte orientale de l'Afrique.

Nous retrouvons le même type jusqu'en Allemagne . l'expédition Welser au Vénézuéla est-elle un voyage de découverte, une entreprise coloniale, une expédition de

¹ Cf. H. R. Fox Bourne, *English Merchants*, 1886.

piraterie ou une entreprise commerciale? On serait bien embarrassé de le dire. Et Ulrich Krafft, cet homme au « cœur léger », qui fait des voyages pour le compte des Manlich, dont la vie est remplie d'aventures aussi merveilleuses que celles d'un prince de conte de fées, qui se dispute avec les commandants de navires, parce qu'ils lui amènent trop tard sa cargaison de raisins secs, est-il marchand ou aventurier? L'un et l'autre.

En France, le mot « armateur » sert à désigner aussi bien un affréteur de navires qu'un capitaine de course ou un pirate. Et pourquoi ? Parce que ces hommes qui, au XVI^e siècle, faisaient partir leurs navires de Dieppe, du Havre, de Rouen, de la Rochelle vers l'Afrique ou l'Amérique, étaient à la fois l'un et l'autre ¹.

Mais ce sont les grandes compagnies commerciales et coloniales, ces véritables instruments du commerce du moyen âge, qui apparaissent comme des entreprises de brigandage au premier chef. Tel est, par exemple, le cas des compagnies commerciales italiennes, parmi lesquelles les « Maona » génoises occupent la première place. La « Maona » la plus célèbre, celle de Chios, qui a été fondée en 1347 et a maintenu pendant deux siècles le *dominium utile*, non seulement de Chios et de Phocée, mais aussi des îles Samos, Nicée, Oenussa et Saint-Panagia, n'était au fond qu'une bande de brigands reconnue et sanctionnée par la loi et, pour ainsi dire, consolidée.

Elle était née dans les circonstances suivantes - une flotte équipée par des armateurs particuliers avait conquis Chios; au retour de cette flotte, les armateurs avaient réclamé au gouvernement l'indemnité convenue de 203.000 livres; comme le gouvernement n'avait pas la possibilité de verser cette somme, il avait autorisé la fondation de la « Compera » ou « Maona » de Chios et remis aux créanciers Chios et Phocée, en garantie du capital et des intérêts.

A leur tour, les grandes compagnies commerciales du XVI^e et du XVII^e siècle n'étaient que des compagnies de conquête nanties de droits régaliens et de pouvoirs politiques; autrement dit, c'étaient des expéditions de brigandage transformées en organisations permanentes. La piraterie sur une grande échelle formait, jusqu'aux dernières années du XVII^e siècle, une branche de commerce régulière de ces compagnies. C'est ainsi que la Compagnie Hollandaise des Indes Occidentales dépense, entre 1623 et 1636, 4.500.000 livres, pour équiper 800 navires; mais elle saisit 540 navires dont la cargaison vaut près de 6.000.000 de livres; à cette somme il faut en ajouter une autre, de 3 millions, que lui rapportent le pillage et le brigandage qu'elle exerce sur les Portugais. Dans le bilan des gains et des pertes des grandes compagnies figure toujours la rubrique : gains ou pertes par suite de piraterie ou de saisie de navires.

Le commerce soi-disant « normal » avec les indigènes n'était, lui aussi, au fond que du brigandage plus ou moins bien masqué. On peut dire que tout échange de marchandises entre indigènes et Européens se réduisait, à cette époque-là, à un commerce imposé. Rien ne caractérise mieux la manière dont était pratiqué ce soi-disant « commerce » que les réactions psychiques qu'il provoquait chez les indigènes : désespoir ou violente colère, selon le tempérament des races. Les habitants des Moluques ont détruit une grande partie de leurs plantes à épices dans lesquelles ils voyaient la cause de leurs dures souffrances. Mais le plus souvent la citadelle était obligée de protéger les marchands étrangers contre les actes de vengeance des

¹ Pigeonneau, *op. cit.*, II, p. 170.

indigènes. « Si l'on avait oublié de fermer un soir les portes du fort, les mêmes Indiens avec lesquels on avait commercé « paisiblement » pendant la journée, ne se seraient fait aucun scrupule de pénétrer à l'intérieur et de massacrer tous les marchands » : cette citation se rapporte aux dispositions des indigènes à l'égard des Européens dans la région de la Hudson-Bay Company; mais elle pourrait servir à caractériser les sentiments des indigènes en général qui se considéraient, à bon droit, comme les victimes des convoitises et de la rapacité des commerçants européens. Si ceux-ci n'avaient eu en vue que le commerce pur et simple, pourquoi les grandes compagnies commerciales auraient-elles eu recours, pour offrir leurs services ou pour en recevoir des indigènes, à cet imposant appareil militaire que tous les chroniqueurs sont unanimes à nous décrire?

Cet appareil militaire servait évidemment à arracher par la violence ce qu'on ne pouvait obtenir autrement. C'est ainsi que procédaient déjà les Italiens dans le Levant. « A en juger d'après les descriptions de Giovanni Bembo, les possessions vénitiennes de Tana devaient être très importantes. Non seulement le quartier de la ville habité par les Vénitiens était entouré de murs et de tours, mais les Vénitiens possédaient encore en dehors de la ville, sur une hauteur, un château-fort, muni de deux tours et entouré d'un large et profond fossé... ¹ »

Tout comptoir commercial du XVI^e et du XVII^e siècle offre le même tableau. Voici, par exemple, ce qu'on lit au sujet du comptoir hollandais en Bengalie : « Il ressemble plutôt à un château-fort, car il est entouré de fossés profonds remplis d'eau, de murs élevés et de bastions sur lesquels sont installés des canons ². » La force de la garnison militaire dans les colonies anglaises, au XVII^e siècle (1734) ressort des chiffres suivants : Jamaïque - 7.644 blancs, dont 3.000 hommes de garnison; 6 forts. Barbados - 18.295 blancs, dont 4.812 hommes de garnison; 26 forts; 26 batteries avec 463 canons. Leewards Islands - 10.262 blancs, dont 3.772 hommes de garnison.

Cet esprit guerrier, prédateur, qui préside à toutes les relations avec les pays d'outre-mer, anime également les hommes qui sont à la tête de ces grandes entreprises commerciales. Ces hommes se recrutaient au début parmi les membres de la noblesse qui trouvaient dans ces entreprises un moyen de satisfaire leurs penchants guerriers auxquels leur patrie offrait peu d'occasions de se manifester. Quoi qu'il en soit, la Compagnie anglaise des Indes Orientales crut dans la suite devoir décider de se passer à l'avenir des services de nobles.

Les chefs de compagnies commerciales hollandaises elles-mêmes sont en majorité des héros ou des aventuriers. Je voudrais pouvoir reproduire ici les portraits des gouverneurs généraux de la Compagnie Hollandaise des Indes Orientales ³ : les lecteurs verraient que ces gouverneurs, surtout ceux du XVII^e siècle, loin de ressembler à de vulgaires marchands de laine, représentent le type du guerrier rude et entreprenant. Qu'on se rappelle ce Coen qui s'est acquis une célébrité particulière par les violences qui ont marqué son administration. Et ces dispositions guerrières de gouverneurs d'une Compagnie dont les Hollandais s'enorgueillaient le plus ne faisaient que refléter les dispositions générales de ce peuple à l'époque dont nous nous occupons et qu'un excellent connaisseur nous décrit ainsi ⁴ : « C'est surtout au commencement du

¹ Heyd, *op.cit.*, II, p. 276.

² Postlethwayt, *Diction. of commerce*, I, p. 241.

³ Cf. par ex. l'ouvrage de J. P. J. Dubois, *Vu des gouverneurs généraux...* (1763).

⁴ E. Laspeyres, *Geschichte der volkswirtschaftlichen Anschauungen der Niederländer*, p. 60.

XVIII^e siècle que les Hollandais ont fait preuve de dispositions guerrières : c'est que le commerce était alors une véritable aventure; on exploitait aussi rapidement toutes les régions nouvellement découvertes, et lorsqu'une région cessait de rapporter de gros bénéfices, on se tournait vers d'autres et on se mettait à exploiter d'autres branches. »

Pratiquer le commerce (le grand commerce) signifiait alors équiper et armer des navires, recruter des guerriers, conquérir des indigènes à coups de fouet et de fusil, les dépouiller de leurs biens et charger ceux-ci sur les navires, afin de les vendre aux enchères, aux plus offrants, dans la métropole; cela signifiait aussi profiter de toutes les occasions pour exercer la piraterie et saisir les navires qui tombaient sous la main. J'estime donc que l'esprit qui présidait au commerce et à toutes les entreprises coloniales (pour autant qu'il ne s'agissait pas de colonisation européenne proprement dite) n'était autre que l'esprit de brigandage et de piraterie. Qu'il me soit permis de citer une fois de plus cet épigramme de Goethe dont on a beaucoup abusé depuis la publication de mon *Capitalisme Moderne* mais qui exprime on ne peut mieux le fait que nous avons essayé d'analyser dans ce paragraphe :

« La guerre, le commerce et la piraterie forment une trinité indivisible. »

Dans le pensée de Goethe, ce aphorisme ne s'appliquait certainement pas à l'inoffensif beau-frère de son Wilhelm Meister, petit boutiquier paisible. Le capitalisme, et c'est là une idée que ce livre se propose de répandre et de propager, est né d'un esprit tout à fait différent. Et maintenant, après avoir mis au jour ce facteur pour ainsi dire guerrier, nous allons essayer de découvrir les autres sources de l'esprit capitaliste.

2) - Les seigneurs féodaux

[Retour à la table des matières](#)

Pas plus que l'entreprise guerrière, la seigneurie féodale ne présente en elle-même rien de chrématistique ou de capitaliste. Même les économies nées dans le cadre des grands domaines seigneuriaux, les économies dont l'exploitation était assurée au moyen de corvées, ne sont pas dès le début des économies de rapport, mais servent pendant longtemps à la seule satisfaction des besoins de leurs possesseurs, et cela alors même (et le fait se produit d'assez bonne heure) qu'elles donnent un excédent de produits, destinés au marché.

Mais avec le temps les grands domaines perdent leur ancien caractère. L'économie individuelle du seigneur subit des limitations de plus en plus grandes, et à côté d'elle se développe, toujours dans le ressort où s'exerce le pouvoir du seigneur, une économie de rapport qui se transforme peu à peu en une économie capitaliste.

Cette évolution s'effectue, parce que le propriétaire du sol utilise les forces productives dont il dispose en vue du rapport pur et simple; autrement dit : il les met au service d'une entreprise. Or, les forces dont il dispose sont les suivantes : le sol qui produit des végétaux; les trésors que renferme le sous-sol (minéraux, etc.); les ter-

rains couverts de bois, de substances fibreuses, etc.; la main-d'œuvre soumise à son pouvoir seigneurial. L'utilisation de ces formes productives en vue du gain pur et simple fait naître toutes sortes d'entreprises capitalistes, toutes pénétrées de l'esprit de leur fondateur, c'est-à-dire pour une part de l'esprit féodal.

Nous disons : « pour une part », parce qu'elles sont encore régies, pour une autre part, par le principe de la satisfaction des besoins; comme ces entreprises ne visent, en effet, qu'à exploiter les forces productives dont dispose le seigneur féodal, leur rendement a pour limites la productivité même de ces forces. Certains partisans du progrès ont nettement reconnu dans cette circonstance un obstacle au libre développement du capitalisme; voici, par exemple, ce qu'on disait des mines silésiennes au commencement du XIX^e siècle ¹ : « Le propriétaire du sol est ici également propriétaire des mines de fer, et il ne peut exploiter que pour autant que le lui permettent ses réserves de bois, celles qu'il ne peut utiliser autrement. »

Le caractère féodal de ces entreprises des seigneurs domaniaux ressort également de la manière qui préside à leur choix de moyens.

Dans ce choix, on a toujours les yeux fixés sur l'État dont on entend utiliser la puissance politique en vue des fins particulières qu'on poursuit, soit en profitant du pouvoir qu'il possède sur les hommes et les choses, soit en le sollicitant de jeter dans la balance son influence pour faciliter une vente profitable ou un achat avantageux. Bref, on compte sur des privilèges, des monopoles, des concessions, etc. C'est ainsi qu'on voit naître une variété assez importante de l'entreprise féodale-capitaliste : des nobles influents entrent en association avec des financiers bourgeois ou, même avec des inventeurs pauvres, en vue d'une affaire commune; le noble se charge d'obtenir les licences ou les droits protecteurs nécessaires, tandis que le financier apporte l'argent ou que l'inventeur apporte l'idée. Les associations de ce genre ont été très nombreuses en France et en Angleterre pendant le XVII^e et le XVIII^e Siècle.

Mais les entreprises des seigneurs féodaux jouent au début de l'époque capitaliste un rôle beaucoup plus important qu'on n'est généralement disposé à l'admettre. En l'absence de toute statistique, il est naturellement impossible de donner des précisions numériques concernant leur contribution à la formation du capitalisme. Mais on peut se faire une idée assez approchée de l'importance de ce type d'entreprise pendant les premières phases de l'ère capitaliste en passant en revue un certain nombre de ces entreprises capitalistes à caractère féodal. Celles que nous allons citer sont choisies au hasard dans une liste suffisamment longue, et il nous serait facile de multiplier les exemples.

1° Nous rappellerons, en premier lieu, que l'économie rurale a été exploitée au début collectivement, et plus tard, pour autant que les terres n'étaient pas affermées à des bourgeois, par de grands propriétaires nobles. C'est en Angleterre et en Allemagne que cette variété d'entreprise capitaliste avait acquis, à partir du XVI^e siècle, une importance sans cesse grandissante, pour devenir, vers la fin du XVIII^e, la grande exploitation rurale telle que nous la connaissons aujourd'hui.

2° Pour ce qui est des entreprises industrielles, il faut citer en premier lieu l'exploitation de mines et l'industrie des forges auxquelles les grands propriétaires fermiers s'adonnaient très volontiers, et cela non en faisant valoir de simples droits

¹ P. Mischler, *Das deutsche Eisenhüttengewerbe*, 1, pp. 201 et suiv.

régaliens, des droits d'usufruit, mais en véritables entrepreneurs. Voici quelques données à l'appui de ce que j'avance, données par lesquelles je n'entends nullement épuiser le sujet. Un exposé d'ensemble de ces côtés fortement négligés du développement capitaliste n'existe pas encore. Celui qui voudrait l'entreprendre et le mener à bien comblerait une lacune fort regrettable.

En *Angleterre*, nous avons au XVe la « forge » de l'évêque de Durham, à Bedburn, dans Weardale; cette « forge » porte déjà un caractère nettement capitaliste, surtout par l'importance du personnel qui est y employé. En 1616, un courtisan conclut avec la corporation des fabricants d'aiguilles un marché pour la fourniture de fil de fer qui était sans doute produit dans ses possessions. En 1627, lord d'Acre obtient un brevet lui conférant le monopole de la fabrication d'un certain acier. A partir du XVIe siècle, certains propriétaires fonciers installent des usines destinées à travailler l'étain provenant de leurs mines. En 1690, de nombreux lords et gentlemen contribuent à la fondation de *The Mine Adventurers Co*, ayant pour objet l'exploitation de mines d'étain et de cuivre. De nombreux lords participent également, au début tout au moins, à l'exploitation de mines de charbon. L'organisation du travail dans les mines de houille en Angleterre, et surtout en Écosse, présente encore au XVIIIe siècle tous les caractères du servage ¹.

En *France*, les forges de la province de Nevers, contre de cette industrie, étaient restées, jusqu'au XVIIIe siècle, la propriété de l'ancienne noblesse foncière. C'est ainsi que Villemenant, appartenait aux Arnault de Lange et aux Château-Renard qui ont fondé au XVIe siècle des établissements importants. Ils avaient pour voisin le seigneur de Bizy qui exploitait également, dans ses domaines, une forge et un haut-fourneau. Les forges de Demeurs appartenaient aux Gascoing, etc. (toutes ces exploitations sont devenues, au XVIIIe siècle, la propriété du banquier parisien Masson. Dans la France-Cornté on trouve également, parmi les maîtres de forges, de nombreux représentants de la vieille noblesse ².

Le fer était également travaillé, en partie du moins, dans les possessions des propriétaires fonciers : c'est ainsi que le chevalier F. C. de Blumenstein (1715) fait construire une fonderie tout près de son château ³ ; le duc de Choiseul exploite, vers la même époque, une fonderie d'acier ⁴, tandis que le seigneur de Montroger exploite une usine fabriquant du fer blanc ⁵, etc.

Les nobles français prenaient une part très active à l'exploitation des mines de charbon. Henri II accorda le monopole d'exploitation à François de la Roque, seigneur de Roberval; ce monopole passa à Claude Grizon de Guillien, seigneur de Saint-Julien, et à d'autres seigneurs. Louis XIV conféra au duc de Montauzier le droit d'exploiter pendant 40 ans toutes les mines de charbon, à l'exception de celles de Nevers. Le régent investit du droit d'exploitation de mines une société au nom de Jean Gobelin, sieur de Jonquier. Mais les nobles ne possèdent pas seulement le *droit* d'exploitation : ils exploitent effectivement. Sous le règne de Louis XIV, le duc de Noailles commence à exploiter une mine dans le duché de Bournonville; le duc d'Aumont en fait autant dans le Bourbonnais; une mine est exploitée par le duc

¹ *Jars, Voyages métallurgiques*, 1, pp. 190 et suiv.

² G. Martin, *La grande industrie sans Louis XV*, pp. 115 et suiv.

³ *Ibidem*, p. 110

⁴ *Ibidem*, pp. 214 et suiv.

⁵ *Ibidem*, pp. 115 et suiv.

d'Uzès, tandis que le duc de la Meilleraie commence l'exploitation des gisements de Giromagny ¹.

Dans la seconde moitié du XVIII^e siècle, le nombre de nobles qui obtiennent le droit d'exploiter des mines (de houille), soit dans leurs propres possessions, soit ailleurs, augmente considérablement. Citons, entre autres, les princes de Croy et de Beauvilliers; les ducs de Chaulnes et de Charos; les marquis de Mirabeau, de Lafayette, de Cernay, de Villepinte, de Balleroy, de Foudras, de Luchet de Traisnel, de Gallet, de Mondragon; les comtes de Flavigny, d'Entraigues; le vicomte de Vésins; le baron de Vaux, le chevalier de Solages.

Même tableau en *Allemagne* et en *Autriche*. Les hommes à la tête des exploitations minières sont, au début, tous nobles et, pendant la période de transition à l'exploitation capitaliste (XVI^e siècle), en majorité nobles. C'est ainsi que parmi les « maîtres et administrateurs de la donation impériale de Saint-Kathrein » (mines de mercure d'Idria) on trouve (années 1520-1526) les personnages suivants : Gabriel comte d'Ortenburg, Bernard von Cles, le cardinal-évêque de Trente, Hans von Auersberg, le seigneur de Schönberg, Sigm. von Dietrichstein, les barons de Hollenberg et de Finkenstein. Les documents datant de 1536 donnent les noms suivants: Hans Jos. von Egg, Franz von Lamberg zu Stein, Niclas Rauber baron de Plankenstein, Niclas baron de Thurn. Un document de 1537 mentionne : Anton baron de Thurn, Wolf baron d'Auersperg, Leouh. von Siegsdorfer. Enfin, des documents datant de 1569 et de 1574 parlent de Hans von Gallenberg, Franz Wagen von Wagensberg, Georg comte de Thurn zu Kreuz, Herward von Hohenburg, etc.

A côté de ces nobles, on voit déjà surgir des marchands de Salzbourg, de Pette, de Saint-Veit, de Villach. Il convient de noter toutefois qu'alors même qu'elle n'était pas assurée directement par des nobles, l'exploitation minière ne s'en trouvait pas moins sous la surveillance de ceux-ci qui lui imprimaient leur cachet et leurs tendances. Nous en avons un exemple classique dans les conflits entre les administrations et les fermiers, dans le genre de celui qui s'est déroulé au XVI^e siècle dans les mines de Schwaz.

« Le fermier visita à Schwaz toutes les fosses de mines et prétendit assumer la direction de toute l'exploitation et de décider sans appel dans toutes les occasions. Les administrateurs s'y opposèrent. Mais le fermier invoqua un ordre du souverain. Nous voyons ici les dernières traces de la conception seigneuriale de l'exploitation minière » ².

L'industrie du fer en Allemagne est, pour une bonne part, redevable de sa transformation capitaliste à l'esprit d'entreprise de certains grands propriétaires fonciers. C'est ainsi qu'au XVI^e siècle les comtes Stolberg favorisent activement la fondation de forges, de fonderies, etc. C'est également au XVI^e siècle que le comte Wolfgang fonde les forges de Königshof, fait d'Iselburg le centre de l'industrie sidérurgique, crée la première fonderie de laiton, etc. Il a pour rival son voisin, le comte Julius von Braunschweig-Lüneburg. Un exemple très instructif nous est offert par les forges de Gittelde, dans le Harz, dont nous possédons les comptes pour la période s'étendant de 1578 à 1849. L'industrie sidérurgique de la Styrie conserve également pendant des

¹ G. Martin, Louis XIV, p. 318.

² St. Worms, *Schwazer Bergbau*, p. 37.

siècles le caractère d'une exploitation seigneuriale ¹, et c'est un fait connu que l'industrie minière de la Silésie est restée, jusqu'en ces derniers temps, entre les mains de gros propriétaires fonciers.

En *Suède*, un grand nombre de mines ne furent au début que de simples dépendances de grandes exploitations rurales. Le propriétaire faisait travailler ses mineurs dans les mêmes conditions que ses ouvriers agricoles. Aujourd'hui encore, malgré la séparation qui s'est opérée entre mines et économie rurale, le lien de dépendance que nous avons signalé subsiste à Dannemora.

3° L'industrie textile s'est également édifiée sur une base capitaliste, à l'abri de la grande propriété rurale.

Pour ce qui est de *l'Angleterre*, le meilleur connaisseur de l'histoire de l'industrie textile résume ainsi son jugement : « Les grands éleveurs de moutons étaient en même temps fabricants de drap, ils transformaient eux-mêmes en drap la laine qu'ils obtenaient ². » C'est dans les mêmes conditions que les propriétaires fonciers anglais fabriquaient de la soie.

En *France*, les propriétaires fonciers érigeaient dans leurs domaines des tissages pour la transformation de la laine de leurs troupeaux ou des cocons de leurs vers à soie ³. Voici quelques exemples se rapportant au XVIII^e siècle :

Le marquis de Caulaincourt crée une « Manufacture de mousselines et de gazes de soie »; le marquis de Louvencourt exploite à Longpré une manufacture de toiles; le marquis d'Hervilly possède, tout près de son château, un tissage de toiles; la duchesse de Choiseul-Gouffier possède une filature de laine à Heilly; la comtesse de Lameth fait distribuer 100 rouets à Hénencourt. Le sieur Gaulme possède, dans le voisinage de son château de Bas, une manufacture de draps fins; M. de Ramel fabrique également des draps; le baron de Sumène est propriétaire d'une filature de soie; le marquis d'Hervilly d'une manufacture de linge de table; le sieur du Sel des Monts d'une manufacture de laine; les seigneurs Requin et Desbois possèdent une manufacture de laine et de chanvre; le sieur Marie de Perpignan une manufacture de tapis; Ch. Pascal de Carcassonne une manufacture de draps fins, etc. Le nombre d'industries textiles appartenant à des nobles était très élevé en France au XVII^e siècle.

Si la grande industrie, et pins particulièrement l'industrie textile, a pris un grand développement en Bohême au cours du XVIII^e siècle, ce fut grâce aux aristocrates qui, encouragés par l'exemple donné par le président de la province, le comte Joseph Kinsky, se sont décidés à créer des industries dans leurs domaines. Dès 1782, le comte Kinsky pouvait faire part à l'impératrice de l'« heureuse nouvelle » qu'un grand nombre de seigneurs de Bohême, entre autres le comte Waldstein, le prince Lobkowitz, le comte Bolza « se montraient tout disposés » à favoriser l'industrie dans leurs possessions. A en croire cependant le citoyen d'une ville industrielle bourgeoise : « il manquait à la plupart de ces établissements créés par la noblesse un ressort intérieur susceptible d'assurer leur vitalité. Mais en il fut tout autrement, lorsque Joh. Jos. Leitenberger (1730-1802), fils d'un petit fabricant de teintures »... etc.

¹ Beck, *Geschichte des Eisens*, II, pp. 620 et suiv.

² W. J. Ashley, *Woollen Industry*, 80.

³ Martin, *Louis XV* (1900), p. 199.

4° L'industrie du verre jouissait d'une grande faveur auprès des grands propriétaires fonciers, parce qu'elle offrait une excellente occasion d'utiliser leurs réserves de bois. En France, la fabrication du verre était presque un monopole de la noblesse : d'où les « gentils-hommes verriers ». Les roturiers avaient besoin de privilèges particuliers pour s'adonner ou s'intéresser à cette industrie. Aussi est-il inutile de citer ici la longue liste des fabricants de verre aux noms nobiliaires. Ce qui est vrai de la France l'est également de beaucoup d'autres pays, et ce qui est vrai de l'industrie du verre l'est également de

5° L'industrie de la porcelaine qui était, pour la plus grande partie, exploitée par des nobles.

Si ces deux dernières industries permettaient aux propriétaires fonciers l'utilisation de leurs bois, il en est d'autres telles que

6° les moulins à blés et les fabriques de papier qui leur permettaient d'utiliser leurs cours ou chutes d'eau.

Et nous ne parlons pas d'un grand nombre d'industries secondaires, fondées par des nobles soucieux de tirer parti de toutes les matières premières et de toutes les ressources naturelles que leur offraient leurs domaines. Mentionnons seulement qu'un grand nombre d'industries ont été créées uniquement dans le but d'utiliser le combustible, bon marché, tel que la tourbe, etc. ¹.

En résumé : un peu partout, dans toutes les branches de la vie économique de l'Europe, nous voyons le seigneur féodal contribuer à la constitution du capitalisme, ce qui suffirait déjà, à défaut d'autres données, à nous autoriser à le considérer comme un type spécial de l'entrepreneur de la période capitaliste à ses débuts. Et ce qui vient encore confirmer cette première impression, c'est le fait que le capitalisme colonial est, lui aussi, en grande partie d'origine féodale, une création de grands propriétaires fonciers. C'est ainsi que l'organisation économique que les Italiens ont introduite dans le Levant était conçue selon le modèle du système féodal. Le plus souvent il n'y avait qu'à changer de maître, qu'à mettre un seigneur « franc » à la place du seigneur turc. Les villes elles-mêmes étaient exploitées comme des propriétés foncières : les conquérants italiens répartissaient, en effet, entre eux, comme s'ils étaient leurs sujets, tous les artisans de la ville. Le système tout entier reposait sur le travail imposé, forcé.

C'est au système féodal qu'Espagnols et Portugais ont emprunté au XVI^e siècle la forme sous laquelle la population américaine a été livrée aux entrepreneurs coloniaux qui, au point de vue économique, se comportaient dans le Nouveau-Monde comme de véritables seigneurs, comme les grands propriétaires fonciers de l'Ancien Monde : les Portugais parlaient de *Kapitanias* et de *Sesmarias*, les Espagnols d'*Encomiendas* et de *Repartimientos*. Il va sans dire que le servage et, plus tard, l'esclavage pur servaient ici de base à l'organisation du travail. Et ceux qui possédaient des mines et des plantations étaient des seigneurs féodaux qui n'avaient rien à envier à ceux d'Europe.

On peut en dire autant des premiers entrepreneurs auxquels fut livrée l'exploitation des États du Sud de l'Amérique du Nord. En disant cela, nous pensons au lord

¹ Pour la France, voir p. ex. P. Boissonade, *Organisation du travail en Poitou*, I, p. 120.

Delaware qui fut le principal associé de la « Virginia C^o of London » (fondée en 1606); au lord Baltimore, le « fondateur » du Maryland, dont la rapacité n'est plus contestée par personne; aux huit propriétaires auxquels, en 1663, fut livré le pays compris entre le Virginie et le Floride («Carolina») et parmi lesquels figurent le duc d'Albermarle, le comte de Clarendon, sir William Berkeley, et surtout lord Shaftesbury. Tous ces nobles lords fondèrent des entreprises essentiellement féodales, à base d'esclavage. Et l'on sait que les planteurs des « États nègres » ont maintenu à leurs exploitations ce caractère mi-féodal jusqu'à l'époque de la guerre civile. C'est seulement après cette guerre que l'esprit du « southern gentleman » fut éliminé et remplacé par l'esprit bourgeois et marchand. C'est alors seulement que prit fin la tentative de « maintenir par la contrainte et au nom de la tradition un système d'exploitation au profit de grands seigneurs et de leurs petits imitateurs, et cela au sein d'une communauté de marchands et de fermiers, d'artisans et d'ouvriers salariés jouissant d'une liberté légale » ¹.

3) - *Les fonctionnaires d'État*

[Retour à la table des matières](#)

On pourrait définir l'État moderne comme une gigantesque entreprise capitaliste dont les dirigeants auraient pur but principal d'« acquérir », c'est-à-dire de se procurer le plus d'or et d'argent possible. Or, depuis que les conquêtes et les découvertes des Espagnols ont transformé la mentalité des princes, depuis que la découverte de l'Inde a élargi leur horizon, les États européens, surtout les États maritimes, se sont lancés dans une politique destinée à leur assurer une part de butin aussi grande que possible, et c'est cette politique qui marque le début de l'orientation capitaliste des États.

Mais, même indépendamment de toute velléité de conquête, en dehors de tout attrait exercé par les nombreux Eldorados qui se sont ouverts aux convoitises des princes, ceux-ci devaient être constamment obsédés par des préoccupations d'argent, dont ils avaient besoin soit pour faire face aux dépenses immédiates de l'État, soit pour maintenir et contribuer au développement de l'économie nationale. La proposition dans laquelle Colbert a résumé toute la politique mercantiliste : « Tout le monde, je crois, sera d'accord pour reconnaître que la grandeur et la puissance d'un État se mesurent uniquement par la quantité d'argent qu'il possède », résumerait tout aussi bien l'esprit de l'entreprise capitaliste, si les mots « quantités d'argent » étaient remplacés par « taux du profit ».

Mais ce n'est pas à tout cela que je pense en rangeant les fonctionnaires d'État dans la catégorie des entrepreneurs des premières phases du capitalisme. J'aurai encore à m'occuper de la politique ayant pour objectif de faire rentrer le plus d'argent possible dans les caisses de l'État. Ce sera alors de l'examen des sources qui ont donné naissance à l'esprit capitaliste; et je montrerai alors que les règles qui ont présidé à la politique mercantiliste ont contribué à faire mûrir chez les sujets des germes dont est né l'esprit capitaliste.

¹ Th. Vogelstein, *Organisationsformen der Eisenindustrie und Textilindustrie in England und Amerika*, p. 91.

Ici je veux seulement montrer que parmi les représentants de l'esprit d'entreprise capitaliste figurent le prince lui-même et ses commettants. Ce qu'un homme intelligent a dit de Gustave Vasa, roi de Suède, s'applique à tous les princes d'ancien régime ayant joué un rôle plus ou moins important dans l'histoire : « Il était le premier entrepreneur de sa nation; de même qu'il a su tirer du sol suédois les trésors métalliques qu'il renfermait et les mettre au service de la couronne, de même il a montré à ses marchands le chemin qu'ils devaient suivre, et il l'a fait, non seulement en concluant des traités de commerce et en décrétant des droits de douane, mais encore en pratiquant le commerce maritime pour son propre compte. Tout émanait de lui ».

Il faudrait écrire un livre pour exposer en détail l'activité qu'ont déployée les princes modernes, en tant que fondateurs d'industries capitalistes et d'autres branches d'économie, depuis le moyen âge jusqu'à nos jours. Les principales manifestations et les résultats essentiels de cette activité sont d'ailleurs connus. Il nous suffit de les avoir seulement rappelés ici, et je me contenterai d'indiquer en quoi me paraît résider l'importance particulière et le rôle spécial de l'activité entreprenante des États, quels sont les traits caractéristiques du fonctionnaire d'État considéré comme entrepreneur capitaliste.

Disons avant tout que le plus souvent, sinon toujours, l'État en tant qu'entrepreneur eut à exercer son activité sur un terrain vierge, qu'il fut dans la plupart des cas pionnier et initiateur. Ce rôle de l'État a été fort bien résumé par un ministre des finances allemand qui disait que le développement des manufactures exige de l'intelligence, de la prudence, de la réflexion, des frais et des rétributions; « c'est l'État qui est seul capable de satisfaire à ces exigences; le marchand s'en tient à ce qu'il a appris et à ce dont il a l'habitude. il ne se soucie pas des avantages généraux de sa patrie ». Cette seule phrase vaut des volumes; bien qu'écrite par le ministre d'un État qui était fort arriéré à l'époque dont il s'agit, elle s'applique, dans une mesure plus ou moins grande, à de nombreuses branches de la vie économique au début de l'ère capitaliste. On se demande ce qui serait advenu de l'industrie minière dans un grand nombre de pays, si le prince n'était pas intervenu à temps pour tirer le char du marais dans lequel il était enfoncé. Qu'on se rappelle l'histoire de l'industrie minière dans le région de la Ruhr. « Les fouilles sans plan et sans programme, telles qu'elles ont été pratiquées pendant des centaines d'années, jusqu'au milieu du XVIII^e siècle, ne pouvaient naturellement donner aucun résultat. Par l'organisation minière de la Marche de Clèves, l'État se chargea en 1766 de l'exploitation technique et économique des mines. Le tuteur entreprit l'éducation de l'enfant privé de direction ».

Et il en fut de même dans des milliers d'autres cas.

Mais ce n'est pas seulement par le fait même de son activité d'entrepreneur, c'est encore par la manière dont il exerçait cette activité que l'État exerça une influence considérable sur le développement d'ensemble du capitalisme. Les entreprises de l'État étaient toujours d'une grande envergure, surtout en ce qui concerne l'organisation extérieure. A des époques de pénurie de capitaux, l'État seul disposait des sommes, souvent considérables, que nécessitaient la fondation d'une entreprise et sa mise en marche. Qu'on songe aux grandes entreprises de transport qui, jusqu'au XIX^e siècle, n'ont pu être fondées que grâce aux capitaux fournis par l'État, aux grands chantiers de construction, etc.

L'État disposait, en outre, d'un appareil d'organisation sans égal. Qu'on se replace par la pensée aux époques de pénurie de personnel compétent et qualifié, si l'on veut

se faire une idée de la supériorité que conférait à l'État son corps de fonctionnaires prêts à assumer toutes les charges qui pouvaient se présenter et capables de s'en acquitter d'une façon satisfaisante, alors que les entrepreneurs avaient encore à former leur état-major de dirigeants et de surveillants.

Mais l'entreprise de l'État possédait encore sur l'entreprise privée une supériorité morale. Le prince était à peu près la seule personne capable d'entrevoir l'avenir et de concevoir et d'exécuter des projets à longue échéance, aux conséquences éloignées. Si l'efficacité et la solidité d'une entreprise ont pour conditions essentielles une claire vision de l'avenir et une grande persévérance morale, on peut dire qu'au début de l'époque capitaliste l'État était seul capable de satisfaire à ces conditions.

Et qui encore aurait pu se comparer aux dirigeants de génie des États modernes par la force créatrice des idées, par l'ampleur des connaissances, par la tournure d'esprit rigoureusement scientifique? Nulle part on ne trouvait alors autant de génie que dans les palais de gouvernements. C'est que les talents ne se tenaient pas encore éloignés, à l'époque dont nous parlons, de l'administration de l'État. Je ne parle sans doute que des princes de première grandeur et de leurs hommes d'État et fonctionnaires auxquels ils savaient communiquer un peu de leur génie; mais les uns et les autres furent tellement nombreux qu'ils apparaissaient dans l'histoire comme un phénomène presque normal. Parmi les Français de l'époque de Colbert, il n'y avait pas d'homme plus doué que lui, même au point de vue de l'entreprise capitaliste¹; et sous Frédéric le Grand, qui aurait pu se comparer au baron von Heinitz, le créateur de l'exploitation minière dans la Haute-Silésie ?

Certes, à mesure que le capitalisme évoluait, les défauts de l'entreprise étatique, et notamment sa lourdeur, sa lenteur, sa tendance au bureaucratisme, devenaient de plus en plus évidents. Mais il n'en fut pas de même au début de l'ère capitaliste : alors le fonctionnaire apparaissait comme le seul type d'entrepreneur possible, comme étant seul en possession des qualités morales et intellectuelles susceptibles d'assurer à une entreprise durée, solidité et fonctionnement efficace.

4) - *Les spéculateurs*

[Retour à la table des matières](#)

Ici nous voulons parler d'un type spécial d'entrepreneur capitaliste : des fondateurs et directeurs d'entreprises de spéculation. Le spéculateur apparaît sur la scène au moment où l'auteur d'un projet se procure les moyens pécuniaires dont il a besoin pour réaliser son idée, c'est-à-dire (et nous avons déjà insisté sur ce point) au moment où il se produit un rapprochement entre ce que j'appellerai, faute de meilleur terme, l'« industrie » des projets et l'entreprise : vers la fin du XVII^e siècle. Nous apprenons, en effet, qu'à cette époque les auteurs de projets commencèrent à trouver bon accueil auprès des possesseurs de capitaux et que l'entente entre les uns et les autres eut pour effet la « fondation » d'un grand nombre d'entreprises auxquelles nous ne saurions donner de meilleur nom que celui d'entreprises de spéculation. Defoe, auquel nous devons déjà plus d'un renseignement précieux, nous renseigne encore sur ce point de la manière pittoresque qui lui est propre :

¹ Cf. Levasseur, *Histoire de l'Industrie*, 1, pp. 246 et suiv.

« On n'entend malheureusement que trop de réclames tapageuses vantant toutes sortes de nouvelles découvertes, inventions et machines, dont on exagère outre mesure la valeur et dont on promet monts et merveilles, à la condition qu'on réussisse à trouver les sommes qui nécessitent leur réalisation. Toutes ces inventions illusoires ont excité l'imagination des gens crédules à un point tel que des hommes entreprenants n'ont pas hésité à exploiter ce semblant d'espoir pour former des sociétés, élire des comités, nommer des employés, émettre des actions, installer une comptabilité et se procurer de grands capitaux; ayant ainsi donné corps à une entité vide, ils ont incité pas mal de gens à échanger leur argent contre des actions, c'est-à-dire contre un nouveau néant. Et lorsque les inventeurs crurent avoir poussé leur plaisanterie suffisamment loin, ils se retirèrent du jeu, laissant le nuage crever tout seul et les pauvres acheteurs se débrouiller par leurs propres moyens, se chamailler entre eux ou s'adresser à la justice pour les départager au sujet des bilans, des transferts ou de tel autre os à ronger que l'astucieux inventeur a jeté à leurs convoitises, pour pouvoir ensuite rejeter sur eux-mêmes la faute de l'insuccès. C'est ainsi que les actions baissent d'abord progressivement, et heureux celui qui a réussi à vendre les siennes à temps, avant qu'elles aient atteint la valeur de quelques pièces de monnaie de billon. J'ai vu des actions de banques, de patentes, de machines et d'autres entreprises monter, à force de réclame et parce qu'elles étaient soi-disant patronnées par un personnage considérable, jusqu'à 100 livres par action, pour descendre ensuite à 12, 10, 9, 8 livres et finalement ne plus trouver d'« acheteur », ce qui fut la cause de la ruine de nombreuses familles. Je pourrais citer, à titre d'exemples, sans m'écarter de la vérité et sans faire du tort à certaines personnes en apparence coupables, telles manufactures de toiles, telles usines de salpêtre, telles mines de cuivre, tels appareils de plongeur, etc. Je pourrais m'attarder à ce sujet et révéler toutes les supercheries et tous les mauvais tours auxquels ont recours des spéculateurs en bourse, des constructeurs de machines, des détenteurs de brevets, des comités, ainsi que ces pitres de bourse qu'on appelle courtiers, mais je n'ai ni assez de temps ni assez de bile pour ce genre de travail. Mais tous ceux qui ne veulent pas se laisser dépouiller de leur fortune par ces faux inventeurs reconnaîtront facilement qu'il s'agit d'une entreprise suspecte lorsque les personnes qui viendront leur en parler commenceront par ces mots : « Avant tout, j'ai besoin de votre argent ». Et ici je pourrais raconter une amusante histoire concernant un marchand de brevets et dans laquelle j'ai joué moi-même le rôle d'un personnage mystifié; mais je préfère la réserver pour une autre occasion ».

Mais alors même que nous n'aurions pas cette confirmation explicite émanant d'un bon connaisseur de son temps, il nous serait facile de montrer que l'époque dont nous nous occupons et, dans une mesure encore plus grande, les premières décades du XVIII^e siècle ont été une « période de fondation » de grand style, la première, à ma connaissance, qui ait été caractérisée par une véritable épidémie de fondation de nouvelles entreprises capitalistes, notamment en France et en Angleterre. C'est l'époque de la « fièvre du Pacifique » en Angleterre, du système de Law en France : ce sont là les deux entreprises les plus connues, parce que les plus considérables, mais il ne faut pas oublier qu'à côté de ces entreprises de spéculation vraiment gigantesques, il y eut une multitude d'autres « fondations » dont l'ensemble a justement imprimé à cette époque le cachet particulier que nous lui connaissons.

Pour bien comprendre le monde nouveau qui s'est alors révélé à l'humanité, il convient de se faire une idée bien précise de l'étendue et de l'orientation des efforts qu'a provoqués alors pour la première fois (et à titre d'exemple pour l'avenir) la fièvre de fondation. Les matériaux réunis par les commissions d'enquête officielles de l'époque nous offrent une mine abondante de témoignages authentiques, et nous possédons en outre un extrait de l'enquête anglaise dont Anderson dit qu'elle doit « servir d'exemple et d'avertissement à toutes les générations à venir »¹.

¹ Anderson, *Origin of Commerce*, III, pp. 91 et suiv.

En Angleterre, la première place revient naturellement à la fondation de la Compagnie du Pacifique. Celle-ci n'était au début qu'une des nombreuses compagnies coloniales qui existaient alors. Elle avait le monopole du commerce avec toutes les places de la côte orientale de l'Amérique, entre le fleuve « Aranoca » (Orénoque) et la pointe sud de la Terre de Feu, et avec celles de la côte occidentale, entre le Cap Horn et l'extrême-nord de l'Amérique. Elle avait reçu, en même temps, comme toutes les autres sociétés, pleins pouvoirs pour faire valoir son autorité.

Mais ce n'est pas en tant qu'entreprise de spéculation pure et simple qu'elle a exercé une influence puissante sur le développement du marché des capitaux et sur l'intensification de la fièvre de spéculation. Elle a servi avant tout à provoquer pour ainsi dire l'explosion d'une manie de fondations, restée latente jusqu'alors, et elle a obtenu ce résultat en amalgamant ses propres affaires avec les finances de l'État. Selon la coutume qui commençait alors à s'établir, elle s'est appliquée à assumer une partie de plus en plus grande de la dette publique anglaise, en transformant en capital social des emprunts pour une somme dépassant 30 millions de livres. Il en résulta (et c'est là que j'en voulais venir) que la plus grande partie de la fortune mobilière anglaise, qui était jusqu'alors représentée par des papiers portant des intérêts fixes, se trouva transformée en un capital à dividendes, accessible à l'agiotage. Pour avoir une idée de la passion de spéculation qui s'était alors emparée des milieux détenteurs d'argent, il suffit de jeter un coup d'œil sur les cours auxquels se faisait l'échange des valeurs à rentes. Lors du dernier remboursement, les actions ont été proposées et acceptées pour l'échange à 800 %. Vers la même époque (août 1720), la société a émis de nouvelles actions, au taux de 100 %, que les acheteurs s'arrachaient littéralement (avec un engagement de versement de 200 livres).

La passion du jeu que toutes ces opérations firent naître dans le public a été exploitée par des hommes d'affaires habiles pour la création (sur le papier d'abord) d'innombrables nouvelles entreprises.

De la longue liste de ces *bubbles* (bulles de savons), ainsi qu'on appelait ces fondations trompeuses, nous extrayons les dénominations suivantes :

Société de décatissage (1 200 000 livres).
Société Anglaise du Cuivre.
Société du Cuivre du pays de Galles.
Société Royale des Pêcheries.
Société des mines de fer d'Angleterre.
Société pour la fabrication des lames d'épée.
Société de tricotage.
Société ayant pour but d'amener l'eau fraîche à Liverpool.
Société ayant pour objet d'approvisionner Londres en poissons frais.
Société Commerciale d'Harburg.
Société de construction de navires à fréter.
Société d'encouragement à la culture du lin et du chanvre en Angleterre.
Société analogue pour de Pennsylvanie.
Société ayant pour objet l'amélioration du pays.
Société de la pêche à la baleine.
Société pour l'extraction du sel à Holyhead (2 millions de livres).
Société dite « La grande pêcherie ».
Société de prêts à la grosse aventure.
Société pour la colonisation des îles Bahama.

Société générale d'assurances contre l'incendie (1 200 000 livres).
 Société d'assurances contre les risques de Bourse (500 000 livres).
 Société d'assurance de Londres (3 600 000 livres).

En outre :

- | | | |
|----|----------|--|
| 12 | sociétés | pour l'exploitation de pêcheries |
| 4 | sociétés | pour l'extraction du sel |
| 8 | sociétés | d'assurances |
| 2 | sociétés | de remises (<i>Remittances of Money</i>) |
| 4 | sociétés | pour l'adduction d'eaux |
| 2 | sociétés | pour la fabrication de sucre |
| 11 | sociétés | pour la colonisation de pays américains ou pour le commerce avec ces pays |
| 2 | sociétés | de construction |
| 13 | sociétés | agricoles |
| 6 | sociétés | pour l'extraction d'huile |
| 4 | sociétés | pour l'amélioration de ports et redressement du cours de fleuves |
| 4 | sociétés | pour l'approvisionnement de Londres |
| 6 | sociétés | pour la fondation de manufactures de toiles |
| 5 | sociétés | pour la fondation de manufactures de soie |
| 15 | sociétés | pour l'exploitation des mines et la création d'établissements sidérurgiques. |

Enfin :

60 sociétés ayant les buts les plus divers: nettoyage de Londres (2 millions de livres), commerce de cheveux humains, guérison des maladies vénériennes, travail à procurer aux pauvres, création d'une grande pharmacie (2 millions de livres), découverte du *perpetuum mobile*, vente et achat de certaines marchandises (« certain commodities ») en Angleterre, construction de maisons dans toute l'Angleterre (3 millions de livres), monopole de pompes funèbre, etc. etc.

En tout, plus de 200 « fondations » au cours d'une seule année, à peu près autant qu'il en naît de nos jours au cours d'une année moyenne; c'est donc un chiffre énorme pour l'Angleterre d'alors. Cette liste des premières entreprises de spéculation de notre époque témoigne en outre d'une imagination extraordinairement riche.

Mais ce qui nous intéresse surtout, c'est « l'esprit » qui a donné naissance à tous ces plans et projets. En d'autres termes, ce que nous voulons essayer, c'est une description un peu plus exacte de ce qu'on appelle « esprit de spéculation » (pour autant qu'il est une manifestation de l'esprit d'entreprise capitaliste et non une simple passion du jeu), c'est l'analyse de l'organisation psychique propre au spéculateur.

Ce qui distingue nettement ces nouvelles formes de l'entreprise capitaliste de celles dont nous nous sommes occupés précédemment, c'est la circonstance que des forces psychiques tout à fait différentes de celles que nous avons connues jusqu'à présent président aussi bien à leur création qu'à leur maintien et à leur développement. C'est un rapport de puissance extérieur qui constitue la base des trois formes d'entreprise capitaliste que nous avons étudiées plus haut : les chefs de ces entreprises ne réussissaient, en dernière analyse, à réaliser leurs projets et intentions qu'en ayant

recours à des moyens de contrainte extérieurs, soit apparents, comme dans les expéditions de corsaires, soit invisibles ou dissimulés, comme dans les deux autres formes où c'était la puissance de l'État ou la puissance que les chefs d'entreprises possédaient dans l'État qui décidait du succès.

Ce qui donne un cachet particulier à l'activité du spéculateur, c'est le fait que la force qu'il utilise (du moins lors de la fondation de son entreprise) a sa source, non dans le milieu extérieur, mais en lui-même, dans la partie intime de sa constitution psychique : c'est, en effet, uniquement par la force de suggestion qu'il réalise ses plans. A la contrainte extérieure se substitue la contrainte intérieure. L'espoir prend la place, en tant que mobile, de la crainte ou de la peur.

Voici à peu près comment il accomplit son oeuvre. Il pense, avec toute la passion et toute la vivacité dont il est capable, à son entreprise dont il voit d'avance la réussite et l'heureux aboutissement. Il se voit déjà riche, puissant, admiré de ses concitoyens pour les actes glorieux qu'il a accomplis et que son imagination pousse aux extrêmes limites du vraisemblable. Il fera d'abord ceci, à quoi il ajoutera plus tard autre chose, il fera naître tout un système d'entreprises, il remplira la terre du bruit de ses exploits. Il ne rêve que de choses gigantesques. Il vit constamment comme dans une fièvre. L'exagération à laquelle il pousse ses idées accentue son état d'excitation et le maintient en mouvement incessant. Un lyrisme enthousiaste, tel est le trait dominant de sa nature. Et c'est parce qu'il possède une nature pareille qu'il est à même d'accomplir son plus grand exploit : il communique son enthousiasme à d'autres hommes qui se montrent prêts à l'aider à réaliser son projet. Lorsqu'il est vraiment un grand représentant de son espèce, il emploie toute son imagination d'artiste à faire défiler devant les yeux des autres des tableaux d'une beauté et d'une magnificence irrésistibles, destinés à donner une idée des merveilles qu'il se sent capable de réaliser, des heureux effets que l'accomplissement de son oeuvre aura aussi bien pour le monde entier que pour ceux qui contribuent à lui donner vie et corps. Il promet des montagnes d'or et sait rendre ses promesses vraisemblables. Il fouette les imaginations, éveille la foi. Il éveille aussi de puissants instincts qu'il sait tourner en sa faveur : il flatte avant tout l'amour du jeu et le met à son service. Il n'est pas d'entreprise de spéculation plus ou moins importante sans jeu de Bourse. Le jeu est l'âme, il est la flamme et entretient l'activité. « Eh bien ! dit Saccard, sans la spéculation (au sens que nous lui donnons ici), on ne ferait pas d'affaires, ma chère amie. Pourquoi diable voulez-vous que j'avance mon argent, que je risque ma fortune, si vous ne me promettez pas un bénéfice extraordinaire, un bonheur subit qui m'ouvre le ciel ? Avec la rémunération légitime et modérée du travail, avec l'équilibre raisonnable des travaux quotidiens, la vie est un désert d'une platitude désespérante, un marais dans lequel toutes les forces s'endorment et périssent ; mais laissez tout d'un coup un rêve surgir à l'horizon, promettez aux gens qu'ils gagneront cent sous en n'en risquant qu'un seul, donnez à toutes ces âmes assoupies la possibilité de courir après l'impossible, montrez-leur les millions qu'on peut gagner en l'espace de deux heures, en risquant, je le veux bien, de se casser le cou et les jambes..., et vous verrez aussitôt la course commencer, les énergies se décupler et la poussée devenir tellement violente que les gens, tout en croyant ne travailler que pour eux-mêmes, accompliront de grandes et belles choses, donneront la vie à des oeuvres durables. »

Créer un état d'âme, d'esprit : tel est le mot d'ordre. Et il va de soi que, pour atteindre ce but, tous les moyens sont bons, ceux surtout qui excitent l'attention, la curiosité, la passion d'achat. Le bruit devient une fin en soi.

Et la tâche du spéculateur est réalisée, son but est atteint, lorsqu'il a réussi à plonger le plus grand nombre de personnes possible dans un état d'ivresse dans lequel elles sont prêtes à souscrire à tous les moyens dont il a besoin pour mettre son entreprise sur pieds.

Plus le plan d'une entreprise est vaste, plus il est susceptible d'avoir d'effets d'ordre général, et plus il attire le spéculateur à l'ingéniosité duquel il offre des perspectives pour ainsi dire illimitées. C'est pourquoi les grandes entreprises bancaires, les grandes entreprises de commerce d'outre-mer, les grandes entreprises de transport (construction de chemins de fer, canal de Suez et canal de Panama) ont été de tout temps et restent toujours les objectifs préférés de l'esprit de spéculation.

5) - *Les marchands*

[Retour à la table des matières](#)

J'appelle marchands (en tant que représentants d'un type d'entrepreneur spécial) tous ceux qui ont transformé en entreprises capitalistes le commerce des marchandises et le commerce d'argent. Cette transformation s'est opérée, tout d'abord, à la suite de l'élargissement et de l'extension de petites exploitations ayant tous les caractères de l'artisanat. Cet agrandissement graduel, progressif, ce passage imperceptible d'une forme économique à une autre, « la différence quantitative devenant une différence qualitative », ont certainement dû être très fréquents (comme ils le sont encore de nos jours). Nombre d'artisans « negotiatores » se sont transformés avec le temps en entrepreneurs capitalistes : ce furent les marchands de laine de Florence, les « tradesmen » anglais, les marchands français, les merciers juifs. Sans doute, pour qu'une pareille métamorphose pût s'accomplir, il fallait toute une série d'heureuses circonstances. Mais celles-ci ne nous intéressent pas ici, où nous tenons tout simplement à constater la fréquence de cette métamorphose. Et je dis « fréquence », sans pouvoir donner à ce sujet une précision quantitative quelconque qui échappe complètement à nos moyens d'investigation.

Mais les marchands sont devenus entrepreneurs capitalistes par d'autres moyens encore, et notamment par leur infiltration dans le domaine de la production des biens. Dans certains cas, qui comptent parmi les plus importants et numériquement les plus fréquents, les choses se passaient ainsi - des gens faisaient aux travailleurs manuels (artisans ou petits propriétaires paysans) des avances qui atteignaient un montant tel que les débiteurs, incapables de s'en acquitter, tombaient au rang d'ouvriers salariés d'une entreprise capitaliste. C'est là une des modalités les plus importantes de la « commandite ». Nous avons vu ailleurs que les bailleurs de fonds qui fournissaient aux artisans de l'argent, afin de leur permettre de continuer leur production, appartenaient à des couches sociales très différentes. Mais ils ne devenaient « commanditaires » à proprement parler, c'est-à-dire entrepreneurs capitalistes, que s'ils étaient déjà eux-mêmes hommes d'affaires. Dans certains cas, c'étaient des « collègues » plus riches qui devenaient la « Providence » d'artisans appauvris.

Citons quelques exemples : A Pise, « l'Arte della Lana » défend, au XIV^e siècle, de confier à l'« ouvrier » plus de 25 livres en ville, plus de 50 à la campagne. Il est défendu aux « lanaiuolo » de la ville de Pise de faire travailler contre salaire dans des

ateliers autres que ceux où ils travaillent eux-mêmes. - Le registre de la corporation des tondeurs de laine en Angleterre accuse pour l'année 1537 un prêt de 100 livres et un autre de 50 livres que des artisans plus riches ont consentis à des artisans plus pauvres. Ces prêts ont donné lieu à de nombreuses controverses dont il résulte (lue les artisans pauvres étaient obligés de s'acquitter de leur dette en travaillant pour les prêteurs. - En 1548, une loi anglaise défend aux membres riches de la corporation du cuir d'approvisionner leurs collègues plus pauvres en matière première. En 1549-50 cette loi a été abrogée, parce que, disait l'exposé des motifs, le maintien de cette interdiction aurait porté un grave préjudice aux affaires. - En France, même situation à la même époque : chapeliers pauvres dépendant de chapeliers riches.

Mais c'étaient le plus souvent des marchands, des intermédiaires en particulier, qui subventionnaient les artisans. Ce phénomène était tellement fréquent qu'il apparaissait presque normal, et sa fréquence avait frappé les historiens à un point tel qu'ils ont simplifié le problème de la naissance du capitalisme en expliquant celle-ci par l'« invasion du capital commercial » dans la sphère de la production (Marx). Ce livre se propose précisément de montrer tout ce que cette explication a d'insuffisant et d'inadéquat. Mais il est incontestable que des marchands sont devenus dans un grand nombre de cas chefs et directeurs d'entreprises de production. Les industries dans lesquelles ce phénomène s'est produit avec le plus de fréquence sont :

1° l'industrie textile : à partir du XVI^e siècle, peut-être même avant cette époque, les membres de la corporation Calimala, c'est-à-dire les marchands drapiers, les « Clothiers », les marchands de soie d'une part, les marchands bonnetiers d'autre part, subventionnent presque dans tous les pays des artisans;

2° les mines et les forges, pour autant qu'elles ne sont pas exploitées par de grands propriétaires fonciers;

3° la bijouterie (fabricants de chapelets et objets de piété en général);

4° l'industrie du vêtement : dans toutes les grandes villes, les marchands d'habits (Juifs pour la plupart) se sont, à partir du XVII^e siècle au plus tôt, transformés en « confectionneurs ».

Pour connaître l'esprit de ces hommes nouveaux qui se sont élancés en sourdine à la conquête du monde, nous ferons bien d'examiner la manière dont l'esprit « marchand » s'est manifesté tout d'abord et à l'état le plus pur dans le commerce et dans l'entreprise de trois peuples : les Florentins, les Écossais et les Juifs.

a) Les Florentins (I).

La manière de faire des Florentins dans le Levant (qui nous intéresse ici en premier lieu) se distingue nettement de celle des Vénitiens, des Génois et des Pisans. Alors que les autres villes font la guerre, Florence « fait du commerce ». Celles-là s'appuient sur une forte armée, sur une puissante flotte. Les Florentins, au contraire, ne possèdent, même pendant la période la plus florissante de leur commerce, aucune flotte, à peine une flotte marchande digne de mention. Ils chargeaient leurs marchandises sur des navires étrangers qu'ils affrétaient, et lorsqu'ils avaient besoin de protection, ils louaient des galères provençales ou génoises. Ils préféraient, autant que possible, éviter et tourner les dangers : ils faisaient leurs voyages autant que possible par terre et ne s'arrêtaient pas devant de longs détours pour échapper aux corsaires

dans l'Archipel ou aux navires des nations rivales. C'est à d'autres moyens qu'ils devaient leurs succès en pays étrangers : a) à l'argent : plus que chez les autres peuples, le commerce des marchandises des Florentins est étroitement lié, et dès le début, à des affaires de banque qui ont d'ailleurs toujours formé la principale branche de l'activité commerciale des Florentins; b) à des traités : lire chez Pagnini la longue liste des traités de commerce habiles et avantageux que les Florentins ont réussi à conclure; c) à leur compétence commerciale : nous en avons une preuve dans les célèbres Traités de Balducci (Pegolotti) et d'Uzzano qui formaient la source à laquelle les marchands de l'époque puisaient leurs connaissances relatives à la technique et à la géographie commerciales; Pagnini voit avec raison dans ces Traités une « preuve de l'expérience et de la compétence de nos marchands » (« prova della perizia de ¹ nostri mercanti »). Ils viennent derrière les nations belliqueuses; lorsque celles-ci sont épuisées, ils viennent prendre leur place. Lorsque les autres ont réussi par leur attitude grossière à s'aliéner la faveur des sultans, les Florentins viennent au moment voulu apporter à ceux-ci des cadeaux d'argent et des promesses, afin de se faire bien voir. « Les Florentins attendaient en silence le moment où les Vénitiens, épuisés, seraient obligés de cesser de faire la guerre aux Osmands. C'est pourquoi ils faisaient tout leur possible pour empêcher cette guerre (1463) de devenir une affaire commune à l'Occident tout entier; et pour s'y soustraire, ils alléguaient au pape Pie II l'impossibilité où ils se trouvaient de rappeler rapidement leurs galères commerciales et leurs marchands qui se trouvaient en Turquie... » Entre-temps, ils tâchaient de gagner les faveurs du sultan, « siégeaient dans ses conseils, célébraient par de joyeux banquets ses victoires, et surent le persuader de leur importance, en tant que nation commerciale, au point d'exciter la jalousie et la colère non seulement des Vénitiens, mais aussi des Génois de Péra et d'autres Italiens dans le Levant. Et pour rendre durable la prépondérance ainsi acquise, ils pratiquaient la baisse des prix... » etc. Lorsque les Vénitiens offrirent à la Seigneurie de faire en commun la guerre aux Turcs et de rompre les relations commerciales avec eux, celle-ci répondit qu'il lui était impossible de renoncer « au dernier voyage projeté, en vue duquel une grande quantité de drap a été fabriquée et beaucoup de marchandises ont été achetées (!) ».

On conçoit qu'une pareille attitude devait souvent comporter (lorsque l'intérêt commercial l'exigeait) des compromis au préjudice de la dignité personnelle. C'est ainsi qu'à Chypre nous voyons les Florentins se faire passer pour des Pisans, pour profiter de la réduction de 2 % sur les droits d'entrée dont jouissaient ces derniers, en tant que nation privilégiée; en revanche, ils ont dû accepter les impôts considérables et le traitement plutôt humiliant que leur infligeaient les Pisans. (Dans la suite, Pegolotti, le facteur (!) des Bardi et des Peruzzi, réussit à obtenir le même traitement que les Pisans). Peuple de commerçants pacifiques qui finit par s'acheter un port, lorsqu'il peut l'avoir à un bon prix, après avoir acheté également Pise. Cet événement, qui caractérise on ne saurait mieux la mentalité des Florentins, se produisit en 1421.

Le moment fut alors des plus favorables : « Lorsque le doge Tommaso da Campofregosa, de Gênes (cette dernière ville venait de s'emparer - ce fut peu de temps avant que Pise fût tombée entre les mains de Florentins - par force des deux ports : Porto Pisano et Livorno) eut grand besoin d'argent pour se défendre contre ses ennemis, les Florentins lui en offrirent, à la condition qu'il leur cédât les deux ports, et le marché fut conclu le 27 juin 1421 contre la somme de 100.000 florins ». La navigation des Florentins laissait d'ailleurs beaucoup à désirer à cette époque-là : vers 1500, leurs relations commerciales étaient encore assurées pour la plus grande partie par des

¹ Cf. Heyd, *op. cit.*

navires étrangers, lorsqu'elles ne se faisaient pas (et c'était le cas le plus fréquent) par terre. On sait que les marchands de laine et les banquiers sont de mauvais navigateurs. Toutes les entreprises de navigation sont, et étaient surtout à l'époque qui nous occupe, plus ou moins des entreprises de piraterie; et rien n'était plus étranger au tempérament du Florentin que cette dernière pratique. C'est ce qui distingue si nettement leur manière de commercer de celle des villes voisines. « En jetant un coup d'œil sur les relations qui existaient entre Florence et l'Égypte, on constate l'absence complète de conflits du genre de ceux qui caractérisent la manière de commercer des autres nations. Ici tout semble se passer pacifiquement, sans heurts ni violences » (Heyd).

Ce qui est vrai du commerce, l'est également de l'industrie : la célèbre industrie du drap florentine, qui est peut-être la première industrie ayant une organisation vraiment capitaliste, est née du commerce de la laine, c'est-à-dire d'un commerce essentiellement capitaliste.

La vie publique de cette ville ne fait que refléter l'esprit mercantile de ses citoyens. Qu'on se rappelle les souffrances que les Florentins ont fait endurer à leurs grands hommes, la ladrerie avec laquelle ils ont traité leurs grands artistes!

Rien d'étonnant si le gouvernement de la ville était passé, dès le XIV^e siècle, aux mains de marchands de laine et de banquiers. Et ce qui achève de caractériser la mentalité des Florentins, c'est qu'ils ont fini par élever une famille de marchands d'argent à la dignité d'une dynastie princière et par lui confier le gouvernement politique de la Cité.

b) - Les Écossais.

Par leur manière de commercer, les Écossais sont les Florentins du Nord (le fait que les Écossais présentent, dans leur structure mentale, d'autres traits différents de ceux qui caractérisent les Florentins, n'enlève rien à la justesse de cette comparaison). Si l'élévation d'une famille de banquiers (les Médicis) à la dignité d'une dynastie princière constitue un fait unique dans l'histoire, peut-on citer beaucoup de peuples qui aient vendu leur roi à une nation étrangère pour une certaine somme d'argent? C'est pourtant ce qu'ont fait les Écossais avec leur roi Charles. (En parlant des Écossais, je n'ai en vue que les habitants des plaines, ou « Lowlander », les montagnards, ou « Highlander », présentant une organisation psychique non seulement différente, mais même opposée).

Bien qu'entourés par la mer, les Écossais sont, tout comme les Florentins, étrangers à la mer. Ils ne sont jamais devenus une nation maritime de grand style. Vers le milieu du XVII^e siècle (1658), alors que la Compagnie Anglaise des Indes Orientales possédait déjà une flotte jaugeant au total 15.000 tonnes (depuis 1647), alors que la flotte de la Tamise se composait (depuis 1628) de 7 navires faisant le service des Indes et jaugeant 4.000 tonnes et de 34 autres bâtiments jaugeant 7.850 tonnes, le plus grand port écossais (Leith) n'avait que douze bâtiments de 1.000 tonnes de capacité totale, Glasgow en avait également douze jaugeant ensemble 830 tonnes, Dundee n'en avait que dix jaugeant ensemble 498 tonnes, etc. On peut dire que jusqu'au XVII^e siècle les Écossais ne possédaient pas de flotte digne de ce nom et assuraient leur commerce maritime à l'aide de navires que leur louaient les Anglais (nous avons déjà vu que tel était aussi le cas des Florentins).

Leur commerce était plutôt un commerce intérieur. Ils servaient d'intermédiaires pour l'échange de marchandises entre les montagnards et les Londoniens (tel était le cas de Dundee et de Glasgow); ou bien ils exportaient leurs poissons, leur charbons ou leurs tissus de laine (« plaiding ») en Irlande, en Hollande, en Norvège, en France et importaient de ces pays du houblon, du blé, de la farine, du beurre, du bois, etc. Mais un intense et irrésistible désir de s'enrichir couve, dans leur âme, sous la cendre d'une bigoterie dont on trouverait difficilement un autre exemple (nous aurons encore à en parler). Vers la fin du XVII^e siècle, ce désir, longtemps dissimulé, apparaît subitement à la surface et les entraîne vers des entreprises pleines de promesses, aussi bien chez eux qu'hors de leur pays.

Un aphorisme, cité par Marx, montre dans quel esprit les Écossais conduisaient leurs affaires : « Quand vous aurez gagné un peu, il vous sera facile de gagner beaucoup; le plus difficile, c'est précisément de gagner ce peu. »

C'est, en un mot, un esprit essentiellement « marchand » qui anime toute leur activité commerciale. Un excellent observateur du commencement du siècle dernier a fort bien décrit cet esprit commercial des Écossais et des Florentins, en l'opposant à l'esprit des hommes d'affaires irlandais ¹ :

« Si les Irlandais pouvaient, par un rapide coup de main, s'assurer la jouissance d'une richesse d'origine mercantile, ils n'hésiteraient pas à le faire; mais ils ne peuvent se décider à acquérir lentement des trésors, en restant assis toute la journée sur des sièges de bureaux à trois pieds, penchés sur des pupitres, au-dessus de gros livres de commerce. Tout autre est l'Écossais : son désir d'atteindre le sommet de l'arbre est aussi intense que chez l'Irlandais; mais il est moins sanguin que persévérant, et une patience raisonnée remplace chez lui la flamme momentanée... »

L'Irlandais saute et bondit comme un écureuil; l'Écossais monte tranquillement, de branche en branche.

« Cette admirable faculté des Écossais de se pousser en affaires, leur extraordinaire déférence pour leurs supérieurs, leur soin constant de flairer d'où vient le vent et de diriger leur barque en conséquence : tout cela explique, non seulement pourquoi les maisons de Londres sont remplies de scribes écossais, mais aussi pourquoi il est facile de trouver des associés et des compagnons parmi les Écossais. »

On le voit : il suffirait, dans cette description, de remplacer le mot « Écossais » par le mot « Florentins » pour obtenir, sans autre changement, la caractéristique de ces derniers, telle que nous l'avons donnée plus haut.

c) - Les Juifs.

Comme je suppose que les lecteurs connaissent mon ouvrage sur *Les Juifs et la vie économique* ², je crois inutile de donner ici une description détaillée de l'esprit commercial juif, tel qu'il se manifeste dans la conduite commerciale des Juifs. Je m'abstiens d'autant plus volontiers de cette description qu'elle ne serait que la repro-

¹ D'après une description anglaise de Londres, traduite en allemand par Henri Heine, dans ses *Fragments anglais* (1818) IV.

² Édition française Payot, Paris (*épuisé*).

duction de ce que j'ai dit au sujet des Écossais et des Florentins. Martian, dans ses commentaires sur Ézéchiël, dit au sujet des Juifs dans l'Empire Romain : « Les Syriens (les Juifs) sont, encore aujourd'hui, animés d'un tel zèle inné pour les affaires que, pour s'enrichir, ils s'en vont d'un bout de la terre à l'autre; et leur amour du commerce est tellement grand que, sur toute l'étendue de l'Empire Romain, ils ne songent qu'à profiter des guerres, des meurtres et des assassinats pour acquérir des richesses »; rien ne caractérise mieux l'attitude des Juifs dans la vie économique des autres peuples que cette phrase d'une brièveté lapidaire : « ils ne songent qu'à profiter des guerres, des meurtres et des assassinats pour acquérir des richesses », alors que les autres peuples cherchent à s'enrichir par les guerres, les meurtres et les assassinats. Ce n'est pas en s'appuyant sur une force navale ou militaire qu'ils deviennent les maîtres du monde; ils ne doivent leurs succès et leur réussite qu'aux forces mêmes dont l'efficacité nous était déjà apparue précédemment : argent, contrats (contrats d'achat et de vente privés), compétence. Toutes les entreprises qu'ils fondent sont autant d'émanations de l'esprit marchand. Tous les Juifs qui ont réussi à s'élever au rang d'entrepreneurs capitalistes représentent le type de l'entrepreneur-marchand, et c'est pourquoi nous devons leur consacrer quelques mots dans ce chapitre.

Il nous reste encore à caractériser brièvement un dernier type d'entrepreneur capitaliste.

6) - *L'artisan*

[Retour à la table des matières](#)

Parler de l'« artisan » («Handwerker») comme d'un type d'entrepreneur pourrait paraître à première vue contradictoire. Mais je ne trouve pas d'autre mot pour désigner ce que les Anglais appellent d'une façon si expressive « manufacturer » et les Français « fabricant » (par opposition avec l'« entrepreneur », considéré comme un produit de l'esprit marchand). Je pense donc à l'artisan, au représentant de la sphère de production industrielle, qui a réussi, au prix de longs efforts et de luttes souvent pénibles, à agrandir son exploitation, jusqu'à la transformer en une entreprise capitaliste. Je pense à l'homme aux mains calleuses, à la tête carrée, aux manières frustes, qui vit simplement, à l'ancienne mode, jusqu'à ses noces d'argent, pour ensuite se faire bâtir par un architecte une maison moderne, garnie de meubles de style moderne, parce que tel est le désir de sa fille qu'il adore et à laquelle il a pu faire donner une instruction qui lui fait défaut à lui-même. Je pense aux représentants connus de la « première génération », aux « self made men », qui, sans avoir réussi à dépasser eux-mêmes un certain volume d'affaires, peuvent être considérés comme les ancêtres des grands entrepreneurs des générations suivantes.

Ce type se retrouve régulièrement dans certaines industries importantes, telles que l'industrie des machines aux premières phases de leur évolution capitaliste; mais il n'est pas une seule industrie où il manque totalement. Le « fabricant de drap » a joué un rôle appréciable dans le développement de l'industrie textile ¹. L'artisan a contribué à la transformation capitaliste des entreprises dans tous les pays, et le type dont nous nous occupons a été particulièrement fréquent dans les grandes villes. Inutile

¹ Cf. Schmoller, *Geschichte der deutschen Kleingewerbe* pp. 580 et suiv.

d'ajouter que l'évaluation numérique de sa contribution est aussi impossible que celle de la contribution de tous les autres types que nous avons passés en revue dans ce chapitre.

Pour ce qui est de l'esprit qui a donné naissance à ce dernier type, représenté par l'artisan, je puis me borner à le caractériser ici en quelques mots, l'essentiel ayant déjà été dit implicitement dans les lignes qui précèdent. Malgré toutes les différences qui les séparent par ailleurs, le marchand et l'artisan présentent quelques traits communs; et les deux ont en commun avec le spéculateur (dont ils sont, pour le reste, séparés par tout un monde) l'aversion pour toute manifestation violente et autoritaire de leur activité, alors que la violence et l'autoritarisme constituent les caractéristiques essentielles des trois premiers types d'entrepreneurs. Le chef industriel d'une entreprise capitaliste doit, lui aussi, être avant tout un « négociant », au sens que j'ai donné à ce mot plus haut : ce n'est qu'à force de négociations amiables qu'il peut se frayer un chemin dans la vie; et il ne peut attendre des possibilités de gain que de conventions et de contrats librement consentis, soit par ses fournisseurs, soit par ses ouvriers, soit par ses clients. Mais pour réussir, ces entrepreneurs (et ceci est vrai également des « marchands ») doivent encore posséder d'autres facultés, et notamment des qualités morales dont les autres types d'entrepreneurs peuvent se passer à la rigueur : ils doivent, pour résumer ces facultés et qualités en trois mots, savoir compter, calculer et épargner. Ils doivent être à la fois bons calculateurs et bons pères de famille : ils doivent être animés d'un « esprit » nouveau qui peu à peu se communiquera aussi aux autres entrepreneurs, jusqu'à devenir un élément indispensable de l'esprit capitaliste en général. Nous allons, dans les chapitres qui suivent, essayer de voir de près en quoi consiste cet esprit nouveau.

Livre premier :développement de l'esprit capitaliste

*Deuxième partie :
L'esprit bourgeois*

VIII.

Les vertus bourgeoises

[Retour à la table des matières](#)

Dans la composition de ce que nous appelons aujourd'hui « esprit capitaliste » entrent, en plus de l'esprit d'entreprise et de l'instinct d'acquisition, ou amour du gain, une foule d'autres qualités psychiques dont je détache un certain ensemble, en le désignant sous le nom de « vertus bourgeoises ». J'entends par là les conceptions et principes (ainsi que la conduite et les attitudes qu'ils inspirent) qui font un bon bourgeois ou père de famille, un homme d'affaires solide et « sensé ». Autrement dit, on retrouve le bourgeois dans tout entrepreneur capitaliste accompli. Comment le bourgeois est-il fait? Comment est-il venu au XIV^e siècle, qu'on rencontre pour la première fois le parfait « bourgeois » : il était né évidemment au cours du Trecento. C'est que j'entends par « bourgeois », non tout habitant de ville ou le premier marchand ou artisan venu, mais un type spécial qui s'est formé au sein de ces groupes d'apparence bourgeoise, un homme doué de qualités psychiques particulières et que je suis obligé, faute d'autre expression, de désigner sous le nom de « bourgeois », en mettant ce mot entre guillemets. Autrement dit, le bourgeois est pour moi un type humain, plutôt que le représentant d'une classe sociale.

Ce qui nous décide à fixer à Florence la naissance du « bourgeois », c'est l'abondance de documents qui attestent son existence dans cette ville dès le XV^e siècle. Un grand nombre d'hommes d'affaires et d'autres qui, sans s'occuper d'affaires à propre-

ment parler, étaient très au courant de la vie commerciale de cette époque et qui ne l'était pas dans cette New York du Quattrocento?) ont consigné leurs pensées dans de précieux mémoires ou ouvrages d'édification, dont la lecture fait surgir devant nos yeux, avec une netteté accomplie, l'image et le souvenir de Benjamin Franklin, cette incarnation de l'esprit bourgeois. Ce qu'on n'a vu naître ailleurs qu'aux XVIIe et XVIIIe siècles, à savoir les principes d'une existence bourgeoise bien ordonnée, discrète, fondée sur un certain ensemble de convenances, signes de bon ton et de distinction, forme dès 1465 la substance vitale de l'âme des marchands de laine et des changeurs florentins.

Nous avons dans L. B. Alberti le type accompli du « bourgeois » du Quattrocento, celui dont les ouvrages offrent une source d'informations des plus précieuses pour quiconque veut se faire une idée de l'état d'esprit et des conceptions de cette première époque bourgeoise. On doit à Alberti les célèbres livres sur le gouvernement de la famille (*del governo della famiglia*), dans lesquels on trouve déjà tout ce que Defoe et Benjamin Franklin diront plus tard en anglais. Mais les livres de famille d'Alberti nous sont encore précieux pour cette autre raison que, d'après ce que nous savons, ils ont déjà été beaucoup admirés et lus par ses contemporains, qu'ils ont été, dès leur apparition, considérés comme un traité classique que d'autres pères de famille ont, dans leurs chroniques et mémoires, reproduit soit en totalité, soit en extraits.

Aussi sommes-nous autorisés à admettre que les idées qu'Alberti exprime dans ses livres de famille (bien qu'il s'agisse de livres d'instruction et d'édification) étaient largement répandues de son temps et reflètent une manière de voir générale, celle notamment du monde des affaires.

Je reproduis, dans les pages qui suivent, les principales idées et opinions d'Alberti, en les complétant çà et là par celles qu'ont exprimées d'autres hommes de cette époque. Il va sans dire que je ne reproduirai que les idées et opinions dans lesquelles s'exprime l'attitude d'Alberti à l'égard de la vie économique, toutes les autres ne nous intéressant que dans la mesure où elles se rattachent au sujet qui nous occupe, c'est-à-dire à la constitution d'une mentalité économique spéciale.

Nous aurons à nous occuper de deux groupes d'opinions : de celles qui se rapportent à l'organisation intérieure de l'économie et de celles qui sont destinées à régler les relations des sujets économiques avec la clientèle et avec le monde extérieur en général. Je range le premier de ces groupes sous la rubrique - « le saint esprit d'ordre » et le second sous celle de « morale des affaires ».

1) - Le Saint Esprit d'ordre (« Sancta Masserizia »)

[Retour à la table des matières](#)

« Sancta cosa la masserizia », dit Alberti (p. 151). Qu'entend-il par cette « masserizia ? » Il en donne plusieurs définitions qui ne concordent pas toutes entre elles. En donnant à cette notion le sens le plus large, de façon à y faire rentrer toutes les règles économiques qu'Alberti recommande aux siens, nous obtenons à peu près la définition suivante.

Les conditions d'une bonne économie sont :

1° la rationalisation de la conduite économique. - Un bon maître de maison administre son économie d'une façon *raisonnée*: « la sollecitudine e cura delle cose, cioè la masserizia » (p. 135). Cela signifie que rien de ce qui touche à l'économie ne doit se soustraire à sa conscience, qu'il doit se préoccuper de problèmes économiques, s'y intéresser, ne pas avoir honte d'en parler, comme s'il s'agissait de choses indignes ou déshonorantes, qu'il doit même, à l'occasion, savoir se vanter de ses exploits économiques. Cette recommandation constituait à l'époque une nouveauté inouïe, du fait que c'étaient des grands, des riches qui commençaient à penser ainsi. Qu'un petit portefaix ne songe qu'à ses sous ou qu'un petit boutiquier passe sa vie à chercher à équilibrer ses recettes et ses dépenses, rien de plus naturel. Mais le riche, le grand! Que l'homme qui pouvait dépenser autant, sinon plus, que le seigneur de jadis, fasse des problèmes d'administration économique l'objet de ses réflexions et préoccupations, voilà ce qui était nouveau, d'une nouveauté inouïe!

Je dis à dessein : problèmes *d'administration* économique, car les autres problèmes se rattachant à la vie économique étaient rationalisés depuis longtemps. Nous avons vu que la réalisation d'une grande entreprise ne pouvait se faire que d'après un plan bien conçu, bien médité, tenant compte des rapports entre les moyens et les fins, bref d'après un plan rationnel. Cette fois il s'agissait de rationaliser *l'administration* économique, autrement dit d'établir un rapport rationnel entre les dépenses et les recettes, bref, il s'agissait d'un art spécial : celui de la tenue de maison.

Poser ce problème, c'était le résoudre aussitôt dans un sens déterminé; ce sens, cette nouvelle conception d'une bonne économie domestique ne pouvaient qu'impliquer le *rejet radical de toutes les maximes de la manière de vivre seigneuriale*. Nous avons vu que l'économie seigneuriale était avant tout une économie fondée sur la dépense : il fallait au seigneur tant et tant pour s'assurer une vie conforme à son rang, pour ses dépenses inutiles, pour son gaspillage : donc, il avait besoin de tant et tant de recettes. A l'époque qui nous occupe, l'économie change de base : au lieu d'être fondée sur les dépenses, elle l'est sur les recettes. Voilà la règle suprême qui sert de conclusion au troisième livre d'Alberti, contenant sa philosophie domestique, ainsi qu'à l'ouvrage de Pandolfini, règle qui constitue le *credo* de tout brave « bourgeois », l'alpha et l'oméga de toute bonne économie domestique, le mot d'ordre des temps nouveaux, la quintessence de la conception du monde de tous les braves gens : « *Rappelez-vous bien ceci, mes fils : que vos dépenses ne dépassent jamais vos revenus.* ¹ »

Ce précepte forme la base de l'économie domestique bourgeoise et capitaliste. En s'y conformant, on dépasse la simple rationalisation de cette économie : on arrive à y introduire

2° l'esprit d'épargne, et à l'y introduire de bon gré, librement, en dehors de toute contrainte extérieure. Et qu'on le remarque bien, une fois de plus : il s'agit d'introduire l'esprit d'épargne, non dans les misérables économies domestiques de petites gens qui mangent à peine à leur faim, mais dans les maisons de gens riches. Et voilà encore une nouveauté inouïe : on voit apparaître des gens qui possèdent des moyens et

¹ *Della Famiglia*, p. 245.

s'abstiennent de les dépenser. Au précepte que nous avons formulé tout à l'heure : *ne pas dépenser plus qu'on ne possède*, vient s'ajouter, se superposer celui-ci : *dépenser moins qu'on ne possède, épargner*. L'idée de l'épargne fait son apparition dans le monde! Non de l'épargne forcée, mais de l'épargne voulue; non de l'épargne imposée par la nécessité, par la gêne, mais de l'épargne conçue comme une vertu. Le maître de maison économe devient l'idéal des hommes riches, en tant qu'ils sont devenus « bourgeois ». Et un Giovanni Ruccelai, dont la fortune se chiffrait par centaines de mille, n'hésite pas à admirer ces paroles d'un de ses concitoyens : « un sou épargné me fait plus d'honneur que cent sous dépensés »¹. Ce qui fait honneur au brave et honnête homme, ce n'est pas une manière de vivre imitant celle des seigneurs, mais le fait d'avoir su introduire de l'ordre dans son économie domestique. L'épargne est tellement estimée, elle devient à tel point la vertu économique par excellence que la notion de « masserizia », c'est-à-dire de l'économie domestique en général, devient presque le synonyme de l'épargne. Deux ou trois passages empruntés aux livres de famille d'Alberti nous donneront une idée de l'énorme importance qu'on attache désormais à l'épargne.

Avant tout, on ne se lasse pas de répéter cette idée, en lui donnant mille et une formes; ou devient riche, non seulement en gagnant beaucoup, mais aussi en dépensant peu; et on s'appauvrit par la prodigalité (nouvelle allusion à l'amour de la dépense qui caractérise les seigneurs)² : « redoute, comme un ennemi mortel, toute dépense superflue »; « c'est folie (« pazzia ») que de se livrer à des dépenses qui ne sont pas absolument nécessaires »; « autant la prodigalité est mauvaise chose, autant l'épargne est bonne, utile et digne d'éloges »; « l'épargne ne nuit à personne et est utile à la famille »; « l'épargne est chose sacrée ». « Sais-tu quels sont les gens que j'aime le mieux? Ceux qui ne dépensent leur argent que pour les choses les plus nécessaires; ils suppriment le superflu; je dis de ces gens qu'ils sont des maîtres de maison bons et économes (« massai ») »³.

Ailleurs, notre auteur parle du « Massaio » dans les termes suivants : « Je dis donc : sont « massai », bons maîtres de maison, ceux qui savent tenir la balance entre le trop et le trop peu. *Question* : Mais comment reconnaître ce qui est beaucoup et ce qui est peu? *Réponse* : A l'aide d'une mesure (« misura »); Pandolfini se sert ici du mot « ragione ») très facile à manier. *Question* : Je voudrais savoir quelle est cette mesure. *Réponse* : La voici : nulle dépense ne doit dépasser la limite de ce qui est absolument nécessaire (« che dimandi la necessità ») ni être inférieure à ce qu'exige l'honnêteté (« onestà ») ».

Et Alberti trace le schéma suivant des dépenses rangées dans l'ordre de leur nécessité :

1. Dépenses pour la nourriture et la vêtement; elles sont nécessaires.
2. Autres dépenses, qu'il divise en trois catégories :

a) dépenses également nécessaires, en ce sens que, si on s'en abstient, il peut en résulter un préjudice pour le bon renom de la famille : ce sont les dépenses que néces-

¹ in Marcotti, *U mercanto fiorentino*, p. 106.

² Alberti, *op.cit.*, p. 135.

³ *Ibidem*, pp. 150-154.

site l'entretien de la maison de ville, de la maison de campagne et de la maison de commerce (« botega »);

b) dépenses qui, sans être absolument indispensables, ne sont cependant pas à rejeter : quand on les fait, on éprouve du plaisir; quand on s'en abstient, on n'en éprouve aucun préjudice. Ce sont les dépenses qu'on fait pour l'achat d'attelages, de livres, pour la décoration de la loggia, etc.;

c) dépenses absurdes, folles (« pazze»), absolument condamnables ce sont des dépenses faites pour nourrir une suite, entretenir une clientèle (on sent percer dans cette définition la rage contre le genre de vie seigneurial); ces hommes dont se compose une suite ou une clientèle sont pires que des bêtes sauvages.

Les dépenses nécessaires doivent être faites aussi vite que possible; les autres doivent être retardées le plus possible. - Et pourquoi? demandent les disciples au maître: nous voudrions connaître tes raisons. Tu ne fais rien sans mûre réflexion (« nulla fatte senza optima ragione »). - Parce que, répond Gianozzo, si je retarde la dépense, il se peut que l'envie que j'avais de la faire disparaisse, auquel cas j'économise la somme; mais si mon envie persiste, j'ai tout le temps de réfléchir aux moyens de faire cette dépense aussi économiquement que possible ¹.

Mais une bonne administration domestique exige non seulement une économie de la dépense (*économie matérielle*), mais aussi ce qu'on pourrait appeler une *économie des forces*, c'est-à-dire une utile distribution des activités et un emploi rationnel du temps. Et notre auteur ne se lasse pas de prêcher et de recommander l'une et l'autre. La véritable économie domestique, la véritable « masserizia » porte sur trois choses qui nous appartiennent :

- a) notre âme;
- b) notre corps;
- c) notre temps (surtout)!

L'administration domestique est une occupation utile et honorable: « je m'efforce toute la vie de faire des choses utiles et honorables » ² ; mais elle est avant tout une occupation en général : « je ne me sers de mon corps, de mon âme et de mon temps que d'une façon rationnelle, Je m'attache à en conserver le plus possible et à en perdre le moins possible » ³. Mais surtout et avant tout : fuyez l'oisiveté et le désœuvrement! Vous avez deux ennemis mortels : la prodigalité et l'oisiveté. L'oisiveté perd le corps et l'esprit ⁴. L'oisiveté engendre le déshonneur et l'infâmie. L'âme de l'homme oisif a toujours été le foyer de tous les vices. Rien n'est aussi nuisible, aussi pernicieux pour la vie publique et privée qu'un citoyen oisif. L'oisiveté engendre la lascivité (« lascivia »), celle-ci le mépris des lois, etc. ⁵.

Les disciples s'étant plaints un jour de ne pas pouvoir suivre les sages doctrines du maître, celui-ci leur répondit : « Il s'agit seulement de bien répartir votre temps. Celui qui sait ne pas perdre son temps, peut faire à peu près tout ce qu'il veut : et celui qui

¹ *Ibid.*, pp. 198, 199.

² *Ibid.*, p. 163.

³ *Ibid.*, p. 166.

⁴ *Ibid.* p. 45.

⁵ *Ibid.*, p. 121.

sait bien employer son temps, ne tarde pas à devenir maître de toutes les besognes qu'il doit accomplir ¹. »

Gianozzo montre ensuite quelle est la meilleure façon de répartir et d'utiliser son temps :

« Afin de ne rien perdre de ce bien si précieux qu'est le temps, je M'impose la règle suivante : je ne reste jamais oisif, je fuis le sommeil et ne me mets au lit que lorsque je tombe de fatigue... Voici donc comment je procède - lorsque je me suis proposé de faire quelque chose, je fuis le sommeil et l'oisiveté. Afin de m'acquitter convenablement de tout ce que j'ai à faire, je me demande le matin, en me levant : comment vais-je répartir mon temps? Je dresse la liste de mes besognes et j'assigne à chacune son temps : je ferai le matin telle chose, l'après-midi telle autre et le soir telle autre encore. Et c'est ainsi que je m'acquitte de mes affaires en bon ordre, presque sans fatigue... Le soir, je passe en revue tout ce que j'ai fait et je ne me mets au lit qu'ensuite... J'aime mieux me priver de sommeil que perdre mon temps... » ².

Et ainsi de suite, en répétitions sans fin (qui ne témoignent pas précisément d'une économie verbale)!

Mais l'homme d'affaires doit avant tout se pénétrer de cette vérité capitale : le zèle et l'application sont les sources de la richesse - « Les bénéfices augmentent, parce qu'à mesure que les affaires s'étendent, nous devenons plus zélés et plus laborieux » ³.

Pour compléter l'idée peut-être insuffisante que ces extraits, empruntés à notre meilleure source, peuvent donner de l'esprit d'un « bourgeois » florentin du XVe siècle, je citerai une vivante description que nous devons à la plume d'un romancier de talent ⁴ de nos jours. Il est question, dans cette description, des parents de Léonard de Vinci qui se trouvent ainsi comme placés dans le cadre fourni par les traditions écrites citées plus haut.

« Lorenzo ne cachait pas la profonde tristesse que lui causaient les bruits qui couraient alors sur l'impiété de son frère Leonardo. Presque jeune garçon par l'âge, il était déjà un disciple fidèle de Savonarola, un « pleurnicheur », possédait une maison de commerce et faisait partie de la corporation des peigneurs de laine de Florence. Souvent, en présence du père, il entamait avec Leonardo des discussions sur la foi chrétienne, sur la nécessité du repentir, sur l'humilité, le mettait en garde contre les opinions hérétiques de certains philosophes nouveaux et un jour, en le quittant, il lui fit cadeau d'un livre sur le salut de l'âme dont il était lui-même auteur.

« Assis devant la cheminée de la grande et vieille chambre de famille, Leonardo ouvre le livre soigneusement écrit - *Tavola del confessionario* descripto per me, Lorenzo di Ser Pierro da Vinci, Fiorentino, mandata alla Nanna, mia cognata (Livre de confession, écrit par moi, Lorenzo, fils de Ser Pierro da Vinci, et dédié à ma belle-sœur Nanna). Ce titre était suivi de quelques lignes d'une écriture plus fine : - « Manuel très utile pour tous ceux qui veulent confesser leurs péchés. Prends ce livre et lis-le. Lorsqu'en parcourant la table des matières, tu tombes sur un chapitre correspondant à tes péchés, marque bien la page, ne lis pas ce qui se rapporte à des péchés dont tu ne te sens pas coupable; ce que tu n'auras pas lu, sera utile à d'autres, car sois convaincu que mille langues ne suffiront pas à épuiser cette matière. »

¹ *Ibid.*, p. 200.

² *Ibid.*, p. 165 et suiv.

³ *Ibid.*, p. 137.

⁴ Cf. D.5. Merejkowski, *Leonardo da Vinci*.

« Venaient ensuite : une liste de tous les péchés que le jeune peigneur de laine avait composée avec la méticulosité d'un véritable petit boutiquier, ainsi qu'une série de considérations et réflexions bien édifiantes, à l'usage des chrétiens désireux de s'initier au mystère de la confession.

« Lorenzo discutait avec une argutie vraiment théologique la question de savoir si c'était commettre un péché que de porter des draps et autres étoffes de laine qui ont été soustraits aux droits d'entrée. « Pour ce qui est de l'âme, le fait de porter des étoffes n'ayant pas payé les droits d'entrée ne peut lui nuire en rien, si la taxe à laquelle ces étoffes ont été soustraits était injustifiée. Dans des cas comme celui-ci, votre conscience, mes chers frères et sœurs, peut être tranquille. Mais si quelqu'un me demandait sur quoi est fondé mon avis que j'exprime ici concernant les draps de provenance étrangère, je lui répondrais : je me trouvais l'an passé, en 1499, dans la ville de Pise où j'étais venu pour affaires; j'y ai entendu, à l'église Saint-Michel, un sermon du moine dominicain Fra Zanobi qui a exprimé la même opinion sur les étoffes étrangères, mais avec une abondance étonnante, presque incroyable, de démonstrations savantes. »

« En terminant, Lorenzo racontait avec force détails, comment le démon de l'enfer s'était opposé à ce qu'il écrivît ce livre salutaire pour l'âme. Il avait voulu le persuader, entre autres, que lui, Lorenzo, ne possédait ni la science ni l'éloquence nécessaires et qu'il ferait bien mieux, en honnête peigneur de laine qu'il était, de s'occuper de ses affaires que d'écrire des livres d'édification. Mais Lorenzo a su résister aux tentations du diable, ayant acquis la conviction que pour écrire un ouvrage pareil, il fallait moins de connaissances savantes et d'éloquence que de philosophie et de piété chrétiennes. C'est pourquoi il a pu, avec l'aide de Dieu et de la Vierge Marie, mener à bonne fin ce livre qu'il dédie à sa belle-sœur Nanna, ainsi qu'à tous ses frères et sœurs en Jésus-Christ.

« L'attention de Leonard a été attirée sur la description des quatre vertus cardinales chrétiennes à laquelle Lorenzo, pensant à son frère le célèbre artiste, a donné la forme allégorique suivante, à l'usage des peintres : la Sagesse était décrite comme ayant trois visages, pour montrer qu'elle était capable de reconnaître le présent, le passé et l'avenir; la Justice comme portant dans une main une épée, et dans l'autre une balance; la Force comme étant appuyée contre une colonne; la Modération comme portant dans une main une équerre, dans l'autre des ciseaux, afin de couper tout ce qui est superflu.

« En lisant ce traité, Leonard s'est senti transporté dans une atmosphère connue, faite de piété bourgeoise, dans laquelle il avait vécu étant enfant et qui se transmettait dans sa famille de génération en génération.

« Déjà cent ans avant sa naissance, ses ancêtres étaient, comme son père Ser Piero, fonctionnaires honorables, pieux, économes, de la commune de Florence. Dans les actes de famille, on trouve, à la date de 1339, un certain Ser Guido di Ser Michele da Vinci désigné comme « Notajo » du gouvernement. Son grand-père Antonio était là, devant ses yeux, comme s'il était vivant. Sa sagesse ressemblait point par point à celle de Lorenzo. Il enseignait à ses enfants de n'aspirer ni à la gloire, ni aux honneurs, ni aux fonctions civiles ou militaires, ni à des richesses excessives, ni à trop de science. « Le juste milieu, avait-il l'habitude de dire, est la voie la plus sûre dans la vie. »

« Leonard croyait entendre la voix calme et ferme, avec laquelle le vieillard proclamait cette règle d'or du juste milieu : « Mes enfants, prenez pour modèle les fourmis qui pensent dès aujourd'hui à leurs besoins de demain. Soyez économes et modérés. A qui saurait-on comparer un bon administrateur de sa maison, un bon père de famille? Je le comparerais à une araignée se tenant au milieu de sa vaste toile et avisant sans retard dès qu'elle entend le moindre frémissement d'un fil. »

« Il exigeait que tous les membres de sa famille se trouvassent réunis pour l'*Ave Maria* du soir. Il faisait lui-même le tour de la maison, fermait les portes, emportait les clefs dans sa chambre à coucher et les mettait sous son oreiller. Aucun détail, si infime fût-il, de la maison n'échappait à son regard. Les bœufs n'ont-ils pas reçu assez de foin? La servante n'a-t-elle pas trop tiré la mèche de la lampe, ce qui était fait pour augmenter la consommation d'huile? Il remarquait tout, prenait soin de tout. Il n'était cependant pas avare. Il achetait pour ses habits

du meilleur drap et engageait ses enfants à en faire autant; il ne s'arrêtait pas devant ce surcroît de dépense, car, ainsi qu'il le disait avec raison, les habits faits avec du bon drap duraient plus longtemps, ce qui les rendait, en fin de compte, plus avantageux.

« D'après les idées du grand-père, la famille devait vivre indivise sous un seul et même toit, car, avait-il l'habitude de dire, lorsque tout le monde mange à la même table, il ne faut qu'une nappe et une lumière, tandis que si la famille se divise en deux parties, il faut deux nappes et deux lumières; lorsque tout le monde se chauffe devant une seule et même cheminée, il ne faut qu'un paquet de bois, et ainsi de suite pour tout le reste.

« Il regardait les femmes de haut en bas. Elles ne devaient, pensait-il, s'occuper que de la cuisine et des enfants, sans se mêler des affaires du mari. Il faut être un sot, pour faire fond sur l'intelligence des femmes.

« La sagesse de Ser Antonio n'était d'ailleurs pas dépourvue de subtilité. « Mes enfants, répétait-il, soyez charitables, ainsi que nous l'ordonne notre sainte Église; mais préférez les amis heureux aux malheureux, les amis riches aux amis pauvres. L'art suprême de la vie consiste à paraître charitable et à être plus rusé que les autres. »

« Il leur enseignait à planter des arbres à fruits à la lisière du jardin, afin qu'ils projettent leur ombre sur le champ du voisin, et il leur enseignait aussi la manière polie de couper court à des visites de gens venant emprunter de l'argent : « Vous obtenez, en procédant ainsi, un double avantage : celui de conserver votre argent et celui de pouvoir vous moquer de l'homme qui voulait vous tromper. Si le solliciteur est un homme instruit, il vous comprendra et, en présence de la politesse avec laquelle vous aurez rejeté sa demande, il ne vous estimera que davantage. Celui qui prend est un malhonnête, celui qui donne, un imbécile. Mais pour ce qui est des parents et de ceux qui habitent avec vous sous le même toit, il faut les aider, non seulement avec de l'argent, mais aussi avec votre sang et votre honneur, avec tout ce que vous possédez. Vous ne devez pas ménager votre vie pour le bien de la famille, car rappelez-vous ceci, mes amis : l'homme qui fait du bien aux siens s'acquiert plus de gloire et d'avantages que celui qui fait du bien à des étrangers.

« Se retrouvant, après trente années d'absence, sous le toit de la maison grand-paternelle, écoutant les mugissements du vent et contemplant la flamme du foyer, Leonard pensait à sa vie qui n'a été qu'une révolte continuelle contre la sagesse terre-à-terre de son grand-père, à sa vie pleine d'exubérance orageuse et d'intempérance turbulente et qui, d'après les idées de son frère Lorenzo, aurait eu besoin de l'intervention de la déesse Tempérance avec ses ciseaux de fer ».

Lorsqu'on veut suivre l'évolution des vertus bourgeoises à travers les siècles, on doit tenir compte aussi bien de leur développement intensif, portant sur le contenu même de la doctrine des vertus, que de leur développement extensif, c'est-à-dire de leur diffusion dans la masse. Or, s'il nous est possible, grâce aux manuels et aux ouvrages d'édification qui prêchent les vertus, de suivre, presque dans ses moindres détails, ce que j'appelle le développement intensif, nous ne pouvons nous faire du développement extensif qu'une idée approximative, d'après certains symptômes.

A vrai dire, la doctrine des vertus bourgeoises n'a guère subi de développement intensif depuis le Quattrocento. Ce que les siècles suivants ont enseigné aux générations successives de bourgeois se réduit en somme à ce qu'Alberti avait cherché à inculquer à ses disciples. Entre la manière de vivre du grand-père de Léonard et celle de Benjamin Franklin la différence est insignifiante. Les principes fondamentaux n'ont pas subi de modification sensible entre ces deux époques. Chaque siècle les répète presque mot pour mot tels qu'ils ont été formulés par Alberti et tous les ouvrages d'édifications, tous les manuels des XVI^e, XVII^e et XVIII^e siècles ne font que reproduire en d'autres termes et dans d'autres langues les paroles de celui-ci.

Examinons rapidement quelques ouvrages représentatifs datant de ces époques.

Le XVI^e siècle nous offre toute une série d'ouvrages caractéristiques, également répandus dans tous les pays : des ouvrages s'adressant à ceux qui cultivent la terre et prônant les avantages de la vie des champs.

L'Espagnol Herrera n'aime guère le commerce. Mais les vertus qu'il prêche au cultivateur ne diffèrent guère de celles qu'Alberti recommandait à l'honnête marchand de laine : une manière de faire réfléchie, l'aversion pour l'oisiveté, une connaissance exacte de ce qu'exige l'activité professionnelle.

Le Français Étienne donne les règles de conduite suivantes le bon maître doit passer ses loisirs à réfléchir à ses affaires, sans se laisser distraire par les plaisirs de la chasse, par des banquets, par des amis trop nombreux, par des réceptions. Ce qui importe avant tout, c'est de bien distribuer son temps. Les dépenses ne doivent jamais dépasser les revenus. A force de zèle et de travail, un bon maître saura rendre fertile même le plus mauvais terrain. Un vieux proverbe dit : un bon père de famille doit penser davantage au profit et à la longue durée des choses qu'à la satisfaction momentanée et à l'utilité immédiate.

L'Italien Tanara ¹ ne connaît pas de principe de conduite supérieur à l'utilité : jusque dans les jardins, on doit s'attacher à cultiver, non des fleurs qui ne rapportent rien, mais des produits de consommation courante et d'une vente facile. C'est la beauté du jardin de l'Éden qui a plongé dans la misère le pauvre Adam, et toute l'humanité avec lui. On s'enrichit, non par le service de cour, par le service de guerre ou par l'alchimie, mais par l'économie fondée sur l'épargne.

Le XVI^e siècle nous a transmis de nombreux « livres de négociants » et « dictionnaires de négociants » dans lesquels les recommandations, adressées aux marchands, vieux et jeunes, d'être vertueux et raisonnables dans la conduite de leurs affaires occupent une large place. Ce sont toujours les mêmes préceptes : réfléchir bien à tout, avoir bon ordre, être sobre, appliqué et économe; si tu te conformes à ces règles, tu ne manqueras de rien et tu seras un citoyen respecté et un homme aisé.

Parmi les ouvrages de ce genre, il convient de mentionner celui de Savary, *Le parfait négociant*, dédié à Colbert. L'auteur y parle surtout de l'art d'être bon négociant; mais il ne néglige pas non plus la morale à laquelle doit se conformer celui-ci. Le bonheur et la richesse du négociant dépendent : 1^o de l'exactitude de ses connaissances professionnelles; 2^o, de la bonne organisation de son affaire; 3^o de son zèle; 4^o de l'épargne et de l'économie de sa maison; 5^o de sa solidarité professionnelle. ²

La doctrine des vertus commerciales occupe beaucoup plus de place dans un ouvrage anglais portant le même titre que celui de Savary et attribué généralement à Defoe ³; le négociant doit être laborieux, car « le négociant laborieux est toujours le négociant compétent et parfait » (p. 35). Il doit éviter toutes les réjouissances et distractions, même celles qui sont considérées comme innocentes; le chapitre qui traite ce sujet (chap. IX de la quatrième édition) a pour titre : *Of innocent diversions*,

¹ V. Tanara, *L'Economia del cittadino in Villa*, Bologne, 1648.

² Jacques Savary, *Le parfait négociant* 4^e éd. (1697), 1, p. 31

³ *The complete English Tradesman*. 5^e éd., 1745.

as they are called. How fatal to the Tradesman, especially to the younger Sort (Des distractions dites innocentes et de leurs effets pernicioeux pour les négociants, surtout pour les jeunes). Les plus dangereuses sont les distractions sportives et seigneuriales. « Lorsque je vois un jeune boutiquier posséder des chevaux, s'adonner à la chasse, dresser des chiens et lorsque je l'entends parler le jargon des hommes de sport, je tremble pour son avenir » (p. 87).

Et, avant tout, pas de faste ni d'étalage. « Une vie dispendieuse (« expensive living ») est comme une fièvre insidieuse »; « elle est l'ennemi caché qui vous dévore vivants », et ainsi de suite, toujours sur le même ton (p. 97 et suiv.). Le bon maître ne fait de dépenses exagérées ni pour sa maison, ni pour ses vêtements, ni pour les réceptions, ni pour les équipages. « La vie des affaires n'est pas un bal auquel on doive se présenter travesti et masqué »; « elle n'exige que prudence et frugalité » (p. 103). « En conduisant intelligemment ses affaires et en menant une vie modeste, on peut accroître ses richesses à l'infini » (p. 208). « Lorsque les dépenses sont inférieures aux revenus, l'homme peut toujours avancer; lorsque c'est le contraire qui est le cas, je n'ai pas besoin de dire ce qui peut arriver » (2, p. 210).

Les ouvrages de Savary et de Defoe ont eu un grand nombre d'éditions dont les dernières ont paru au XVIII^e siècle. Le fil qu'ils ont commencé à tisser est repris par des hommes comme Benjamin Franklin qui avouait que Defoe était son auteur favori.

Avec Benjamin Franklin qui (d'après Balzac) a inventé le paratonnerre, le canard de journal et la république, la conception du monde « bourgeoise » atteint son point culminant. Le bon sens et la modération de cet Américain sont tout simplement stupéfiants. Chez lui tout devient une règle, tout est exactement pesé et mesuré, chacune de ses actions respire la sagesse économique.

Il aimait l'économie. On raconte de lui l'anecdote suivante, qui peint tout l'homme dans sa grandeur monumentale; un soir on admirait dans une assez nombreuse réunion une nouvelle lampe donnant un intense éclairage. On se demandait seulement si cet éclairage ne coûterait pas plus cher que les procédés en usage jusqu'alors, car on estimait qu'étant donnée l'augmentation de toutes les dépenses, il était nécessaire de trouver un mode d'éclairage aussi bon marché que possible. « Je me réjouissais, ajoute à ce propos Franklin, d'entendre les gens parler de la sorte, car rien ne m'est plus cher que l'économie. » Cela, c'est le sommet : impossible d'aller au delà.

On sait avec quelle énergie il prêchait l'économie du temps; on sait aussi que c'est lui l'auteur de la maxime : « le temps est de l'argent » ¹.

« Si tu aimes la vie, ne gaspille pas le temps, car le temps est la substance de la vie... Que de temps inutile nous dépensons à dormir, sans penser que le renard qui dort n'attrape pas de poules et qu'on aura encore l'occasion de dormir en toute éternité, une fois au tombeau... »

« Mais si le temps est la plus précieuse des choses, le gaspillage de temps est le plus criminel des gaspillages... Le temps perdu ne se retrouve pas, et toutes les fois que nous disons que nous avons le temps, nous nous trompons : le temps dont nous disposons est toujours trop court » ².

¹ in édit. des Oeuvres complètes de Franklin par A. H. Smyth, II, pp. 370 et suiv.

² *The Economy of Human Life*, 1785, p. 413.

A la parfaite économie de temps doit correspondre la parfaite économie de matière : « épargner, épargner, épargner », tel est le *leit-motiv* de tous les ouvrages de Franklin.

« Voulez-vous devenir riches? Songez autant à épargner qu'à acquérir. Les deux Indes n'ont pas enrichi l'Espagne, parce que les dépenses de celle-ci dépassaient ses revenus. Au diable donc vos coûteuses sottises ! »

Toute la sagesse franklinierme se résume dans ces deux mots : application et tempérance (« industry and frugality »). Il n'y a pas d'autres voies qui conduisent à la richesse. « Ne gaspille ni temps ni argent; fais de l'un et de l'autre le meilleur emploi possible ».

Pour donner une idée de la manière dont un homme qui a voué un culte pareil à la « sainte économie » en arriva à organiser sa vie, je reproduirai ici un passage des mémoires de Benjamin Franklin dans lequel celui-ci nous apprend quelles sont, à son avis, les vertus les plus précieuses et comment il a réussi lui-même à devenir un homme vertueux. Dans le « schéma des vertus », tracé par notre grand homme, la conception « bourgeoise » de la vie trouve sa dernière expression, et la plus élevée. Voici ce passage :

« J'avais pris vers cette époque la décision hardie et sérieuse de réaliser dans ma vie la perfection morale. Je voulais arranger ma vie de façon à en éliminer toute erreur possible; me mettre au-dessus de ce que pourraient me dicter soit une inclination naturelle, soit les habitudes, soit les convenances sociales. Comme je savais ou croyais savoir ce qui était juste et ce qui ne l'était pas, je ne voyais pas pourquoi je ne serais pas à même de faire toujours l'un et d'éviter toujours l'autre. Mais je ne tardai pas à constater que la tâche était beaucoup plus difficile que je le croyais. Pendant que je prenais toutes mes précautions pour éviter une erreur, il m'arrivait souvent de tomber dans une autre; l'habitude était plus forte que ma vigilance, la disposition naturelle l'emportait toujours sur la raison. Et je suis finalement arrivé à la conclusion que la simple conviction théorique qu'il est dans notre intérêt d'être parfaitement vertueux ne suffisait pas à nous préserver des faux pas, et qu'il fallait briser les vieilles habitudes et en acquérir de nouvelles, pour assurer à sa vie un caractère invariablement honnête. Pour obtenir ce résultat, j'ai imaginé la méthode suivante :

« Dans les nombreuses énumérations des vertus et qualités morales que j'ai rencontrées au cours de mes lectures, j'ai pu constater que leur liste était plus ou moins longue, selon le nombre de notions plus ou moins grand que les différents auteurs rangeaient sous le même nom. Tandis que les uns, par exemple, ne prêchent la modération que par rapport au boire et au manger, d'autres prêchent la modération dans tous les plaisirs, désirs, aspirations, penchants et passions, tant d'ordre physique que moral, et étendent même cette exigence aux manifestations de notre esprit et notre ambition. Aussi me proposai-je, pour plus de clarté, de me servir de beaucoup de mots en rattachant à chacun peu d'idées, plutôt que d'un petit nombre de mots désignant chacun beaucoup d'idées. Et c'est ainsi que j'ai réuni sous treize noms de vertus tout ce qui à cette époque m'avait paru nécessaire ou désirable, en faisant suivre chaque mot d'un bref commentaire, destiné à montrer l'étendue du sens que j'y rattachais.

« Voici ces noms avec leurs commentaires

1° *Tempérance*: ne mange pas jusqu'à l'obtusion, ne bois pas jusqu'à t'enivrer.

2° *Silence*: ne dis que ce qui peut être utile à toi ou aux autres; évite toute conversation superflue.

3° *Ordre*: que chaque chose soit chez toi à sa place et que chacune de tes occupations ait son temps.

4° *Décision*: astreins-toi à faire ce que tu dois; fais inmanquablement ce que tu as projeté.

5° *Modération*: ne fais que les dépenses susceptibles de faire du bien à toi ou aux autres, ce qui veut dire : évite la prodigalité.

6° *Zèle*: ne perds pas ton temps; occupe-toi toujours de quelque chose d'utile; renonce à toute activité inutile.

7° *Loyauté*: n'aie jamais recours à un mensonge nuisible; pense honnêtement et innocemment et agis en conséquence.

8° *Équité*: ne porte pas préjudice aux autres en te montrant injuste ou en négligeant de faire le bien qu'il est de ton devoir de faire.

9° *Possession de soi-même*: évite les extrêmes; garde-toi de prendre trop à cœur les offenses, car elles ne sont jamais ce qu'elles Paraissent au premier abord.

10° *Propreté*: ne supporte pas la moindre malpropreté de ton corps, de tes vêtements ou de ton habitation.

11° *Équilibre moral*: ne te laisse pas trop influencer par des détails ou par des malheurs courants ou inévitables.

12° *Chasteté*: ne te livre que rarement à des rapports sexuels; ne le fais que dans la mesure où c'est nécessaire à ta santé ou pour t'assurer une postérité, mais jamais jusqu'à l'obtusion et à l'épuisement, jusqu'à troubler ta propre paix morale ou à nuire à ta réputation; fais également en sorte de ne pas troubler la paix morale et de pas nuire à la réputation d'un autre.

13° *Humilité*: imite Jésus et Socrate.

« Comme j'avais l'intention de faire entrer la pratique de ces vertus dans mes habitudes, il m'a paru utile de ne pas disperser mon attention en m'essayant à toutes les vertus à la fois, et j'ai jugé préférable de me les assimiler les unes après les autres, en m'exerçant successivement à chacune d'elles, jusqu'à ce qu'elle fût devenue chez moi une habitude. Mais pour que l'acquisition préalable de l'une de ces vertus facilitât l'assimilation de certaines autres, je les ai toutes rangées dans l'ordre indiqué plus haut. La *tempérance* occupe le sommet, parce qu'elle sert à procurer l'équilibre et la lucidité d'esprit qui sont indispensables pour vous tenir en éveil et vous mettre en garde contre l'attraction que ne cessent d'exercer les vieilles habitudes, ainsi que contre la force des tentations incessantes. Lorsqu'on a réussi à acquérir et à fixer la tempérance, il devient plus facile d'acquérir la vertu du *silence*. Mon désir ayant été, en effet, non seulement de devenir vertueux, mais aussi d'enrichir mes connaissances et m'étant rendu compte que les connaissances s'acquerraient, au cours d'une conversation, plutôt par l'oreille que par la langue, je me suis proposé de me débarrasser de l'habitude que j'avais contractée de bavarder, de plaisanter, de faire des mots d'esprit et grâce à laquelle je me faisais bien voir dans des sociétés frivoles; et c'est ainsi que j'en suis venu à accorder au silence la deuxième place dans ma liste des vertus. J'espérais que cette vertu et celle qui la suit, *l'amour de l'ordre*, me procureraient plus de facilités et plus de temps, pour poursuivre mes buts et mes études. *L'esprit de décision* une fois passé à l'état d'habitude, devait me faciliter, à son tour, les efforts en vue de l'acquisition des vertus suivantes. La *modération* et le *zèle* (application au travail) devaient, de leur côté, me permettre de me débarrasser du restant de mes dettes, m'assurer l'aisance et l'indépendance et me faciliter l'exercice de la *loyauté* et de *l'équité*. Et suivant le conseil que donne, Pythagore dans ses *Vers Dorés*, j'ai décidé, de me soumettre à une épreuve quotidienne en vue de laquelle j'ai imaginé la méthode suivante :

« Je me suis confectionné un petit cahier dont chaque page, consacrée à l'une des vertus énumérées plus haut, était divisée, à l'aide de lignes tracées à l'encre rouge, en sept compartiments correspondant aux sept jours de la semaine et désignés chacun par la première lettre du jour. Ces compartiments étaient traversés par treize lignes tracées également à l'encre rouge et précédées chacune de la première lettre du nom des treize vertus que je me proposais d'acquérir. Chaque fois que je me rendais coupable d'un manquement à l'une des vertus quelconque, je marquais une croix noire sur la ligne correspondant à cette vertu et dans le compartiment correspondant au jour où ce manquement avait été commis.

« Je me suis imposé la tâche de m'observer, en consacrant une semaine à chaque vertu. C'est ainsi que pendant la première semaine tous mes efforts furent consacrés à éviter le moindre manquement à la *tempérance*, sans m'occuper des autres vertus et en ne consignant

que le soir les manquements commis pendant le jour. Après avoir ainsi réussi, pendant cette première semaine, à maintenir la première ligne, consacrée à la tempérance, vierge de tout signe noir, je me crus autorisé à conclure que j'étais suffisamment affermi dans cette vertu (sa contre-partie étant suffisamment affaiblie), pour pouvoir passer à la vertu suivante, en me comportant de la même manière. Il m'a donc fallu 13 semaines pour faire le tour de toutes les vertus, et une année pour refaire cet exercice quatre fois. Celui qui veut débarrasser son jardin des mauvaises herbes n'a pas la prétention de s'acquitter de sa besogne en une fois, car cela dépasserait et ses forces et ses possibilités matérielles : il nettoie d'abord une plate-bande, puis une autre, puis une autre encore, et ainsi de suite, jusqu'à ce que son travail soit terminé par étapes successives. C'est ainsi que j'avais procédé moi-même, dans l'espoir agréable et encourageant de m'affermir peu à peu dans les vertus, en ayant de moins en moins l'occasion de tracer des croix noires sur mes lignes et jusqu'à avoir un jour le bonheur après un exercice de treize semaines, de constater que pas une croix noire ne fait tache sur le rouge de mes lignes. »

On le voit : le grand-père de Léonard et le père de la république américaine se ressemblent comme des frères. Pendant l'intervalle de quatre siècles qui sépare l'un de l'autre, pas un trait du tableau n'a subi de modification. L'un et l'autre sont également « bourgeois ».

Mais la multitude a-t-elle suivi les sages enseignements des maîtres? Beaucoup d'hommes d'affaires ont-ils organisé leur existence conformément au schéma des vertus dressé par Benjamin Franklin?

A en juger d'après certaines plaintes formulés par les annonciateurs de cette sagesse (Savary, Defoe déplorent plus d'une fois la décadence de leur génération qui, prétendent-ils, finira par être victime de son amour du luxe et de la vie facile), on pourrait supposer que ces grands pionniers avaient prêché dans le désert.

Je crois cependant que ce serait là une conclusion trop pessimiste. Il y a tout lieu d'admettre que le sujet économique des temps modernes, l'entrepreneur capitaliste, et plus particulièrement le négociant et l'artisan (nos types 4, 5 et 6), se sont peu à peu imprégnés de cet esprit de « bourgeois » laborieux et économe, modéré et réfléchi, bref « vertueux ». il se peut que cette imprégnation ne se soit pas effectuée au même degré dans tous les pays. Il est possible que les Français du XVII^e et du XVIII^e siècle n'aient pas été aussi bons « chefs de maison » que les Hollandais ou les Américains; c'est ce qui résulterait de certaines remarques occasionnelles qu'on trouve dans les ouvrages de quelques auteurs compétents, dans *Le négociant patriote*, par exemple, où il est question du fils d'un négociant français qui est envoyé en Hollande pour y apprendre « cette belle économie qui fait les maisons opulentes »¹.

Mais, abstraction faite de ces nuances, on est obligé d'admettre que la manière de penser bourgeoise était devenue avec le temps partie intégrante de l'esprit capitaliste. Dans la pensée des pionniers, des premiers représentants de cette époque, l'une devait être, en effet, inséparable de l'autre, et c'est ce qui explique, à notre avis, qu'ils aient tous célébré et prêché les mêmes vertus, et dans les mêmes termes. On peut même aller jusqu'à dire que, par rapport à l'esprit capitaliste, la mentalité bourgeoise était « dans la nature de choses ». Mais cette dernière conclusion nous met en présence du

¹ *Le négociant patriote* (1779), p. 13.

second des grands problèmes auxquels est consacré cet ouvrage : de celui relatif aux causes qui ont donné naissance à l'esprit capitaliste. Je préfère donc l'écarter pour le moment et, pour montrer à quel point l'esprit bourgeois commençait à être répandu, à quel point le mot d'ordre « sois économe, laborieux et modéré! » commençait à régner dans les comptoirs et les bureaux, j'invoquerai seulement le fait que les ouvrages dans lesquels étaient prêchées et annoncées les doctrines qui nous intéressent ici étaient de ceux qui jouissaient de la plus grande vogue et avaient le plus grand nombre de lecteurs.

Nous avons déjà vu qu'en Italie Alberti était devenu un écrivain classique de son époque; Defoe était également connu dans les deux mondes. Quant à Benjamin Franklin, il jouissait d'une réputation que peu d'auteurs ont connue avant et après lui. Quoi qu'on puisse dire des premiers siècles de l'ère capitaliste, il est certain qu'au XVIII^e l'esprit du grand-père de Léonard animait des cercles aussi vastes que nombreux. Et nous en avons une preuve irréfutable dans la diffusion des ouvrages de Franklin.

La quintessence de la sagesse franklinienne était exposée dans le *Poor Richards Almanach* qu'il fit paraître tous les ans pendant des dizaines d'années. En 1758, avait paru dans le même almanach un résumé général des idées frankliniennes, sous le titre : « *Discours du père Abraham au peuple américain, à l'occasion d'une vente aux enchères* ». Ce discours fut ensuite publié en brochure, sous le titre *Le Chemin de la Richesse*, et c'est ainsi qu'il fut bientôt connu du monde entier.

2) - La morale des affaires

[Retour à la table des matières](#)

Être parfait homme d'affaires, ce n'est pas seulement maintenir en bon ordre son économie intérieure : c'est encore observer une certaine attitude à l'égard du monde extérieur. Les principes et les préceptes en rapport avec cette attitude forment ce que j'appelle la morale des affaires, en donnant au mot « morale » un double sens.

En premier lieu, il y a la morale qui préside à la conduite des affaires, aux rapports avec la clientèle et qui constitue ce qu'on appelle la loyauté *commerciale*. Un commerçant « loyal » est celui aux promesses de qui on peut se fier, celui qui rend des services « réels », est fidèle à ses engagements, etc. A mesure que se formait et se développait l'économie capitaliste, cette morale devenait de plus en plus possible et nécessaire.

Parler de la « loyauté » d'un paysan ou d'un artisan serait un non-sens, étant donné l'isolement, l'indépendance relative dans lesquels chacun d'eux accomplit son travail. La « loyauté », au sens que nous lui attachons ici, ne devient une possibilité et une nécessité qu'à partir du jour où l'ensemble de l'économie se résout en une série de rapports contractuels, dépourvus de tout caractère personnel. En d'autres termes, la morale qui nous intéresse ici est la morale de la fidélité aux contrats et conventions.

Sans doute, cette morale a dû, elle aussi, être au début une vertu personnelle. Et, comme telle, nous la voyons naître et se développer chez ces mêmes marchands de laine florentins (et autres) dans lesquels nous avons déjà reconnu les initiateurs des vertus bourgeoises en général. « Personne (?) dans notre famille, écrit Alberti, ne s'est jamais rendu coupable de manquement à ses engagements ». « Les nôtres ont toujours observé dans la conclusion de contrats la plus grande sincérité, la plus grande simplicité, et c'est ce qui a fait leur réputation de négociants de grand style, aussi bien en Italie qu'à l'étranger ». « Qu'il s'agisse de ventes ou d'achats, de transactions avec des étrangers ou des amis, il faut toujours rester simple, sincère, loyal et honnête; soyez nets et précis dans toutes vos affaires » ¹.

Ces principes seront dans la suite repris et développés par tous ceux qui se chargeront d'instruire les hommes d'affaires. On les retrouve dans tous les ouvrages que nous avons eu l'occasion de citer. inutile d'y revenir ici.

Le niveau de la loyauté commerciale n'a pas été le même chez tous les peuples et à toutes les époques. Nous savons toutefois que cette loyauté ne cesse d'augmenter avec la diffusion et le développement du régime capitaliste. Il n'est pas sans intérêt de noter que le monde des affaires anglais, qui a fini par devenir un modèle de loyauté, jouissait encore au XVII^e siècle d'une réputation peu flatteuse à cet égard. Et nous possédons une foule de témoignages attestant que c'étaient les Hollandais qui, à cette époque, dépassaient tous les autres peuples, y compris les Anglais, en loyauté commerciale.

Mais le terme « morale commerciale », avons-nous dit, avait encore un autre sens, celui d'une morale ayant pour but de procurer des avantages commerciaux. Avec la naissance du capitalisme, cette morale devient, elle aussi, un des éléments de l'ensemble des vertus bourgeoises. Il apparaît, à partir de ce moment, *avantageux* (pour des considérations commerciales) de cultiver ou, tout au moins, d'étaler (ou encore de les posséder ou de les faire valoir à la fois) certaines vertus dont l'ensemble constitue ce qu'on peut appeler la *distinction bourgeoise*. On doit vivre « correctement » : telle devient pour le bon commerçant la suprême règle de conduite. On doit s'abstenir de tout écart, ne se montrer que dans une société convenable; on ne doit être ni buveur, ni joueur, ni coureur de femmes; on ne doit manquer ni la sainte messe, ni le sermon du dimanche; bref, on doit se montrer, même dans son attitude extérieure, et cela pour des convenances commerciales, bon « bourgeois », car cette manière de vivre selon la morale est de nature à relever et à affermir le crédit de l'homme d'affaires.

Alberti désigne sous le nom d'*onestà* cet ensemble de vertus auquel nous avons donné le nom de « distinction bourgeoise ». Et dans son code moral *l'onestà* constitue la vertu centrale qui donne un sens à toutes les autres : elle doit nous accompagner dans toutes nos démarches, comme un censeur public, juste, pratique et très intelligent, qui mesure, pèse et apprécie tous nos actes, toutes nos pensées et tous nos désirs. La distinction bourgeoise donne un dernier vernis à toutes nos manifestations extérieures. C'est elle qui nous a toujours enseigné les meilleures vertus; fidèle compagne des mœurs, mère vénérable d'une vie calme et heureuse, elle nous est en outre (et c'est là son principal mérite) de la plus grande utilité. C'est pourquoi il suffit de cultiver en soi la distinction, pour être riche, loué, aimé et estimé ².

¹ *Della famiglia*, pp. 133, 134.

² *Ibid.*, p. 139 et suiv.

Nous entendons répéter les mêmes conseils, presque dans les mêmes termes, pendant des siècles : *l'onestà* italienne devient *l'honnêteté* française, *l'honesty* anglaise, tous ces termes désignant à la fois l'honorabilité en général, et la loyauté commerciale en particulier. Un certain degré d'hypocrisie reste toujours attaché à ces termes, car il suffit, dans l'intérêt des affaires, d'être *considéré* comme possédant la distinction bourgeoise, sans qu'il soit toujours nécessaire de la posséder réellement. Aussi Benjamin Franklin était-il arrivé à la conclusion suivante : « Pour affermir mon crédit et ma position commerciale, je prenais soin, non seulement d'être réellement laborieux et sobre, mais aussi d'éviter toute apparence du contraire. Je m'habillais modestement; je ne me faisais jamais voir dans des endroits où l'on se livrait à de basses distractions; je n'allais jamais à la chasse, ni à la pêche, etc. » ¹.

¹ B. Franklin, *Memoirs...* (1833), I, p. 103.

Livre premier :développement de l'esprit capitaliste

*Deuxième partie :
L'esprit bourgeois*

IX.

L'emploi du calcul

[Retour à la table des matières](#)

Un des éléments essentiels de l'économie capitaliste consistant dans la conclusion de contrats et conventions portant sur des services réciproques dont la valeur est estimée en argent (achat de moyens de production, vente de produits manufacturés, louage de main-d'œuvre, etc.), autrement dit toute transaction économique en régime capitaliste ayant pour point de départ et pour point d'aboutissement une certaine somme d'argent, on comprend que l'emploi du calcul ait été reconnu comme une nécessité, comme un instrument indispensable à la conduite des affaires dès les débuts du capitalisme. Le calcul comporte une certaine tendance, une certaine habitude, mais aussi une certaine aptitude à exprimer toutes les manifestations de l'activité humaine en nombres et à composer avec ces nombres un système compliqué et ingénieux de revenus et de dépenses. Les nombres, cela se conçoit, expriment toujours des valeurs, et le système de ces valeurs est destiné à établir entre le plus et le moins, entre le doit et l'avoir un rapport permettant de juger si une entreprise donnée est ou non avantageuse au point de vue pécuniaire. Ces deux aspects de l'emploi du calcul correspondent au « calcul commercial » et à la « comptabilité » de l'économie privée de nos jours.

Trois moyens s'offrent à nous, si nous voulons suivre les origines et le développement de l'emploi du calcul :

1° nous pouvons juger du degré de son développement d'après l'état et le degré de perfection de l'appareil technique,

2° en parcourant les comptes et les livres de comptabilité que nous a laissés une époque donnée, nous pouvons nous rendre compte directement de la manière dont on a compté et calculé à cette époque;

3° nous pouvons enfin arriver au même résultat, en utilisant les témoignages occasionnels de contemporains.

Comme j'ai déjà esquissé dans mon *Capitalisme Moderne* l'évolution de l'emploi du calcul depuis le moyen âge, je me contenterai ici de quelques indications déjà connues, en les complétant par un certain nombre de faits nouveaux.

C'est encore l'Italie et, plus exactement, Florence qui constitue le berceau du calcul commercial. Le *Liber Abbaci*, de Leonardo Pisano, paru en 1202, pose les principes du calcul correct. Mais seulement les principes. L'apprentissage du calcul exact a demandé un temps assez long. C'est seulement au cours du XIII^e siècle qu'ont été introduits et adoptés en Italie les chiffres arabes (dont la valeur est déterminée par la place que chacun d'eux occupe dans une série), sans lesquels un calcul rapide et exact nous paraît presque impossible. Mais nous apprenons qu'encore en 1299 l'emploi de ces chiffres était interdit aux membres de la corporation Calimala! Pour se faire une idée de la lenteur avec laquelle l'art du calcul se répandait même en Italie, on n'a qu'à consulter *l'Introductorius liber qui et pulveris dicitur in mathematicam disciplinam* datant de la deuxième moitié du XIV^e siècle et dont l'auteur se sert à la fois de chiffres arabes, de signes romains, de nombres symbolisés par les doigts et les articulations.

Mais l'art du calcul prend un essor rapide à partir du XIV^e siècle en Italie, à partir du XV^e, et surtout à partir du XVI^e, dans les pays du Nord. Le calcul à l'aide de chiffres tend de plus en plus à se substituer au calcul long et pénible à l'aide d'une taille. « Celui qui calcule à l'aide de chiffres se trouve, par rapport à celui qui calcule à l'aide d'une taille, dans la même situation avantageuse qu'un homme qui marche d'un pas allègre, parce que libre de tout fardeau, par rapport à un homme qui porte une lourde charge », a dit avec raison le maître-calculateur Simon Jacob, de Cobourg.

Avant Tartaglia, ce génie mathématique du XVI^e siècle, qui a perfectionné le calcul commercial, les marchands italiens avaient adopté, pour l'évaluation des marchandises, un nouveau moyen de calcul, à la place de la règle de trois qui, sous le nom de « procédé roman », s'était répandue, au commencement du XVI^e siècle, en France et en Allemagne. Le premier exposé allemand de ce procédé se trouve dans le *Traité du Calcul* d'Heinrich Grammateus (1518). Les fractions décimales, « inventées » au XV^e siècle, sont de plus en plus utilisées, grâce aux travaux de Simon Stevin, à partir de 1585. Et c'est l'année 1615 qui a vu naître la première machine à calculer.

Le nombre des livres d'arithmétique ayant augmenté rapidement depuis l'invention de l'imprimerie, il en résulta une grande simplification du calcul commercial. Et ce qui a encore contribué à répandre l'art du calcul, ce furent les écoles spéciales dont la création dans un grand nombre de villes commerciales remonte au XIV^e siècle. Florence (toujours!) possédait déjà à cette époque six écoles de calcul qui, d'après ce

que nous raconte Villani, étaient fréquentées par 1200 jeunes garçons et dans lesquelles on enseignait « l'abaque et le calcul commercial ». En Allemagne, les premières écoles de calcul furent fondées à Lubeck; et l'enseignement du calcul n'a été inauguré à Hambourg que vers 1400.

Les premiers indices d'une comptabilité régulière remontent au XIII^e siècle. Les comptes du pape Nicolas III pour l'année 1279-80, le registre des dépenses de la commune de Florence pour l'année 1303 montrent que la comptabilité simple était déjà alors achevée à peu près dans tous ses détails. Mais la comptabilité en partie double n'est pas moins ancienne. Était-elle déjà appliquée au XIII^e siècle? C'est ce que nous ne saurions dire, et la chose nous paraît d'ailleurs douteuse. Mais les recherches de Cornelio Desimonis ont montré que l'administration municipale de Gênes se servait, dès 1340, de la comptabilité en partie double dont l'état achevé permet de conclure à la grande ancienneté de ce procédé. Le XV^e siècle nous offre de nombreux témoignages de sa diffusion dans la comptabilité publique et privée. Le témoignage le plus instructif et le plus complet nous est fourni par les livres de commerce des frères Soranzo, de Venise (1406), dont nous devons une remarquable analyse aux travaux de M. Sieveking. C'est Fra Luca Pacinoli qui, dans le onzième chapitre de la neuvième section de la première partie de *Summa Arithmetica*, a le premier soumis ce procédé à une élaboration théorique et en a donné un exposé complet.

Au cours de ces premiers siècles du capitalisme naissant on calculait en Italie d'une façon plus ou moins parfaite, mais on y calculait ferme; on calculait et on tenait des livres. Le calcul et la comptabilité étaient devenus une des occupations essentielles des entrepreneurs « bourgeois » qui, au début, devaient certainement faire eux-mêmes ce qui est devenu plus tard une occupation de comptables professionnels.

Messer Benedetto Alberti avait l'habitude de dire qu'un négociant qui se respecte ne devait pas avoir honte d'avoir ses doigts tachés d'encre. Le négociant, disait-il encore, ainsi que tout homme d'affaires, tous ceux qui avaient des relations avec un grand nombre de personnes, avaient pour devoir essentiel de consigner par écrit toutes les transactions, tous les contrats et conventions, toutes les rentrées et sorties d'argent, ce qui équivalait pour les plus occupés à tenir constamment la plume à la main ¹...

La première place au point de vue de la comptabilité commerciale avait certainement appartenu, au début de l'ère capitaliste, à l'Italie, mais dans la suite ce fut la Hollande qui vint se placer, sous ce rapport, au premier rang. La Hollande devint le pays modèle non seulement au point de vue des vertus bourgeoises, mais en ce qui concerne le calcul précis et exact. Au XVIII^e siècle encore, on se rendait compte de la différence qui existait entre la Hollande et l'Amérique au point de vue de la manière de conduire les affaires.

Franklin raconte ² que la veuve d'un de ses associés, Hollandaise de naissance, lui envoyait des comptes exacts et réguliers, alors qu'il n'avait jamais rien pu obtenir de semblable de son mari, qui était Américain : « La comptabilité, ajoute-t-il, constitue en Hollande une branche essentielle de l'instruction féminine. » Ceci a été écrit en 1730.

¹ *Della famiglia*, pp. 191-192.

² *Memoirs*, 1, p. 150.

Plus tard, l'Angleterre vint se ranger à côté des Pays-Bas. Au commencement du XIX^e siècle, les négociants allemands parlaient de l'Angleterre et de la Hollande comme de deux pays dans lesquels l'« instruction commerciale » occupait un niveau très élevé. En Allemagne, seule la ville de Hambourg pouvait leur être comparée sous ce rapport. Voici ce qu'un bon connaisseur écrivait en 1830 à ce sujet :

« L'Anglais, ce négociant-né, conçoit Les choses se rattachant au commerce avec une clarté, une netteté et une liberté qu'un Hambourgeois n'acquiert que rarement ou que très à la longue. La décision, l'indépendance, si caractéristiques des Anglais, font plus ou moins défaut au négociant de Hambourg. Mais la précision et l'exactitude de ce dernier peuvent servir d'exemple aux négociants du reste de l'Allemagne; sous ce rapport le négociant hambourgeois ressemble presque au négociant hollandais, tout en étant plus libéral, moins guindé. » ¹

A l'époque où ces lignes furent écrites, l'emploi du calcul était déjà reconnu, même dans les pays les moins avancés, comme une nécessité inéluctable, comme une des principales exigences de l'esprit capitaliste.

Ces dernières remarques nous font déjà entrevoir certaines différences nationales au point de vue du développement et des manifestations de ce que nous avons appelé « vertus bourgeoises » et de l'esprit capitaliste en général.

Dans les chapitres qui suivent nous nous proposons de soumettre ces différences à une étude plus complète et à une analyse plus approfondie.

¹ L. Schleicher, *Das merkantilische Hamburg* (1838), p. 75.

Livre premier :développement de l'esprit capitaliste

*Troisième partie :
Les manifestations nationales de l'esprit capitaliste*

X

Les diverses modalités possibles du capitalisme

[Retour à la table des matières](#)

La naissance et le développement de l'esprit capitaliste constituent un Phénomène commun à tous les peuples européens et américains, à ceux dont les destinées forment l'histoire des temps modernes. Les preuves de cette affirmation abondent, et les exemples à l'aide desquels j'ai essayé, dans les pages qui précèdent, d'illustrer la genèse de cet esprit ont été empruntés à tous les pays. La marche des événements, telle qu'elle s'accomplit sous nos yeux, confirme, à son tour, la communauté de développement.

Il existe, sans doute, des différences quant à la manière dont a évolué la mentalité économique moderne, différences d'un pays à l'autre, d'une époque économique à l'autre. Nous nous occuperons ici surtout des différences nationales et examinerons au préalable en quoi ces différences peuvent consister.

1° Une nation (ou peuple ou tout autre groupe délimité : le mode de délimitation ne nous importe pas ici; dans ce qui suit je considère les grandes nations historiques comme autant de groupes particuliers) peut différer d'une autre (au point de vue des manifestations de l'esprit capitaliste) par le fait seul qu'elle n'est pas entrée au même

moment qu'elle dans le courant de l'évolution capitaliste, autrement dit par le fait que le type du bourgeois est chez elle de formation plus tardive ou plus récente que chez l'autre.

2° Une nation peut subir ou avoir subi la domination de l'esprit capitaliste pendant une durée plus courte au plus longue qu'une autre; d'où différences portant sur les phases d'évolution correspondantes.

3° Les différences peuvent porter sur le degré d'intensité de l'esprit capitaliste et de toutes ses manifestations : esprit d'entreprise, amour du gain, vertus bourgeoises, don du calcul, etc.

4° L'esprit capitaliste peut présenter une extension qui diffère d'un peuple à l'autre; sa diffusion dans les différentes couches sociales peut n'être pas la même partout.

5° Ce qui peut varier encore d'un peuple à l'autre, c'est le rôle relatif que joue dans l'ensemble de l'esprit capitaliste chacun de ses éléments constitutifs (esprit d'entreprise, les diverses manifestations de cet esprit, esprit bourgeois, etc.).

6° On observe également des variations quant à l'intensité et à la durée du développement de chacun de ces éléments constitutifs, lesquels peuvent évoluer soit simultanément et parallèlement, soit chacun à part, indépendamment des autres.

Toutes ces possibilités étant susceptibles de former des combinaisons innombrables, on conçoit sans peine que le mode de développement de l'esprit bourgeois puisse présenter, lui aussi, autant de variétés qu'il y a de nations. Les principales variétés à envisager sont les suivantes : intensité plus ou moins grande du capitalisme en général; développement plus ou moins complet de tous ses éléments constitutifs, ou seulement de quelques-uns d'entre eux (desquels?), début plus ou moins précoce ou plus ou moins tardif de l'évolution capitaliste; caractère passager, intermittent ou durable de cette évolution.

Nous allons essayer de montrer comment ces diverses possibilités ou leurs combinaisons se sont réalisées dans différents pays et quelles sont les particularités que leur réalisation a imprimées à l'histoire de l'esprit capitaliste dans ces pays.

Livre premier : développement de l'esprit capitaliste

Troisième partie :
Les manifestations nationales de l'esprit capitaliste

XI.

Développement de l'esprit capitaliste dans divers pays

1) - L'Italie

[Retour à la table des matières](#)

On peut dire que l'Italie est le premier pays qui ait vu naître et s'épanouir l'esprit capitaliste. Dès le XIII^e siècle, il prend dans les républiques marchandes de la Haute-Italie un essor tel qu'il apparaît dès le siècle suivant comme un phénomène pour ainsi dire endémique. Quoi qu'il en soit, il a atteint dans ce pays, pendant les siècles du moyen âge, un niveau et une intensité de développement dont on ne retrouve rien d'analogue ailleurs. C'est, en effet, l'Italie qui m'a fourni la plupart des données et des exemples relatifs à l'état du capitalisme, à son aspect, à ses particularités et à ses manifestations pendant cette époque. Et quant à cet ensemble de qualités psychiques que je désigne sous le nom d'« esprit bourgeois », c'est également dans les villes italiennes que nous retrouvons ses premières manifestations, celles-ci se présentant avec une intensité et une force particulières dans les villes toscanes.

J'ai déjà indiqué les différentes directions qu'avait suivies l'esprit d'entreprise dans les différentes villes italiennes, et surtout dans les deux grands ports, Venise et Gênes. Mais je tiens à insister une fois de plus sur le fait que c'est Florence qui a imprimé la plus forte impulsion au développement de l'esprit bourgeois : ses habitants étaient animés au XIV^e siècle d'une passion fiévreuse (on est tenté de dire: amé-

ricaine) du gain, d'un zèle vraiment amoureux pour le travail. Florence est « cette ville que les pères, avant de mourir, chargeaient, par une disposition testamentaire, de punir d'une amende de 1.000 florins d'or leurs fils qui ne s'adonneraient pas à une occupation régulière »¹. C'est à Florence, nous l'avons vu, qu'a été élaborée, et pour la première fois appliquée sur une vaste échelle, la manière spécifiquement commerciale de conduire les affaires; que les vertus bourgeoises ont été enseignées et cultivées par des hommes comme Alberti; que l'emploi du calcul a été amené, à la suite des exposés de Fibonacci et de Pacioli, à un niveau inconnu ailleurs. Et, chose digne également d'être mentionnée, c'est à Florence qu'a été élaborée et appliquée la méthode statistique : comparant, par exemple, un tableau statistique dressé par un Florentin en 1442 avec une statistique vénitienne datant de la même année, ou à peu près, Burckhardt trouve que si celle-ci révèle une envergure plus grande, en ce qu'elle porte sur des données matérielles plus nombreuses, plus vastes, signes d'une richesse plus étendue, on est obligé de reconnaître dans le tableau florentin une « manière plus élevée, plus compréhensive d'envisager les choses ». Et Burckhardt ajoute, à ce propos, que « le Florentin possédait un talent inné de soumettre toute l'existence extérieure à une évaluation numérique. »

Mais cette suprématie capitaliste de Florence ne dure pas longtemps. Sans doute, l'amour et le don du calcul, la faculté d'organisation restent les mêmes; et certains témoignages permettent de conclure qu'au cours du XVI^e et du XVII^e siècle ces qualités n'ont même fait que s'accroître. Mais c'est l'esprit d'entreprise qui subit un fléchissement. Et nous savons de sources certaines qu'à partir du XVe siècle dans l'Italie du Sud et à partir du XVI^e siècle dans le reste du pays un grand nombre de bourgeois, renonçant à l'amour du travail, du risque et de l'initiative, se sont adonnés à la vie facile, vie de rentier ou vie de seigneur, exclusive de tout effort et de tout souci.

Voici, par exemple, ce que nous apprenons concernant une petite ville de l'Italie du Sud (La Cava) : la ville était devenue proverbialement riche tant qu'elle n'avait été habitée que par des maçons et des tisseurs de draps; mais depuis que les outils de maçon et les métiers ont disparu et qu'on ne voit plus qu'éperons, étriers et ceintures dorées, depuis qu'elle n'est habitée que par des docteurs en droit et en médecine, par des notaires, officiers et chevaliers, elle est plongée dans la plus noire misère (témoignage datant de 1500).

A Florence on voit également se manifester la tendance à la féodalisation ou, pour employer l'expression de l'époque, à l'hispanisation de la vie, caractérisée principalement par « le mépris du travail et la recherche de titres de noblesse ». C'est sous Cosme, le premier grand-duc, qu'apparaissent les premiers symptômes de cette tendance : c'est sous son impulsion que nombre de jeunes gens, se détournant avec mépris du commerce et de l'industrie, se sont fait recevoir chevaliers de l'ordre de Saint-Étienne. C'est principalement à Florence qu'on voit les riches rechercher la dignité de chevalier, parce qu'elle conférait seule le droit de prendre part aux tournois qui jouissaient alors à Florence d'une grande vogue. On avait donné à ces tournois un caractère bourgeois et terre-à-terre, en les rendant aussi anodins et inoffensifs que possible, et on s'y livrait avec passion, sans se rendre compte à quel point ce mélange d'éléments bourgeois et d'éléments féodaux était caricatural. Déjà les premiers Médicis se livraient aux tournois « avec une véritable passion, comme s'ils avaient voulu montrer que,

¹ J. Burckhardt, *Kultur...*, 13, p. 78.

malgré leur extraction roturière, ils étaient, tout comme les seigneurs d'autrefois, entourés d'une véritable cour » ¹.

A partir du XVI^e siècle, on note la même transformation dans la plupart des villes de la Haute-Italie. Si l'ambition du bourgeois enrichi est de devenir chevalier, le bourgeois moyen aspire à une tranquille vie de rentier, autant que possible à la campagne : une « *vita temperata* », un « *stato pacifico* » étaient appréciés comme l'idéal suprême. C'est ce qui ressort des nombreux écrits à l'usage des gentilshommes campagnards, ouvrages dont nous avons déjà eu l'occasion de citer certains passages.

2) - Péninsule ibérique

[Retour à la table des matières](#)

Le capitalisme semble s'être épanoui de bonne heure dans certaines villes de la presqu'île ibérique. Le peu que nous savons de Barcelone, telle qu'elle était au moyen âge, avec son droit commercial et son droit maritime, autorise à supposer que le monde des affaires y était fortement pénétré, au XIV^e siècle du moins, de l'esprit capitaliste. Mais les événements du Portugal et de l'Espagne n'acquièrent une importance exceptionnelle qu'à partir du XV^e siècle, c'est-à-dire à partir du moment où ont commencé les voyages d'exploration qui ont abouti aux deux grandes découvertes géographiques de la fin du siècle. Tout laisse supposer qu'une ardente soif d'or, un audacieux esprit d'entreprise se sont alors emparés de vastes couches des populations des villes maritimes qui sont devenues fortes et puissantes au cours du XVI^e siècle, à la suite des expéditions d'Amérique et de la colonisation du nouveau continent. Mais ces expéditions et entreprises de colonisation ne furent pas les seules manifestations de l'esprit d'entreprise des Portugais et des Espagnols : nous voyons les marchands de Lisbonne entretenir avec les régions nouvellement découvertes de l'Ouest et de l'Est un commerce dont le volume dépassait celui des Italiens; et les navires Sévillans, après avoir apporté dans la mère-patrie un chargement de métaux précieux, repartaient chargés de marchandises. Mais au XVI^e siècle nous constatons également l'existence d'une industrie étendue qui témoigne d'un développement considérable de l'esprit capitaliste. Séville possédait 1.600 métiers à tisser qui occupaient 130.000 ouvriers. Tolède produisait 430.000 livres de soie, ce qui procurait du travail à 38.484 personnes. Ségovie possédait d'importantes manufactures de soie et textiles, etc. ².

Tout d'un coup, au XVII^e siècle, la presqu'île ibérique tombe dans ce marasme qui a été si souvent décrit. L'esprit d'entreprise faiblit, l'intérêt pour les affaires s'éteint. La nation se détourne de tout ce qui touche à l'économie, pour ne s'occuper que des choses d'Église, de cour et de chevalerie. On se met à considérer le commerce (et c'était déjà depuis longtemps le cas de l'agriculture) comme une occupation qui ne convient pas à un homme bien-né. C'est ce qui avait paru si inconcevable aux observateurs étrangers, italiens, néerlandais, français et anglais, et c'est ce que ces observateurs ont stigmatisé du nom de « paresse espagnole ». « Ils sont tous entichés de noblesse, écrit Guicciardini; en 1523, les Cortès ont adressé au roi une pétition tendant à imposer à tout Espagnol le port de l'épée; deux ans après, ils n'hésitent pas à

¹ Pour les sources, voir Burckhardt, *op cit.*, p. 167 et suiv.

² Semper, *Monarchie Espagnole*, II, p. 50.

lâcher le grand mot, en déclarant que les hidalgos sont d'une race supérieure à celle des payeurs d'impôts ». « Les hidalgos étaient considérés comme formant le véritable noyau de la nation et jouissaient du monopole des emplois publics. Les villes voyaient d'un mauvais œil un industriel devenir « corregidor ». Les Cortès d'Aragon n'auraient jamais souffert dans leur sein un membre se livrant au commerce. Bref, toute la faveur de l'opinion publique allait aux hidalgos. Chacun aspirait à imiter leur exemple et à passer sa vie comblé d'honneurs et sans travail pénible. Innombrables étaient ceux qui faisaient valoir leurs droits, réels ou imaginaires, à la « hidalquía ». Ces prétentions ont donné lieu à tant de procès et de chicanes que les tribunaux ont été obligés de leur consacrer un jour spécial, le dimanche, ce qui dans la plupart des cas ne suffisait pas. Inutile de dire qu'il régnait alors en général une certaine aversion pour le travail manuel et pour le commerce, pour l'industrie et pour l'effort. Ranke, auquel j'emprunte ces détails, continue ¹ : « Est-il vraiment si louable et si digne de consacrer sa vie à des occupations qui, insignifiantes en elles-mêmes, absorbent l'homme tout entier, et cela uniquement pour gagner de l'argent aux dépens des autres ? N'y a-t-il pas d'autres occupations, plus pures et plus nobles, qui méritent d'occuper nos loisirs ? » Et il ajoute : « Il en est des intérêts matériels comme des autres choses humaines. Ce qui n'a pas poussé de racines vivantes dans l'esprit d'une nation, ne peut jamais parvenir à l'épanouissement. Absorbés par l'idée du culte catholique ils croyaient qu'ils avaient la vocation de développer cette idée jusqu'à ses dernières conséquences. Es mettaient leur orgueil à persévérer dans l'état qui, croyaient-ils, les rendait aptes à remplir cette mission. Pour le reste, ils cherchaient à jouir de la vie en toute sérénité, sans effort. Ils n'avaient aucun goût pour le zèle qu'exige un travail productif ».

J'ai déjà parlé plus haut de l'incompatibilité qui existait entre leur conception de la vie et l'esprit capitaliste. Et la même incompatibilité ne tardait pas à se manifester dans les colonies où s'établissaient Espagnols et Portugais.

3) - France

[Retour à la table des matières](#)

La France a été de tout temps riche en grands entrepreneurs de génie à l'esprit spéculatif : capables de concevoir rapidement de vastes projets, allant droit au but, pleins d'imagination, quelque peu fanfarons, mais aussi pleins d'élan et d'essor, ils couraient souvent le danger de trébucher ou de finir leurs jours en prison, lorsque la déchéance et l'épuisement physique ne les terrassaient pas avant l'âge. Au XVe siècle, nous avons un type de ce genre dans Jacques Cœur, l'homme qui, par la force de sa géniale personnalité, a su créer en France un commerce de grand style, d'un éclat extraordinaire. Il possède sept galères, occupe trois cents « facteurs » et entretient des relations commerciales avec toutes les grandes places maritimes du monde. « Argentier du roi Charles VII, il a su profiter de sa situation et de la faveur dont il jouissait auprès du roi, pour donner à ses entreprises commerciales une extension et une ampleur telles qu'aucun autre commerçant français n'était en état de lui faire concurrence. On peut même dire que le comptoir de cet homme représentait une puissance commerciale mondiale qui rivalisait avec les Vénitiens, les Génois et les Catalans ».

¹ Ranke, *Fürsten and Völker von Südeuropa* (1857) 13, p. 444 et suiv.

L'argent qu'il a gagné par ce commerce et par certaines opérations financières plus ou moins touchées lui a servi à obliger un grand nombre de courtisans, à faire d'eux ses créanciers et, par conséquent, ses ennemis. Sa fin est connue : inculpé de haute trahison, de faux monnayages, etc., il fut emprisonné, dépouillé de ses biens et banni.

Nous avons un autre type du même genre dans le grand Fouquet, sous Louis XIV.

La race de ces spéculateurs, aventuriers de grand calibre, s'est perpétuée jusqu'à nos jours : il suffit de citer les Lesseps, les Boncour, les Rochefort, et tant d'autres, de moindre importance, qui continuent la même tradition.

Montaigne a caractérisé cet esprit d'aventure de ses compatriotes dans ces paroles désobligeantes, mais au fond exactes : « J'ay peur que nous avons les yeulx plus grands que le ventre; et plus de curiosité que nous n'avons de capacité; nous embrassons tout, mais nous n'estreignons que du vent » ¹.

Il n'y a cependant aucune incompatibilité entre le fait que nous signalons et les plaintes qu'on entend retentir en France depuis l'époque de Colbert jusqu'à nos jours et concernant le « manque d'esprit d'entreprise » chez les hommes d'affaires français. Ces plaintes dénoncent évidemment la grande masse des commerçants et industriels français moyens et se rapportent à des entreprises « solides », bien que souvent à plus longue portée. « Nos négociants, se lamente Colbert, n'ont pas assez d'initiative, pour se lancer dans des affaires qu'ils ne connaissent pas » ². On sait quelles difficultés eut à surmonter cet homme d'État « entreprenant », au vrai sens du mot, pour secouer l'indolence de ses compatriotes, lorsqu'il conçut le projet de fonder la « Compagnie des Indes Orientales ». Il fallut réunir conférences sur conférences (trois entre le 21 et le 26 mai 1664) pour décider de riches et influents négociants et industriels à souscrire des actions ³.

Qu'on lise les livres de Sayous, de Blondel et d'autres bons connaisseurs de la vie économique française, et l'on verra que tous s'expriment à peu près dans les mêmes termes que Colbert.

Indolent, voire paresseux : telle était la réputation dont jouissait l'homme d'affaires français... de jadis. *Le négociant patriote*, que nous avons déjà eu l'occasion de citer ⁴, se plaint vers le milieu du XVIII^e siècle du peu de temps qu'on consacre en France aux affaires : il voudrait voir son fils travailler « jour et nuit » et non « deux heures (!) par jour comme en France ». Ce livre prouve d'ailleurs que l'esprit franklinien était loin d'animer tous les négociants français de cette époque - il est plein d'idées romantiques, d'envolée, de velléités chevaleresques, et cela malgré la grande sympathie que l'auteur éprouve pour les procédés et les méthodes américains.

A ce développement insuffisant de l'esprit capitaliste correspondent (et correspondaient, car la nation française a, au cours des derniers siècles, remarquablement peu varié sous ce rapport) les idéaux positifs du peuple français. Nous constatons chez lui, d'une part (du moins jusque vers le milieu du XVIII^e, des tendances seigneuriales fort

¹ Essais, I, XXX.

² *Mélanges Colbert*, 119, p. 273, chez Kaepelin, *La Compagnie des Indes Orientales* (1908), p. 4.

³ C'est ce qui se passe aujourd'hui lorsqu'on sollicite le concours pécuniaire de gens riches pour la fondation d'une « Association Scientifique » ou d'une « Société d'Études Orientales ».

⁴ *Le négociant patriote* (1779), p. 13.

accusées. Notre « négociant patriote » se plaint amèrement de cette déplorable tendance des Français à mener une vie dispendieuse, à gaspiller leur fortune en dépenses de luxe au lieu de l'investir dans des entreprises capitalistes. Il en résulte que le commerce et l'industrie ne peuvent trouver des capitaux qu'en payant 5 à 6 % d'intérêts, alors qu'en Angleterre et en Hollande le taux d'intérêt ne dépasse pas 2 1/2 à 3 %. Et le « négociant patriote » ajoute qu'il est beaucoup plus profitable et raisonnable de prêter de l'argent aux hommes d'affaires à 3 % que d'« acheter de belles propriétés qui ne rapportent rien ».

L'étude de l'histoire économique de la France nous révèle une autre circonstance encore comme ayant servi d'obstacle au développement de l'esprit capitaliste. Il s'agit de la prédilection du Français pour la carrière sûre, stable (et honorifique) de fonctionnaire. Cette « plaie du fonctionnarisme » pour nous servir de l'expression d'un historien autorisé du commerce français¹, cette « folie française des offices » selon l'expression d'un autre auteur non moins autorisé², qui va de pair avec le « dédain des carrières industrielles et commerciales » se manifeste dès le XVI^e siècle et subsiste encore de nos jours. Elle est un indice de la faible prédisposition des Français à s'assimiler complètement l'esprit capitaliste. Tous ceux qui le pouvaient se retiraient de la vie des affaires ou se gardaient même d'y entrer et employaient leur fortune à l'achat d'une charge (ce qui était encore possible jusqu'au XVIII^e siècle). L'histoire de la France nous fournit des preuves abondantes de la grande diffusion de cette mentalité dans toutes les couches de la population.

A ces tendances se rattache étroitement (à la fois comme leur cause et comme leur effet) la faible estime dans laquelle on avait toujours tenu en France, du moins jusqu'à la monarchie de Juillet, le commerce et l'industrie. En disant cela, je ne fais pas seulement allusion au fait que les riches cherchaient à acquérir la noblesse, que les nobles ont été considérés jusqu'à la fin du XVIII^e siècle comme formant un état privilégié et que la loi elle-même voyait dans le négoce une occupation « dégradante » : il n'y a là rien de spécifiquement français, les mêmes tendances et préjugés ayant existé en Angleterre (et y persistant encore en partie de nos jours). Ce que je veux relever ici, c'est uniquement le mépris avec lequel on considérait l'activité commerciale et industrielle, c'est l'opinion dédaigneuse qu'on avait de leur valeur sociale et qui, si on fait abstraction de l'Espagne, a trouvé en France, jusqu'à une période assez avancée du XVIII^e siècle, sa plus forte expression.

« S'il y a mépris au monde, il est sur le marchand », disait au XVI^e siècle un bon connaisseur de son temps, en parlant de la mentalité des couches supérieures de la population française³. A l'époque dont il s'agit, l'Allemagne était encore un des pays qui, sous ce rapport, pouvait être comparé à la France, l'Angleterre ayant depuis un certain temps déjà dépassé cette phase. Mais ce que disait Montesquieu (et il ne fut pas le seul à le dire) vers le milieu du XVIII^e siècle n'était même plus applicable à l'Allemagne d'alors : « Tout est perdu lorsque la profession lucrative du traitant parvient encore par ses richesses à être une profession honorée... Un dégoût saisit tous les autres états, l'honneur y perd toute sa considération, les moyens lents et naturels de se distinguer ne touchent plus et le gouvernement est frappé dans son principe... »⁴.

¹ Pigeonneau, *Histoire du commerce*.

² Normand, *La bourgeoisie française au XVIII^e siècle* (1908), pp. 11 et suiv., 42 et suiv.

³ Laffemas, *Traité du commerce de la vie du loyal marchand* (1601).

⁴ *L'Esprit des lois*.

4) - *Allemagne*

[Retour à la table des matières](#)

Que l'esprit capitaliste ait commencé à se développer et à se répandre en Allemagne dès l'« époque des Fugger » (peut-être même, çà et là, avant cette époque), c'est là un fait que personne ne songe aujourd'hui à contester. Ce qui caractérise notamment cette époque, c'est un mélange singulier de courage et de prudence, celui-là poussant à fonder des entreprises, celle-ci se manifestant dans la manière de conduire les affaires purement commerciales.

Mais n'exagérons rien, et je tiens à dire tout de suite que le capitalisme, tel qu'il existait en Allemagne au XVI^e siècle, ne soutient aucune comparaison avec l'essor capitaliste des villes italiennes du XVI^e.

Pour se faire une idée exacte du niveau de l'esprit capitaliste dans l'Allemagne du XVI^e siècle (c'est-à-dire à une époque qui, de l'avis général, constitue le zénith de son développement), il faut tenir compte des faits suivants :

A. Les manifestations du capitalisme ne pouvaient alors être que tout à fait isolées. L'« opinion publique », les jugements des intellectuels, des esprits dirigeants de l'époque leur sont unanimement défavorables, voire hostiles. Nous en avons des preuves aussi bien dans le jugement que Luther avait formulé sur la « Fuggerei » que dans les opinions d'un Ulrich von Hutten ou d'un Érasme de Rotterdam. Mais cette manière de voir n'était pas seulement celle de la noblesse et des savants : c'était aussi celle de la grande masse du peuple. La traduction de l'ouvrage d'Érasme par Sébastien Franck a eu un très grand succès. Le traité de Cicéron *Sur les devoirs*, dans lequel il est parlé avec mépris du commerce (ou, si l'on veut, du petit trafic), était devenu, grâce à l'extraordinaire diffusion des nombreuses traductions, un véritable bréviaire qui se trouvait dans toutes les maisons. Tous ces faits nous autorisent à conclure qu'à l'époque dont nous nous occupons le capitalisme n'avait pas encore poussé de racines bien profondes dans la vie allemande.

B. On pourrait cependant nous objecter : cette sévère critique que les contemporains adressaient au capitalisme ne serait-elle pas précisément une preuve de la force que celui-ci avait acquise à l'époque dont il s'agit ? Cette objection est justifiée jusqu'à un certain point. Et si l'on ne tient compte que de l'importance des entreprises, de la concurrence des prix, des tendances monopolistiques, il est permis de penser que le degré de développement du capitalisme était alors relativement élevé. Il ne faut cependant pas oublier que l'esprit capitaliste comporte encore d'autres éléments et que ces autres éléments étaient à peine ébauchés dans l'Allemagne d'alors. Je pense notamment aux éléments que j'ai réunis sous la dénomination de « faculté calculatrice ». J'ai déjà eu l'occasion de montrer à quel point cette faculté était peu développée dans l'Allemagne du XVI^e siècle. Qu'on pense, par exemple, aux livres de comptes d'un Otto Ruland (XV^e siècle) ou aux rapports commerciaux d'un Lucas Rem (XVI^e siècle) qui ne soutiennent aucune comparaison avec des documents correspondants que nous a laissés l'Italie du XIV^e et du XV^e siècle. Sans doute, le calcul ne

perd jamais ses droits. Mais j'ai déjà montré à quel point son mode d'emploi était inférieur en Allemagne, même au XVIIIe siècle, à la routine commerciale anglaise et hollandaise.

C. Quoi qu'il en soit, ce prétendu « épanouissement » de l'esprit capitaliste au XVIe siècle fut de courte durée. Nous voyons à cette époque apparaître en Allemagne les premiers symptômes de ce processus de féodalisation dont nous avons déjà observé les manifestations en Italie et qui peu à peu s'empare des principales familles d'entrepreneurs. L'accroissement de la bourgeoisie, d'autre part, ne se produit qu'avec une très grande lenteur et dans des proportions peu considérables pendant les deux siècles suivants. Ce n'est qu'au XVIIIe siècle que la vie industrielle et commerciale subit un certain essor qui fléchit au commencement du XIXe. On peut dire sans exagération que la véritable renaissance de l'esprit capitaliste en Allemagne ne date que de 1850.

C'est un fait incontestable que l'Allemagne et les États-Unis sont aujourd'hui les deux seuls pays qui rivalisent pour la réalisation complète, pour l'expression achevée de l'esprit capitaliste. Aussi bien ceux qui veulent connaître les traits caractéristiques de l'esprit d'entreprise dans l'Allemagne moderne n'ont-ils qu'à se reporter à ce que je dis plus loin (Chap. 13) des caractères distinctifs de l'homme économique moderne en général : l'entrepreneur allemand représente aujourd'hui, à côté de l'entrepreneur américain, le type le plus pur de cette espèce humaine. Il se distingue des autres types, également modernes, par les qualités suivantes :

a) par sa *souplesse* : ainsi que l'ont constaté tous les observateurs intelligents, nous sommes redevables de la supériorité que nous nous sommes acquise sur le marché mondial à notre faculté de tenir compte des désirs et des exigences de la clientèle, mais aussi à la facilité avec laquelle nous saisissons la nature particulière des circonstances et des conditions auxquelles nous avons à faire face à un moment donné et à la rapidité avec laquelle nous savons nous y adapter (exemple : création de filiales commerciales ou industrielles à l'étranger);

b) par son grand *talent d'organisation* qui se manifeste dans nos grandes entreprises de navigation, dans l'administration de nos grandes banques, de nos sociétés d'électricité; on peut dire que sous ce rapport nous laissons bien loin derrière nous toutes les nations, même les Américains;

c) par son *attitude à l'égard de la science*. C'est encore un fait universellement reconnu de nos jours que nos grandes industries, surtout les industries électrique et chimique, doivent leur supériorité sur les industries similaires des autres pays au grand soin que nous prenons de donner à nos processus de production une base rigoureusement scientifique.

Il ne reste plus aux entrepreneurs allemands qu'à décider de l'attitude qu'ils doivent adopter à l'égard d'un autre ensemble de sciences, et notamment des sciences économiques. Mais nous voyons déjà l'opinion se faire jour dans les milieux commerciaux et industriels que la bonne conduite des affaires exige une connaissance approfondie des données et résultats de ces sciences; et l'enseignement des méthodes d'organisation et d'administration autrement dit de l'emploi du calcul, dans le sens le

plus large du mot, occupe une des premières places dans les programmes des écoles où se forment nos futurs entrepreneurs.

5) - *Hollande*

[Retour à la table des matières](#)

Les Provinces-Unies forment peut-être le premier pays dans lequel l'esprit capitaliste ait réalisé son plein et complet développement, en pénétrant presque simultanément dans toutes les couches de la population et en déroulant ses effets régulièrement, dans toutes les directions. Au XVII^e siècle, la Hollande apparaît incontestablement comme le pays du capitalisme par excellence, comme le pays-modèle du capitalisme, jaloué par toutes les autres nations qui, pour rivaliser avec lui, s'imposent les plus grands efforts. Elle est l'école des arts commerciaux, la pépinière des vertus bourgeoises. Peuple guerrier et peuple de navigateurs, mais familiarisé avec toutes les ruses et roueries du négoce; secoué de temps à autre d'une fièvre de spéculation et réussissant finalement à faire de son pays le centre des opérations de Bourse du monde entier. Tous ces faits étaient à rappeler.

Pour offrir aux lecteurs un régal littéraire, je reproduirai ici la description brève, mais complète, que Ranke a esquissée de l'état d'épanouissement commercial de la Hollande au XVII^e siècle :

« La Hollande a réussi à devenir le centre de l'échange des produits du monde entier. Elle se chargea d'abord de satisfaire les besoins des pays maritimes les plus proches, situés à l'Est et à l'Ouest, en échangeant le bois et le grain que produisaient ceux-là contre le sel et le vin que produisaient ceux-ci. Elle envoyait ses navires dans les eaux du Nord pour la pêche du hareng et transportait ensuite le pois-son vers les embouchures de tous les fleuves venant du Sud, depuis la Vistule jusqu'à la Seine, et tout le long du Rhin, de la Meuse et de l'Escaut. Ses navires s'en allaient chercher de la laine à Chypre, de la soie à Naples; c'est ainsi que les côtes des anciens Phéniciens ont été obligées de devenir tributaires de ce peuple germanique éloigné, demeurant lui-même dans un pays inaccessible. Grâce à l'étendue de leur commerce, les Hollandais ont réussi à accumuler d'énormes réserves de marchandises de toute sorte. En 1610, Contarini a trouvé dans leurs greniers 100000 sacs de froment et autant de seigle; et Raleigh assure, de son côté, qu'ils avaient toujours en réserve 700 000 mesures de seigle, ce qui leur permettait de venir en aide à leurs voisins en cas de récolte insuffisante. Il va sans dire qu'ils ne le faisaient pas pour rien, et une année de mauvaise récolte leur rapportait plus que sept années de bonne. Ils ne se contentaient jamais de faire circuler les produits tels quels, mais ajoutaient toujours quelque chose au travail des autres. C'est ainsi qu'ils achetaient tous les ans à l'Angleterre environ 80 000 coupes de drap; mais ils l'achetaient brut, le faisaient teindre chez eux et s'assuraient ainsi un bénéfice supplémentaire.

« Bien qu'ils se fussent ainsi emparés d'une grande partie du commerce européen, ils n'en retiraient pas moins leurs plus grands avantages et le meilleur de leur gloire de leurs relations avec les Indes Orientales. De tous les actes hostiles auxquels la Hollande s'est livrée contre l'Espagne, son entreprise contre les Indes fut celle qui a le plus effrayé le roi et la nation, celle qui a frappé le plus juste et imprimé un puissant essor à l'activité des Hollandais eux-mêmes. Contarini admire la régularité avec laquelle ils envoyaient tous les ans 10 à 14 navires dans les Indes; il estime le capital de la Société qui organisa ce service à 6 600 000 florins. Mais bientôt ils voulurent aller plus loin et se dirigèrent vers des pays inconnus. Leurs efforts de trouver un passage par le Nord, les voyages d'exploration de leurs navigateurs ne tardèrent pas à éclipser les exploits maritimes des autres nations.

« Les ports, les golfes, les bras de mer hollandais étaient couverts de navires; tous les canaux de l'intérieur du pays pullulaient d'embarcations. On disait plaisamment qu'il y avait en Hollande autant de gens habitant sur l'eau que sur terre ferme. On comptait 200 grands navires et 300 moyens ayant pour principal port d'attache Amsterdam. Une forêt de mâts épaisse et sombre s'avancait jusque dans la ville.

« Dans ces conditions, Amsterdam avait, en effet, acquis une importance extraordinaire. En l'espace de trente ans, la ville avait subi à deux reprises des agrandissements considérables. On raconte que rien qu'en 1601 six cents nouvelles maisons avaient surgi de terre. On payait un écu un pied de terrain, prétend Contarini, qui estime à 60 000 habitants la population d'Amsterdam en 1610.

« Les industries y florissaient; le travail était excellent. Les riches demeuraient sobres, modestes et économes; tel qui vendait les draps les plus fins, portait lui-même des habits en gros tissu. Les pauvres étaient assurés de leur subsistance; l'oisiveté était punie. Un voyage dans l'Inde était chose courante; on apprenait à naviguer par tous les vents. Chaque maison était une école de navigation; dans chaque demeure il y avait une carte maritime. Maîtres de la mer, comment les Hollandais auraient-ils jamais pu songer à céder à un ennemi? Et lorsqu'ils se trouvaient dans un état d'infériorité manifeste, ils préféraient détruire leurs navires plutôt que de les laisser capturer. »

A ce remarquable exposé j'ajouterai seulement qu'à l'époque à laquelle il se rapporte les Hollandais occupaient également le premier rang sous beaucoup d'autres rapports, et notamment en ce qui concerne la pratique des vertus bourgeoises et la faculté du calcul.

Qu'est-il advenu de tout cet admirable épanouissement de l'esprit capitaliste? Quelques-uns de ses éléments constitutifs, ceux en particulier que nous avons mentionnés en dernier lieu, se sont maintenus; d'autres ont subi une dégénérescence ou ont complètement disparu. Déjà au cours du XVII^e siècle on constate un affaiblissement des tendances guerrières qui avaient jadis imprimé aux entreprises d'outre-mer une note particulière. Au XVIII^e siècle, c'est l'esprit d'entreprise lui-même qui subit un fléchissement notable : le « bourgeois », au lieu de se « féodaliser », comme ce fut le cas dans d'autres pays, s'alourdit pour ainsi dire, disparaît dans sa graisse. Il vit des revenus que lui rapportent les colonies ou ses capitaux placés en prêts. On sait, en effet, que la Hollande était devenue au XVIII^e siècle la créancière de l'Europe entière. On s'intéresse de moins en moins à des entreprises capitalistes, quelles qu'elles soient. « Les Hollandais ont cessé d'être négociants; ils sont devenus commissionnaires d'abord, prêteurs d'argent ensuite » (Luzac). Qu'elle prêtât à l'État ou à des particuliers, peu importe : lorsque le prêt d'argent devient la principale occupation du bourgeois, on peut dire que l'esprit d'entreprise est brisé.

6) - *Grande-Bretagne*

[Retour à la table des matières](#)

Le développement de l'esprit capitaliste a suivi des directions tout à fait différentes dans les trois parties du Royaume-Uni: Irlande, Écosse et Angleterre.

L'Irlande se trouve presque complètement en dehors de la culture capitaliste. Aucun autre pays n'est resté jusqu'à nos jours aussi étranger à l'esprit capitaliste que

l'Irlande. Aussi ne nous intéresse-t-elle guère ici, et nous pouvons la laisser de côté, sans nuire en quoi que ce soit à notre exposé.

Pour ce qui est de l'Angleterre, nous avons déjà eu plusieurs fois l'occasion d'en parler au cours de cet ouvrage : dans ce pays, l'amour des aventures et le désir de conquêtes ont engendré au cours du XVI^e siècle un puissant esprit d'entreprise qui a inauguré ce qu'on peut appeler l'âge héroïque du capitalisme anglais. Nous y avons vu le seigneur féodal se transformer en entrepreneur capitaliste. A partir de la fin du XVII^e siècle et du commencement du XVIII^e, l'Angleterre entre dans une période agitée de fondations de toutes sortes d'entreprises dans lesquelles la spéculation jouait le principal rôle. Les vertus bourgeoises et la faculté du calcul avaient atteint, à la fin du XVIII^e siècle, un degré de développement tel que des pays plus arriérés, comme la France et l'Allemagne, voyaient dans le bourgeois anglais un modèle à imiter. Et nous savons que c'est l'Angleterre qui est le berceau de l'industrialisme moderne.

A partir de la fin du XVII^e siècle, surtout à partir de la réunion des deux royaumes, le développement capitaliste de l'Angleterre proprement dite subit fortement l'influence de la manière dont le capitalisme se développe dans l'Écosse voisine.

Or, dans aucun autre pays le capitalisme ne se présente sous un aspect aussi remarquable qu'en Écosse. Lorsqu'on étudie la formation du régime capitaliste, rien ne frappe autant que la manière abrupte, la façon brusque dont l'esprit capitaliste est né dans ce pays et la rapidité foudroyante avec laquelle, telles les fleurs de *Victoria regia* qui naissent au cours d'une seule nuit, il a atteint son plein épanouissement.

Jusqu'au XVII^e siècle, les Écossais, ainsi que nous l'avons vu, n'avaient entretenu avec les pays voisins qu'un commerce insignifiant. L'esprit capitaliste ne les avait guère affectés. Et au cours du XVII^e siècle, leur vie économique n'a guère subi de changements sous ce rapport. Ils connurent, en revanche, à la suite de la Réforme, un essor religieux extrêmement puissant. Et voici qu'à la fin du XVII^e siècle se produit cette brusque explosion de l'esprit d'entreprise dont nous avons parlé, d'un désir violent d'acquiescer et de s'enrichir. Les témoignages que nous possédons sont trop nombreux pour que nous puissions douter un seul instant de la réalité de ce fait. Voici notamment quelques-uns de ces témoignages ¹.

« Aussitôt après la révolution, les sentiments ardents du peuple écossais se détachèrent des disputes religieuses et des intérêts belliqueux, pour s'orienter vers des entreprises commerciales », écrit Burton. Dans *l'Histoire de mon temps*, Burnett écrit, sous l'année 1699 « Grands et petits n'avaient alors en Écosse qu'un seul désir faire des affaires ». Fletcher of Saltoun écrit en 1698 : « Sans aucune contrainte extérieure, en vertu plutôt d'une transformation imprévue et inattendue du génie de la nation, toutes les idées et aspirations des Écossais, comme si elles avaient été réunies et dirigées par une puissance supérieure, se sont concentrées sur les affaires ». Le clergé puritain était désolé. Il se tenait sur la rive, impuissant comme la cane qui voit ses canetons s'en aller à la nage. En 1709, le prédicateur Robert Wodrow exprime dans ses lettres l'opinion que « le péché que nous commettons en attachant trop d'importance aux choses économiques, au point de négliger nos intérêts les plus précieux, nous sera imputé lors du dernier jugement ». Et plusieurs navires ayant été capturés aux Glasgowiens au cours de la même année, il exhorte ses compatriotes à voir dans ce malheur un avertissement de Dieu : « Je suis convaincu que Notre-Seigneur désapprouve notre commerce, depuis qu'il a pris chez nous la place de la religion ».

¹ Cité d'après Buckle, *Geschichte der Civilisation in England* (1868), II², p. 293.

Nous avons déjà montré ailleurs ce qu'était exactement cet esprit qui a surgi aussi brusquement. Il est incontestable qu'il a contribué essentiellement à l'épanouissement du capitalisme en Angleterre et en Écosse, à partir du milieu du XVIII^e siècle.

Quel fut le développement ultérieur de l'esprit capitaliste dans ces pays? Sous quelle forme le capitalisme s'y présente-t-il actuellement et en quoi diffère-t-il du tableau que nous en offrent d'autres pays?

De l'avis unanime de personnes autorisées et compétentes, l'Angleterre se trouverait aujourd'hui dans un état d'« assoupissement capitaliste », qui se manifesterait par les symptômes suivants :

A. La rationalisme de la direction économique a cessé d'être absolu et obligatoire. L'entrepreneur anglais n'a pas suivi l'exemple de l'entrepreneur allemand en ce qui concerne l'utilisation de la science technique. L'application des dernières méthodes est souvent considérée en Angleterre comme une impossibilité. L'industriel anglais, se fiant à la réputation de ses fournisseurs, néglige de soumettre les matières premières qu'il reçoit à une analyse de laboratoire. Il est fier de ses machines vieux modèle, bonnes tout au plus à être reléguées dans l'arsenal de la vieille ferraille.

Le caractère traditionnel, irrationnel, du commerce anglais est, à son tour, dénoncé dans le *Livre Bleu* publié en juillet 1907. « Les Allemands viennent trouver avec leurs marchandises l'acheteur, tandis que le commerçant anglais attend que l'acheteur vienne chez lui ». Les agents et voyageurs de commerce anglais vivent sur un trop grand pied. Les emballages anglais sont trop lourds et solides, ceux des étrangers sont légers et élégants. L'Anglais néglige le « fini » indépendant de la qualité, surtout pour les articles bon marché et de qualité inférieure. Il veut être payé au comptant et ne tient aucun compte du besoin de crédit des clients d'outre-mer. Il néglige la réclame. Les marchandises anglaises sont souvent trop bonnes et trop chères. L'Anglais veut imposer son goût aux clients; le plus souvent il livre ce qu'il juge bon et de la manière qui lui paraît bonne, ou bien il ne livre rien du tout. Le même document dénonce une certaine rigidité des opérations bancaires.

B. L'esprit d'entreprise, l'intérêt pour les affaires, l'amour du travail fléchissent. L'ancien idéal de « business » disparaît et fait place à une nouvelle orientation de la vie. L'amour du luxe, du genre de vie seigneurial, et surtout des sports, se répand de plus en plus, au grand détriment de l'énergie économique.

« Dans les milieux de la M.I.R.C. (« membres of the idle, rich class » membres de la classe riche et oisive), l'Allemand, toujours penché sur les livres, est ridiculisé au même titre que le roi du dollar américain, bon tout au plus pour le rôle de beau-père. Quelles que soient les différences qui les séparent par ailleurs, ils se ressemblent sous un rapport : ils font partie, l'un et l'autre, de la catégorie des imbéciles qui travaillent. Telle est la conception féodale que la couche supérieure de la bourgeoisie anglaise a faite sienne. Et fait à noter : les sports les plus favoris du peuple portent un cachet ploutocratique très prononcé. Ils supposent une couche d'aristocrates qui vivent du travail du Nègre, du Chinois et de l'Hindou, de ventes foncières et des tributs provenant de tous les pays du monde et ne voient dans le sol de la mère-patrie qu'un excellent terrain pour les sports de luxe »¹.

¹ V. Schulze-Gävernitz, *Britischer Imperialismus und englischer Freihandel*, 1906, p. 362.

VII - États-Unis d'Amérique

[Retour à la table des matières](#)

Bien que les États-Unis d'Amérique aient joué un rôle de premier ordre dans le développement du capitalisme en général, je n'ai que peu de choses à dire ici sur leur compte. Je ne relèverai que les points suivants :

A. Les éléments de l'esprit capitaliste ont poussé de profondes racines dans le peuple américain depuis la fondation des colonies, c'est-à-dire à une époque où aucun « corps », c'est-à-dire aucune organisation économique capitaliste, ne correspondait encore à cet esprit.

B. C'est aux États-Unis que l'évolution du capitalisme vers ses phases des plus avancées et les plus accusées s'effectue le plus rapidement et le plus radicalement: nous possédons de nombreux témoignages attestant que les idées de l'américanisme moderne existaient déjà au début du XIX^e siècle et commençaient dès cette époque à exercer une influence considérable sur le style de la vie. J'essaie d'analyser plus loin cet esprit capitaliste aux traits si accusés qui, s'étant épanoui d'abord aux États-Unis, est devenu le patrimoine commun du monde occidental.

C. C'est aux États-Unis que le capitalisme a manifesté toutes ses possibilités de développement. Les États-Unis sont le pays où sa force reste intacte, où il est encore en pleine ébullition, en plein mouvement.

Livre premier : développement de l'esprit capitaliste

Quatrième partie :
Le bourgeois de jadis et d'aujourd'hui

XII.

Le bourgeois vieux style

[Retour à la table des matières](#)

Dans les chapitres qui précèdent, nous avons analysé les éléments dont se compose l'âme de l'entrepreneur capitaliste accompli : amour du gain et esprit d'entreprise, vertus bourgeoises et faculté du calcul, tels sont les principaux de ces éléments qu'on trouve à des degrés divers et dans des combinaisons variées chez les divers représentants de la catégorie sociale qui nous intéresse. Aussi avons-nous cru devoir distinguer plusieurs groupes d'entrepreneurs, tels qu'ils se sont formés au cours de l'évolution de l'esprit capitaliste. Et nous avons pu établir, en outre, que cette évolution a revêtu des modalités variant d'un pays à l'autre. La question qui se pose maintenant est celle-ci : peut-on parler de l'esprit capitaliste en général, du bourgeois en général ? Autrement dit, retrouve-t-on chez les différents types à l'intérieur d'un seul et même pays, et chez les différents types nationaux, certains traits communs à l'aide desquels on puisse reconstituer le type du bourgeois en général ?

Cette question comporte, à notre avis une réponse affirmative, mais à une limitation près ; il existe bien un type de bourgeois en général, mais pour autant seulement qu'on considère, non l'ensemble de l'évolution capitaliste, mais chacune de ses phases. Autrement dit chacune des époques ou périodes du capitalisme a son type de bourgeois. Je trouve notamment que pendant la période qui s'étend des débuts du

capitalisme jusqu'au XVIIIe siècle et qui correspond aux premières phases de son évolution, l'entrepreneur capitaliste présente, malgré les différences de temps et de lieu, un certain ensemble de traits, qui le distinguent nettement de l'entrepreneur *moderne*. C'est ce portrait du bourgeois vieux style que je vais essayer de retracer ici, avant d'indiquer quels sont, à mon avis, les traits caractéristiques du capitaliste de ces cent dernières années.

Ce vieux bourgeois était incontestablement un entrepreneur capitaliste, ayant le gain pour but et la fondation d'entreprises pour moyen. Il spéculait et calculait et a fini par s'assimiler les vertus bourgeoises. Mais ce qui lui donnait son cachet particulier, c'était le fait suivant, qui constitue d'ailleurs la caractéristique générale du vieux style : dans tous ses actes et toutes ses pensées, dans toutes ses démarches et tous ses projets il se laissait guider surtout et avant tout par la considération du bien et du mal en rapport avec *l'homme vivant*, avec l'homme en chair et en es. Le principe régulateur de l'époque précapitaliste : *omnium rerum mensura homo*, c'est-à-dire que l'homme est la mesure de toutes choses, continuait à exercer son influence, à former la règle naturelle de la vie. Le bourgeois faisait encore des pas solides et fermes en se servant de ses deux jambes et n'éprouvait pas encore le besoin de s'aider de ses mains pour la marche.

Certes, de l'homme précapitaliste, tel qu'il s'est maintenu pendant les premières phases du capitalisme, alors que les « marchands » gênois se faisaient construire de châteaux-forts et que sir Walter Raleigh s'en allait à la recherche de l'Eldorado, de cet homme, disons-nous, il ne restait au temps de Defoe et de Benjamin Franklin que quelques restes. L'homme complet, avec ses sains instincts naturels, avait subi une forte diminution, avait été obligé de s'adapter à la camisole de force de la distinction bourgeoise, d'apprendre à compter. Ses griffes s'étaient émoussées, ses dents de fauve avaient perdu leur pointe et leur mordant, ses cornes s'étaient recouvertes d'une calotte de cuir qui les avait rendues inoffensives.

Mais aucun de ceux qui étaient au service du capitalisme, le grand propriétaire foncier, le grand négociant, le banquier et le spéculateur, le manufacturier et le marchand de laine - aucun d'entre eux, disons-nous, n'avait encore cessé d'adapter son activité économique aux exigences de la saine humanité. Pour tous ces hommes de l'aube du capitalisme, les affaires n'étaient qu'un moyen en vue d'une seule fin suprême, laquelle n'était autre que la vie; ce sont leurs propres intérêts vitaux et ceux des autres hommes avec lesquels et pour lesquels ils travaillaient qui déterminaient la direction et la mesure de leur activité.

Et de ce que le bourgeois vieux style pensait bien ainsi, et non autrement, nous avons la preuve dans les faits suivants :

1. La *richesse était appréciée*, on cherchait à l'acquérir, mais elle n'était pas une fin en soi: elle ne devait servir qu'à la création et à la conservation de valeurs en rapports avec la vie. C'est ce qui ressort des écrits de tous ceux que nous avons déjà eu plus d'une fois l'occasion de citer au cours de cet ouvrage : d'Alberti à Defoe et à Franklin, toutes les considérations sur la richesse sont conçues dans le même esprit.

A quel point la richesse est précieuse, dit Alberti, c'est ce que sait seulement celui qui a été obligé, ne serait-ce qu'une fois dans sa vie, d'adresser à un autre ces « mots

amers et si abhorrés par les esprits libres: je vous prie »¹. La richesse nous rend libres et indépendants, elle nous sert à acquérir des amis, de l'estime et de la gloire. Mais « ce dont on ne se sert pas constitue un lourd fardeau ».

Il suffira de rapprocher de ces aphorismes datant de la période infantile du capitalisme quelques-uns seulement datant de l'époque de son adolescence, pour constater aussitôt la grande ressemblance qui existe entre les deux manières de voir. Voici, par exemple, ce qu'enseignent Benjamin Franklin et ses disciples.

« L'homme auquel Dieu a donné des richesses et une âme pour s'en servir, a reçu par là-même une marque particulière de sa grâce et de sa faveur. »

Suivent les indications concernant le meilleur usage à faire de la richesse².

« On doit chercher à accroître constamment sa richesse par le labeur et par l'habileté. Il ne faut jamais la laisser improductive; elle doit toujours se multiplier entre les mains de son possesseur et répandre autour d'elle le plus de bonheur possible... »

« Ne pas faire fructifier la richesse, c'est aller à l'encontre aussi bien de la destination de celle-ci que du devoir d'humanité... »

« Il est raisonnable d'accumuler argent et biens; mais il est rationnel d'en faire un emploi utile. Ce qui rend heureux, ce n'est pas la richesse comme telle, mais son sage emploi, et il ne servirait de rien à l'homme de posséder tous les biens de ce monde, s'il n'était pas lui-même homme de bien »³.

« La richesse attire l'estime, procure la certitude et donne le moyen de réaliser des entreprises utiles et honorables... »

« La richesse chasse les soucis qui nous rongent jour et nuit et nous empoisonnent la vie. Grâce à la richesse, nous envisageons l'avenir avec sérénité, si tout en étant riches, nous avons la conscience en paix. Il n'est d'ailleurs pas possible de s'enrichir, si l'on n'a pas la conscience tranquille ».

« Agis toujours selon l'équité, fais le bien par crainte de Dieu et par respect pour les hommes, et tu réussiras dans toutes tes entreprises. Avoir toujours Dieu devant les yeux et dans le cœur, travailler intelligemment, telles sont les premières règles de l'art de s'enrichir. Car à quoi nous serviraient nos richesses, si nous devons vivre dans la crainte du châtement de Dieu, et à quoi nous servirait tout l'argent du monde, si nous ne pouvions pas, en toute innocence, lever nos regards vers le ciel ? »⁴.

Ces dernières remarques impliquent une autre manière de voir qui, ainsi que nous l'avons vu, était déjà très répandue parmi les bourgeois vieux style et qui imprimait à leur activité économique un cachet tout particulier, à savoir que seule la richesse acquise convenablement, « onestamente », « honestly », peut être une source de joie.

¹ *Della famiglia*, p. 49.

² *The Economy of Human Life*, 1785.

³ Dr Bergh, *Die kunst reich zu werden* (1838); opuscule inspiré de l'esprit franklinien.

⁴ *op.cit.*

« En vendant quelque chose, prête l'oreille à la voix de ta conscience et contente-toi d'un bénéfice modéré; ne profite pas de l'ignorance ou de l'incompétence de l'acheteur » ¹.

Ces sages doctrines, pourrait-on dire, sont faciles à formuler. Elles ne sont peut-être que le produit d'une réflexion détachée, la voix de la conscience perçue dans le calme du cabinet de travail mais à laquelle on ne prête pas attention dans le bruit du jour et des affaires. Autrement dit, ces doctrines ne prouveraient rien. A cela je répondrai en rappelant que

2. dans leur attitude à l'égard de la vie des affaires, dans leur conduite en tant qu'hommes d'affaires, dans leur manière de diriger les affaires, bref dans ce qu'on peut appeler leur style des affaires, on retrouve le même esprit que celui qui se manifeste dans les maximes et les aphorismes que nous venons de citer.

Le rythme de leur activité économique était encore très tempéré, leur conduite était exempte de toute agitation, de toute trépidation.

Nous avons vu Franklin s'attacher à faire de son temps un emploi aussi utile que possible, prôner l'application au travail comme la suprême vertu. Sa journée se répartissait ainsi : six heures étaient consacrées aux affaires, sept heures au sommeil, le reste du temps aux prières, à la lecture, à la vie mondaine. Et il était le type de l'entrepreneur ambitieux, bien que ne dépassant pas encore le niveau moyen de l'époque à laquelle il avait publié ses ouvrages.

Voici le projet instructif de son emploi du temps, tel qu'il figure à la suite de son schéma des vertus :

« Comme il fallait pour la régularité et le bon ordre, qu'un temps déterminé fût assigné à chacune des branches de mes occupations, j'ai tracé dans mon carnet un plan concernant l'emploi des 24 heures d'un jour naturel. Le voici :

¹ *Economy of Human Life*, p. 121.

LE MATIN Question: Que ferai-je de bon aujourd'hui?	5	heures	Lève-toi, fais ta toilette, prie le Tout-Puissant! Arrange tes occupations pour la journée, prends les décisions nécessaires, continue les études en cours et déjeune.
	6	heures	
	7	heures	
	8	heures	Travaille
	9	heures	
	10	heures	
	11	heures	
MIDI	12	heures	Lis ou relis tes livres de commerce, mange à midi.
	1	heure	
	2	heures	Travaille
	3	heures	
	4	heures	
	5	heures	
SOIR	6	heures	Remets toutes choses à leur place. Soupe. Distrains-toi par la musique, la lecture, la conversation, etc. Passe en revue les événements de la journée.
	7	heures	
	8	heures	
	9	heures	
NUIT	10	heures	Dors.
	11	heures	
	12	heures	
	1	heure	
	2	heures	
	3	heures	
	4	heures	

Les négociants en gros de Bozen fermaient leurs boutiques pour tout l'été et s'en allaient en villégiature à Ober-Bozen. Et de même qu'on s'accordait des loisirs pendant la journée et pendant l'année, on cherchait à arranger sa vie dans son ensemble de façon à réduire le surmenage au minimum. C'était une coutume courante que des gens qui avaient acquis une certaine fortune, généralement modeste, dans le commerce et dans la production se retiraient des affaires alors qu'il étaient encore dans la force de l'âge, et se rendaient acquéreurs d'une maison de campagne pour y passer le soir de leur vie dans un repos contemplatif. Un Otto Fugger disant : « Je veux gagner aussi longtemps que je pourrai » (ces paroles que je considère comme caractéristiques d'une mentalité capitaliste à l'apogée de son évolution figurent, à titre d'épigraphe, en tête de mon exposé de la genèse du capitalisme moderne) est très en avance sur son temps, et nous en avons une preuve dans le fait que son propre frère Anton Fugger le considérait et le traitait comme un homme non « normal ». Étaient normaux plutôt ceux qui savaient, dans leur conception de la vie, assigner une place à l'idéal du rentier.

Parcourez les livres de commerçants italiens, et vous trouverez à chaque page l'expression d'une sorte de nostalgie de la campagne, avec sa vie calme et exempte de soucis. On retrouve la même tendance à la féodalisation chez les négociants de la Renaissance allemande et jusque chez les commerçants anglais du XVIII^e siècle. C'est ainsi que la vie de rentier apparaît comme l'idéal caractéristique des premières phases du capitalisme et inséparable de la mentalité de cette époque (nous verrons plus loin que cet idéal peut encore avoir une autre signification, faire partie d'une autre série causale).

En ce qui concerne plus particulièrement l'Angleterre, la persistance de l'idéal de rentier jusque dans la première moitié du XVIII^e siècle nous est attestée par les considérations que Defoe développe à propos de la coutume générale des négociants anglais de se retirer des affaires de bonne heure (Chap.XLI de la 5^e édition de *Compl. Engl. Tradesman*).

Quiconque a réussi à mettre de côté 20.000 livres, dit-il, fera bien de se retirer des affaires. Avec cet argent, il peut acheter une propriété convenable et s'ouvrir ainsi un accès dans la « gentry ». A ce gentleman frais émoulu il donne les conseils suivants : 1^o ne pas renoncer à la vie économe : sur ses mille livres de rente il n'en doit dépenser que 500 au maximum, afin d'accroître son patrimoine avec le reste; 2^o ne pas se lancer dans les spéculations et ne pas prendre part à la fondation d'entreprises; s'il s'est retiré, c'est pour jouir de ce qu'il a acquis (« retired to enjoy what they had got »), et non pour le risquer dans des entreprises plus ou moins hasardeuses. Il faut avoir une forte dose de capacité pour courir de nouvelles aventures, au lieu de jouir de la situation de tout repos à laquelle on a droit après une vie de labeur. Jadis on était obligé, pour gagner sa fortune, d'être laborieux et actif; mais une fois retiré des affaires, il faut prendre la résolution de mener une vie indolente et inactive. Les rentes sur l'État et la propriété foncière sont les meilleurs placements pour ses économies.

Mais alors même que ces bourgeois vieux style travaillaient ils le faisaient de façon à accomplir dans un temps donné le moins d'actes possible, en rapport avec leurs affaires. Leur activité commerciale péchait d'ailleurs non seulement par un défaut d'ampleur, mais aussi par un défaut de profondeur ou d'intensité. Ce qui me paraît caractéristique de la manière dont on conduisit alors les affaires, c'est le fait que toute la sagesse commerciale de l'époque se réduisait à demander des prix aussi élevés que possible, afin de réaliser le maximum de bénéfices avec le minimum de débit : petit débit, gros bénéfices, tel est le principe commercial des entrepreneurs d'alors, et non seulement des petits, de ceux qui se rapprochent de l'artisan, mais aussi de grandes sociétés d'exploitation. C'est ainsi que la Compagnie Hollandaise des Indes Orientales avait pour principe de « faire de petites affaires en réalisant le maximum de bénéfices ». D'où sa politique consistant à détruire des plantes à épices, à brûler des moissons trop abondantes, etc. On procédait ainsi pour une autre raison encore ; on voulait mettre les pauvres à l'abri de la consommation nuisible de denrées coloniales.

On cherchait surtout à vendre aux riches, ce qui était beaucoup plus commode que de vendre à la grande masse. Nous avons un reflet de cette manière de voir dans les théories des économistes qui, pendant les XVII^e et XVIII^e siècles, furent des partisans déclarés de prix élevés.

La démarche pleine de dignité, l'aspect quelque peu rigide et pédantesque du bourgeois vieux style étaient une expression extérieure de ce calme et de cet équilibre

intérieurs. La longue pelisse qui était à la mode à l'époque de la Renaissance, la culotte courte et la perruque des siècles suivants n'étaient certes pas des attributs d'hommes pressés. Et des contemporains dignes de foi nous décrivent le négociant comme un homme à la démarche réfléchie et pondérée, comme un homme qui ne se presse jamais, précisément *parce qu'il* a quelque chose à faire. Un Florentin du XVe Siècle, Messer Alberto, qui était lui-même un homme occupé, avait l'habitude de dire qu'il n'avait jamais vu un homme occupé marcher autrement qu'avec lenteur ¹. Et voici ce qu'un bon témoin nous dit au sujet de Lyon. « A Paris on court, on se presse, parce qu'on y est actif; ici (à Lyon) l'on marche posément, parce que l'on y est occupé » ². Et un auteur nous a laissé une description vivante des grands négociants de Glasgow au XVIIIe siècle, qui « se promenaient en habit rouge, en tricorne et en perruque poudrée le long des Planistanes, la seule surface pavée qu'il y eût alors à Glasgow et qui formait une rue de 3 à 400 mètres de longueur devant l'enceinte de la ville; ils conversaient entre eux avec dignité et saluaient dédaigneusement les petites gens qui venaient leur présenter leurs hommages » ³.

3. L'attitude à l'égard de la concurrence et de la clientèle se ressent de la manière de conduire les affaires que nous venons de décrire. On cherchait le calme et le repos à tout prix, et ce « principe statique », qui formait à lui seul la base de la vie économique précapitaliste, joue encore un rôle des plus importants dans la mentalité et dans la conduite des hommes des premières phases du capitalisme. La « clientèle » est encore considérée comme un domaine rigoureusement délimité sur lequel aucun concurrent n'avait le droit d'empiéter; elle formait une sorte de fief, tout comme un territoire d'un pays d'outre-mer dont l'exploitation était accordée à telle société commerciale, à l'exclusion de toutes les autres.

Ayant déjà eu l'occasion, dans un autre travail, d'insister sur cette particularité de la mentalité économique des premières phases du capitalisme ⁴, je puis me contenter ici de quelques brèves indications. Je rappellerai notamment quelques-unes des règles et conceptions les plus importantes qui se dégagent de cette organisation statique de l'économie et qui avaient, en effet, dominé toute la conduite économique du bourgeois vieux style.

La « chasse aux clients » était sévèrement, rigoureusement défendue. On considérait comme un procédé anti-chrétien, immoral, le fait d'enlever des clients à des voisins. Parmi les « règles à l'usage de négociants faisant le commerce des marchandises » figure la suivante : « Ni de vive voix, ni par écrit ne détourne à ton profit les clients ou les fournisseurs de tes collègues; ne fais pas à d'autres ce que tu ne voudrais pas qu'on fit à toi. » Toutes les ordonnances relatives au commerce insistent sur ce même principe. C'est ainsi que l'*Ordonnance de Police de la ville de Mayence* proclame que : « Personne ne doit empêcher un autre d'acheter des marchandises, en offrant un prix supérieur, et cela sous peine de confiscation des marchandises acquises par ce moyen déloyal; personne ne doit empiéter sur le commerce d'un autre ou donner au sien une ampleur susceptible de mettre en danger les affaires des autres citoyens ». Les ordonnances saxonnes de 1672, 1682, 1692 proclament à leur tour,

¹ *Della famiglia*, p. 165.

² Cité par Justin Godard, *L'ouvrier en soie* (1899), 1, pp. 38-39.

³ Cité par Fox Bourne, *English Merchants*, p. 394.

⁴ *Die Juden ...*, p. 132 et suiv.

sous l'article 18 : « Nul boutiquier ne doit détourner à son profit les clients des autres, ni empêcher, par des signes ou des gestes quelconques, les acheteurs de se rendre dans la boutique d'un autre ou les inciter à faire leurs achats ailleurs. Et cela, alors même que les acheteurs qu'on veut ainsi influencer vous doivent de l'argent ».

Étaient de même interdits tous les procédés qui pouvaient servir à augmenter la clientèle d'un commerçant donné, car l'augmentation des affaires de l'un ne pouvait se faire qu'au détriment des intérêts des autres.

Des maisons considérables se sont obstinément refusé, et cela jusqu'au début du XIXe siècle, à avoir recours à la simple annonce commerciale. Et certaines firmes new-yorkaises ont manifesté cette aversion pour la publicité jusque vers le milieu du siècle.

Mais après même que l'annonce commerciale eut acquis droit de cité, on a continué pendant longtemps encore à considérer comme un procédé blâmable la *réclame* commerciale, c'est-à-dire le moyen consistant à faire l'éloge d'une firme donnée, à faire ressortir sa supériorité, les avantages qu'elle présente sur toutes les autres firmes similaires.

On voyait dans l'« underselling », dans la « vente au rabais », un procédé tout simplement absurde : « vendre au détriment de ses collègues, gaspiller à tort et à travers : quel avantage peut-on en retirer? »

Mais l'annonce publique du « rabais » était considérée comme doublement condamnable. La cinquième édition de *Complet English Tradesman* (année 1745) contient la note suivante de l'éditeur : « Depuis que notre auteur a écrit ce livre (Defoe est mort en 1731), la néfaste coutume de vendre au rabais a pris des proportions tellement honteuses que certains marchands n'hésitent pas à annoncer publiquement qu'ils vendent leurs marchandises meilleur marché que les autres négociants. »

Pour la France, nous possédons un document particulièrement précieux, datant de la seconde moitié du XVIIIe siècle et duquel il ressort que la vente au rabais et l'annonce publique de ce procédé étaient alors une pratique courante. On lit dans ce document (Ordonnance de 1761) que les manœuvres de ce genre ne peuvent être que les faits de commerçants aux abois. L'Ordonnance défend rigoureusement à tous les marchands de gros et de détail de Paris et de sa banlieue de « courir les uns après les autres », pour écouler leurs marchandises, et surtout de distribuer des prospectus destinés à attirer l'attention sur celles-ci.

Mais il y avait encore d'autres procédés répréhensibles de s'enrichir aux dépens d'autrui, d'empiéter sur la sphère d'action d'autres sujets économiques. L'auteur du *Négociant anglais accompli* se livre, à propos de l'inutilité et de l'inconvenance de la vente au rabais, à des considérations fort instructives, en ce qu'elles nous permettent de nous faire une idée des principes qui dominaient alors l'économie et nous montrent la conduite économique entièrement inspirée et guidée par des conceptions statiques, traditionalistes. N'oublions pas que l'auteur de ce livre célèbre était un homme d'affaires fort avancé pour son époque et d'une mentalité capitaliste très accusée.

Le cas qu'il nous cite est le suivant ¹ : la vente du drap de Wiltshire au détaillant de Northampton exige l'intervention des personnes suivantes :

1. du roulier qui transporte les draps de Warminster à Londres;
2. de M. A., le commissionnaire ou facteur qui vend les draps à Blackwell-Hall;
3. de M. B., le « woolen-draper », le grossiste, qui les revend à M. C., détaillant à Northampton;
4. du roulier qui les transporte à Northampton.

Mais il y a un M. G., lui aussi détaillant à Northampton, homme riche, possédant plus d'argent que ses voisins et n'ayant par conséquent pas besoin de recourir au crédit. Il se renseigne sur le lieu de fabrication des draps et se met directement en rapport avec les fabricants de Warminster. Il achète la marchandise au producteur et la fait transporter directement à Northampton sur des voitures qui lui appartiennent et qui sont traînées par des chevaux également à lui. Et comme il paie sans doute au comptant, le fabricant lui vend ses draps un penny par aune moins cher qu'au grossiste de Londres.

Que résultera-t-il de cette dernière combinaison? Le riche marchand de draps de Northampton en retirera les avantages suivants :

Il économisera sur les frais de transport. Le transport de Warminster à Northampton lui reviendra peut-être un peu plus cher, car le trajet est plus long que de Warminster à Londres et se trouve un peu en dehors de la route généralement suivie; comme il emporte en une fois la charge de trois à quatre bêtes de somme, il récupère déjà une partie de cet excédent de frais. Mais si ses chevaux qui s'en vont chercher les draps, emportent une charge de laine à livrer au fabricant de Warminster, les frais de transport des premiers seront réduits à zéro. Notre détaillant de Northampton aura ainsi payé ses draps, tous frais compris, un tiers moins cher que son voisin; et comme il les vend d'autant moins cher à D. C. esqu. et à d'autres clients, il porte un énorme préjudice à son concurrent moins riche qui ne peut plus vendre qu'à des clients qui sont obligés de s'adresser à lui, parce qu'ils lui doivent déjà de l'argent.

Mais ce n'est pas tout : en se mettant en relations directes avec le producteur, ce M. G., de Northampton, élimine complètement l'intervention du roulier de Warminster, de celui de Northampton et de M. A., le commissionnaire de Blackwell-Hall; et M. B., le grossiste, qui a une nombreuse famille et paie un loyer élevé, se trouve ruiné, par suite de l'élimination de l'étape intermédiaire. C'est ainsi que le canal du commerce subit une déviation; de nombreuses familles qui en vivaient précédemment, restent sans pain et s'en vont chercher leur subsistance ailleurs, sans toujours avoir la certitude de la trouver.

Et quel profit retire-t-on de tout ce système de dépossession de tant de personnes? Aucun, si ce n'est d'enrichir un homme rapace. Mais, dira-t-on, grâce à ce système, M. D. C., de Northamptonshire, paie un peu moins cher les draps qu'il achète pour ses complets. C'est là un avantage dont M. D. C. ne s'exagère sans doute pas lui-même

¹ *Compl. Engl. Tradesman*, 5e éd., II, p. 151 et suiv.

l'importance et qui certainement ne compense pas les souffrances dont le système en question a été la source pour tant de personnes.

Agir comme le fait M. G., de Northampton, c'est, pense notre auteur, mettre des entraves à la circulation des marchandises; c'est faire du commerce avec le moins de bras possible; et si cette pratique, qui commence seulement à entrer dans les coutumes, devenait générale, un million de personnes qui, en Angleterre, vivent aujourd'hui du commerce resteraient sans occupation et leurs familles seraient à la longue réduites à la misère et à la mendicité.

Je trouve que ces conclusions valent des volumes. Que l'homme d'affaires moderne est loin d'une pareille manière de voir!

Mais le producteur et le marchand ne font pas oublier le consommateur. Jusqu'à un certain point celui-ci reste le personnage principal, car on est encore profondément convaincu que la production et le commerce des marchandises ne s'effectuent qu'en vue de la consommation. L'orientation qu'on peut qualifier de naturelle reste toujours en vigueur : toute l'activité économique n'a pour but que la création de biens de consommation. La production de marchandises pure et simple, comme fin en soi, est encore un fait inconnu. Aussi s'efforce-t-on, pendant les premières phases du capitalisme, à créer de *bonnes* marchandises, des marchandises qui soient vraiment ce qu'elles paraissent être, des marchandises authentiques, exemptes de toute falsification. C'est à soutenir et à encourager ces efforts que sont destinées les réglementations de la production de marchandises, plus nombreuses au XVII^e et au XVIII^e siècle qu'à toute autre époque. Et fait à noter : pendant cette période, c'est l'État lui-même qui assure le contrôle et surveille la production, par l'intermédiaire de fonctionnaires spécialement affectés à cet effet.

Le fait que l'État avait assumé le contrôle de la production des marchandises ne serait-il pas précisément une preuve que la mentalité économique de l'époque avait besoin d'un redressement et que la qualité des marchandises commençait à baisser? Ce serait là une conclusion erronée. Le contrôle de l'État n'avait pour but que d'empêcher les transgressions de la part de certains producteurs, peu consciencieux, mais isolés. Mais la masse de producteurs avait à cœur de fournir de bonnes marchandises, des marchandises authentiques, en quoi ils restaient fidèles à la tradition de l'artisanat précapitaliste.

Le principe essentiellement capitaliste, d'après lequel seule la valeur d'échange des marchandises importe à l'entrepreneur, lequel n'a pas à tenir compte de la qualité des biens en tant que biens de consommation, ce principe mit longtemps à s'imposer et à devenir la principale directive de l'activité économique; et la preuve nous en est fournie par les discussions qui ont eu lieu à ce sujet en Angleterre pendant le XVIII^e siècle. Sous ce rapport, comme sous tant d'autres, Jos. Child se trouvait en opposition avec la majorité de ses contemporains et de ses collègues, lorsqu'il proclamait que l'entrepreneur devait être seul juge du genre et de la qualité des marchandises à offrir au public. Et combien timide nous paraît aujourd'hui Child, lorsque nous l'entendons revendiquer pour le fabricant le droit d'inonder le marché de « camelote »! « Si, dit-il, nous voulons conquérir le marché mondial, nous devons imiter les Hollandais qui fabriquent aussi bien les meilleures marchandises que les pires; c'est ainsi seulement que nous pourrions satisfaire tous les marchés et tous les goûts »¹.

¹ J. Child, *A New Discourse of Trade*, 5e éd., 2, p. 159.

Ce qui, en dernier lieu, me semble caractériser l'esprit du bourgeois vieux style, c'est

4. *son attitude à l'égard de la technique*. A propos de cette attitude, nous entendons répéter sur tous les tons la même idée : les progrès de la technique ne sont désirables que pour autant qu'ils ne détruisent pas le bonheur humain. Les quelques sous dont ils diminuent le coût des marchandises, ne compensent pas les souffrances qu'ils causent aux familles qu'ils privent de travail. Sous ce rapport, comme sous tous les autres, on s'intéresse et on pense avant tout à l'homme qui, cette fois, n'est plus qu'un ouvrier salarié. On s'y intéresse peut-être pour des raisons égoïstes, mais on s'y intéresse quand même.

Nous avons une foule de témoignages d'où il ressort avec évidence qu'on voyait surtout d'un mauvais oeil l'introduction de machines destinées à assurer une « économie du travail ». Voici quelques cas instructifs dans lesquels cette aversion se manifeste avec une force et une netteté particulières.

Pendant la deuxième année du règne d'Élisabeth (d'Angleterre) un « inventeur » vénitien (nous connaissons déjà ce type) soumet à la direction de la corporation des fabricants de draps (déjà organisée en grande partie selon les principes capitalistes) une machine à fouler les draps larges. Après mûre réflexion, la direction refuse la machine, en prétextant qu'elle causerait la misère de nombreux ouvriers qui, du fait de son introduction, seraient privés de travail.

Le métier à tisser était interdit en France (même dans les industries à organisation capitaliste) jusqu'en 1684, parce qu'on craignait que son introduction ne privât de travail un grand nombre de pauvres gens.

Et voici ce que pense un faiseur de projets et inventeur professionnel, tel que Joh. Joach. Becher : « Je me garderai bien de recommander l'invention d'instruments destinés à remplacer le travail humain, car ceci aurait pour effet de priver de subsistance un grand nombre de personnes; je recommande en revanche l'usage d'instruments avantageux et utiles, surtout dans les régions où l'on ne trouve pas assez de main-d'œuvre pour le travail qu'on a à fournir » ¹.

Colbert voit dans les inventeurs de machines des « ennemis du travail » ; Friedrich M. avoue : « Je n'ai pas du tout l'intention de généraliser l'emploi de la machine à tisser... Cette généralisation aurait pour effet de priver de pain une foule de gens qui vivent du tissage; ce serait là une chose inadmissible ».

Et nous sommes en droit de manifester notre étonnement, lorsque nous voyons un homme de l'intelligence et de la finesse de Montesquieu s'élever contre tout progrès technique, déclarer ne voir rien de bienfaisant dans l'emploi de machines, voire du moulin à eau ².

¹ *Närrische Weisheit* (1686), p. 15.

² Cf. *Esprit des Lois*, livre XXIII, chap. 15.

Postlethwaigt, qui était cependant un « business-man » accompli, se montre, à son tour, très peu enthousiaste pour les nouvelles inventions ¹. D'après lui, les machines destinées à remplacer les bras humains devraient être interdites dans les États qui ne pratiquent pas le commerce extérieur ; mais même les États pratiquant ce commerce ne devraient permettre que l'emploi de certaines machines et interdire en tout cas l'emploi de machines pour la fabrication de marchandises destinées à la consommation intérieure : « nous perdons en force ce que nous gagnons en vitesse de production. »

Ce qui domine dans cette manière de voir, c'est donc tantôt l'idée de la subsistance, tantôt le traditionnalisme, tantôt des considérations morales, mais toujours un facteur qui empêche le libre épanouissement de l'amour du gain, de l'esprit d'entreprise et du rationalisme économique.

Un changement radical s'opère sous ce rapport au commencement du XIX^e siècle; changement lent et progressif d'abord, puis rapide et soudain. Nous allons, dans le chapitre suivant, en retracer les phases principales.

¹ Diction. of Commerce (1758), 112, p. 121.

Livre premier :développement de l'esprit capitaliste

*Quatrième partie :
Le bourgeois de jadis et d'aujourd'hui*

XIII.

L'homme économique moderne

[Retour à la table des matières](#)

Quels sont les changements qui se sont produits dans la mentalité économique du XIXe siècle? Qu'est-ce qui caractérise l'esprit capitaliste de nos jours et en quoi le capitaliste moderne diffère-t-il du bourgeois vieux style?

Avant d'essayer de répondre à cette question, nous tenons à attirer l'attention sur le fait suivant : on aurait tort de croire qu'il existe de nos jours un seul et moyen type d'entrepreneur ; de même qu'aux premières phases du capitalisme, nous avons aujourd'hui affaire à plusieurs catégories de capitalistes, chacune animée d'un esprit différent de celui des autres. Aussi devons-nous commencer par distinguer les grands groupes d'entrepreneurs dont chacun représente un type. Et dès les premiers pas que nous faisons dans cette voie, nous nous retrouvons en présence de vieilles connaissances qui nous rappellent les époques que nous avons déjà étudiées : le flibustier, le propriétaire foncier, le bureaucrate, le spéculateur, le négociant, le manufacturier.

Devant l'œuvre accomplie par un Cecil Rhodes, ne pensons-nous pas involontairement aux marchands génois dressés sur leurs tours ou, mieux encore, à un sir Walter Raleigh ou à un Francis Drake? Cecil Rhodes était un homme de proie, au sens le plus accusé du mot; explorateur, conquérant, vainqueur de grand style, qui avait recours, pour réaliser ses entreprises, non seulement au sabre qui fend et au fusil

qui tire, mais aux armes plus modernes consistant dans les spéculations de Bourse. A la fois politique et entrepreneur capitaliste, négociateur plutôt que négociant, il ne reconnaît pas d'autre puissance que la force brutale. Il faut avoir beaucoup d'imagination pour voir en lui un représentant de l'esprit puritain. Si l'on veut le comparer aux hommes des générations antérieures, c'est plutôt parmi les hommes de la Renaissance qu'il faudrait le ranger.

Combien différent du monde de Cecil Rhodes est celui dans lequel vit un chevalier von Stumm ou un magnat des usines de Silésie! Dans ce monde on respire encore l'air des anciennes seigneuries féodales. Rapports de dépendance, hiérarchie du personnel, manière un peu lourde de conduire les affaires; tels sont quelques-uns des traits caractéristiques de ces entreprises dont les chefs nous rappellent les propriétaires fonciers de jadis, devenus entrepreneurs capitalistes.

Et que d'entrepreneurs de nos jours qui font penser à des bureaucrates, plutôt qu'à des négociants ou à des marchands! Hommes d'une parfaite correction dans leurs actes, aimant l'ordre jusqu'au pédantisme, ne prenant des décisions qu'après mûre réflexion, ayant le talent de l'organisation, aussi peu présomptueux que possible, excellents fonctionnaires et administrateurs, aujourd'hui principaux bourgmestres d'une grande ville, demain administrateurs ou directeurs d'une grande banque, aujourd'hui chefs de section dans un ministère, demain chefs d'un syndicat. Et nous ne parlons pas des directeurs d'entreprises municipales ou de l'État ou d'entreprises semi-officielles qui, de nos jours, acquièrent une importance de plus en plus grande.

Et quelle différence, d'autre part, entre tous ces types et le spéculateur de nos jours qui, par ses traits essentiels, se rapproche tant du faiseur de projets du XVIII^e siècle! Voici, par exemple, ce que les journaux nous ont appris, il y a quelques années, sur le compte d'un spéculateur français : « Le manieur de millions Rochette est âgé de trente ans à peine. Il a débuté comme chasseur dans un restaurant de gare et est devenu plus tard garçon de café à Melun. Il vint ensuite à Paris, y apprit la comptabilité et entra au service d'un financier plus ou moins véreux, du nom de Berger. Lorsque celui-ci fit faillite, Rochette prit la suite de ses affaires pour une somme de 5.000 francs représentant la dot que lui avait apportée sa femme qui était dactylographe. Il se mit alors à constituer des sociétés, tant et si bien qu'il en fonda treize en l'espace de quatre ans : ce fut d'abord le Crédit Minier, au capital de 500.000 francs, puis la Société des Mines de Laviana, au capital de 2 millions, celle des Mines de Liat (même capital), la Banque Franco-Espagnole, au capital de 20 millions, le Syndicat Minier, au capital de 10 millions, l'Union Franco-Belge, au capital de 2 millions et demi, le journal *Le Financier*, au capital de 2 millions, toute une série de sociétés de mines de cuivre et d'étain, une Société des Pêcheries d'Islande et du Maroc, une Société de manchons à incandescence, au capital de 4 millions et demi, et la Société des Manchons Hella, au capital de 15 millions de francs. Il a émis des actions pour un total de 60 millions dont le cours a été porté, à un moment donné, à 200 millions et qui, à l'heure actuelle, valent à peine 20 francs. Il possédait 57 succursales et filiales en province. 40.000 personnes au moins avaient engagé leurs capitaux dans les différentes banques et sociétés fondées par Rochette; et tel est également le nombre de ses victimes dont les pertes atteignent un total de 150 millions. Si Rochette a pu se livrer aussi longtemps et aussi impunément à ses opérations malhonnêtes, cela tient à ce qu'il a eu l'habileté de s'entourer de personnes respectables. Pour donner une idée de l'habileté avec laquelle Rochette savait jeter de la poudre aux yeux il suffit de citer sa fondation d'une grande usine pour l'exploitation d'un brevet d'une nouvelle lampe à arc. Les actions de cette usine faisaient prime à Paris, on se les arrachait littéralement

et tout le monde parlait avec admiration de cette grande usine qui devait employer plusieurs milliers d'ouvriers et dont le haut fourneau laissait échapper jour et nuit d'épais nuages de fumée. Les actionnaires étaient enchantés. En réalité, il n'y avait dans l'usine qu'un seul ouvrier : c'était le chauffeur chargé d'entretenir le haut fourneau. »

Ne vous semble-t-il pas lire un récit se rapportant à l'Angleterre de la première moitié du XVIII^e siècle?

A côté de tous ces types, il y a le brave marchand qui doit son bonheur et ses succès à la justesse avec laquelle il sait profiter des circonstances, à son art de calculer et de conclure des conventions avantageuses avec ses fournisseurs, ses clients et ses ouvriers. Qu'y a-t-il de commun entre un marchand de confections berlinois et un Cecil Rhodes, entre le chef d'une grande maison de gros et un financier qui spéculé sur les mines d'or? Et qu'y a-t-il de commun entre tous ces types d'entrepreneurs et le manufacturier qui dirige aujourd'hui, comme cela se faisait il y a 100 ou 200 ans, une petite usine à Bradford ou à Sedan, à Forst ou à Spremberg?

Tous ces vieux amis sont encore là et ne semblent guère changés. Seulement toute cette collection s'est de nos jours enrichie de quelques types nouveaux. Je mentionnerai entre autres celui représenté par Mc Allan, le héros du roman de Kellermann, *Le tunnel*. C'est là, en effet, un type d'entrepreneur tout à fait nouveau : un mélange de spéculateur et de technicien, de conquérant et de rêveur, un homme qui ne comprend rien aux affaires d'argent, qui n'est obsédé que par une idée technique fixe, mais dirige en même temps une entreprise gigantesque et manie les milliards de l'Europe et de l'Amérique. Je le répète - je ne fais que mentionner en passant ce type d'entrepreneur, car j'ignore, je l'avoue, s'il existe. Mais rien ne s'opposerait à ce qu'il existât. Le portrait que Kellermann trace de Mc Allan est tellement vivant qu'on croit le voir devant soi. Personnellement je ne connais pas de type de ce genre, mais j'admets volontiers que cela peut tenir à mon expérience insuffisante et que nous pouvons ajouter ce type à la liste des six que nous connaissions déjà.

Mais un type qui devient de plus en plus fréquent, surtout aux États-Unis, à mesure que les entreprises s'amplifient, est celui auquel nous donnerons le nom, faute de mieux, de grand entrepreneur. Ces hommes représentent la combinaison des différents types que nous connaissons déjà : ils sont à la fois flibustiers et calculateurs, seigneurs féodaux et spéculateurs, comme nous en avons des exemples en Amérique en la personne des magnats de trusts de grand style.

Un autre phénomène de notre époque est représenté par une association d'entrepreneurs capitalistes qui se trouvent, avec le titre de directeurs généraux, à la tête d'entreprises gigantesques, chacun d'eux remplissant des fonctions spéciales, mais tous formant par leur réunion une sorte d'entrepreneur collectif. Je citerai, à titre d'exemples, des organisations telles que nos grandes entreprises d'électricité, nos mines, nos usines de canons, etc.

L'ensemble de tous ces types d'entrepreneurs modernes forme un tableau assez varié. Il est sans doute possible de dégager un certain nombre de traits communs aux représentants de ces différents types économiques de nos jours (c'est ce que nous avons déjà fait pour les représentants des types économiques du temps jadis) et de montrer qu'au fond ils sont tous animés du même esprit, portent le même cachet. Cette communauté n'exclut pas certaines différences de degré et de nuance, mais elle

n'en est pas moins réelle et nous autorise à parler d'un esprit du capitalisme avancé, de même que nous avons parlé, dans nos considérations précédentes, de l'esprit du capitalisme naissant. Or, quelle est exactement la nature de cet esprit du capitalisme avancé? Quels sont les traits communs qu'on retrouve dans la structure psychique de tout homme économique moderne?

1° **Envisageons d'abord l'idéal, les principales valeurs vitales qui déterminent l'orientation du sujet économique de nos jours.** La première chose qui nous frappe, lorsque nous abordons cet examen, c'est un singulier changement d'attitude de l'homme à l'égard des valeurs personnelles, au sens étroit du mot, changement qui me paraît avoir exercé une influence décisive sur l'orientation et la conformation de la vie en général. Ce changement consiste en ce que l'homme vivant, avec ses joies et ses souffrances, ses besoins et ses exigences, a cessé d'être le point de convergence de tous les intérêts et que sa place a été prise par quelques abstractions telles que le gain, l'enrichissement, les affaires. L'homme a cessé d'être ce qu'il a été jusqu'à la fin des premières phases du capitalisme, c'est-à-dire la mesure de toutes choses. Le sujet économique ne pense plus qu'à deux choses : gagner le plus possible, faire prospérer ses affaires le plus possible. Et ces deux choses, ainsi que nous le verrons tout à l'heure, se rattachent étroitement l'une à l'autre, l'entrepreneur *désirant* rendre ses affaires prospères et *étant obligé* de poursuivre le gain (alors même qu'il n'est pas tout à fait conscient de ce but).

Ce n'est certainement pas toujours la poursuite du gain (du moins pour autant qu'il s'agit de personnalités dirigeantes, représentatives du type) qui apparaît comme le principal intérêt de l'entrepreneur. Walther Rathenau a raison, lorsqu'il dit : « Je n'ai jamais vu un homme d'affaires faisant du gain le principal objectif de son activité, et je puis affirmer que celui qui ne songe qu'à gagner de l'argent pour lui-même ne deviendra jamais un grand homme d'affaires »¹. Ce qui absorbe et préoccupe avant tout l'homme d'affaires, ce qui remplit sa vie et donne un sens à son activité, c'est plutôt l'intérêt pour son entreprise. C'est ce que Walther Rathenau a encore exprimé sous une forme classique, en disant : « L'objet sur lequel l'homme d'affaires concentre tout son travail et tous ses soucis, tout son orgueil et tous ses désirs, c'est son entreprise, quelle qu'elle soit : commerce, usine, banque, entreprise de navigation, théâtre, chemin de fer. Cette entreprise est pour lui un être vivant, en chair et en os, qui, grâce à sa comptabilité, à son organisation et à ses firmes, mène une existence économique indépendante. L'homme d'affaires n'a pas d'autre préoccupation que celle de faire de son entreprise un organisme prospère, fort et riche d'avenir... »².

C'est ainsi, et presque dans les mêmes termes, que s'expriment tous les entrepreneurs de nos jours qui ont plus ou moins réfléchi sur le « sens » de leur activité.

Or, il ne faut pas perdre de vue le fait suivant : la prospérité d'une « affaire », c'est-à-dire d'une entreprise capitaliste, qui commence par une somme d'argent pour aboutir à une somme d'argent, est liée à l'acquisition d'un excédent. Le succès commercial a pour condition essentielle une économie se chiffrant par un excédent. Sans profit, pas de prospérité commerciale. Une fabrique peut produire les objets les plus chers ou les moins chers : elle peut s'être acquis une renommée mondiale, grâce à la

¹ W. Rathenau, *Reflexionen* (1908), p. 81.

² Ibid., p. 82.

qualité de ses produits; mais si elle travaille toujours à perte, elle constitue une entreprise malheureuse, au sens capitaliste du mot. Pour que cette création, sur laquelle sont concentrés tous les soucis et tous les intérêts de l'entrepreneur, pour que l'entreprise capitaliste s'accroisse, s'étende et prospère, il faut que son bilan se chiffre par des bénéfices. Il n'y a pas de prospérité sans rendement.

C'est à cela que je faisais allusion lorsque je disais tout à l'heure que l'entrepreneur qui *veut* la prospérité de son affaire *doit* vouloir et rechercher le gain et le profit.

Or, et c'est là que j'en voulais venir, il est impossible d'assigner une limite naturelle aussi bien à la prospérité d'une affaire qu'au volume du gain. Dans les économies antérieures, cette limite était formée par ce qu'on considérait la subsistance conforme à la dignité et à la position sociale de la personne. Mais en régime capitaliste, surtout à la phase avancée du capitalisme dont nous nous occupons ici, il n'est pas de bénéfice, si élevé qu'on se l'imagine, au-delà duquel on ne puisse entrevoir d'autres possibilités de gain, encore plus considérables, et ainsi de suite à l'infini. Et lorsque le développement et l'extension d'une affaire ont atteint un point au-delà duquel on ne peut plus espérer un accroissement de sa prospérité, l'enchaînement étroit qui existe entre les différentes branches de l'économie moderne permet à l'entrepreneur de suppléer à l'arrêt de la prospérité d'une affaire, en y ajoutant une deuxième et une troisième. C'est pourquoi nous constatons, de la part des grands entrepreneurs de notre temps, une tendance non seulement à étendre une affaire donnée, mais à fonder sans cesse de nouvelles affaires, en les rattachant plus ou moins étroitement à la première.

L'analyse de cette tendance de l'entrepreneur moderne nous montre qu'elle lui est imposée par une véritable contrainte psychique. Dans beaucoup de cas, il *voudrait* s'arrêter, mais une force intérieure le pousse toujours en avant. Nous en avons de nombreux aveux émanant de certaines personnalités, parmi les plus représentatives du capitalisme moderne. « Nous espérons toujours, dit Carnegie, ne plus avoir besoin de nous étendre, mais nous constatons toujours que le moindre retard dans l'accroissement de nos affaires nous ferait rétrograder, signifierait pour nous un recul sensible ».

A quelqu'un qui lui demandait ce qui le poussait à la création de ses trusts, Rockefeller répondit que c'était avant tout le désir « de réunir nos compétences et nos capitaux, afin de mettre une grande et considérable affaire à la place de plusieurs petites ». « Au bout de quelque temps, continua-t-il, lorsque nous nous sommes rendu compte des possibilités de l'affaire, nous avons constaté que nous avions besoin de nouveaux capitaux. Ayant trouvé ces capitaux, ainsi que les hommes nécessaires, nous avons fondé la « Standard Oil Company », au capital de 1 million de dollars. Plus tard, il nous est apparu qu'une augmentation du capital nous assurerait de nouveaux bénéfices... aussi avons-nous porté le capital à 3.500.000 dollars... A mesure que l'affaire s'étendait, de nouveaux capitaux y étaient investis, mais notre but a toujours été le même : étendre notre affaire, afin de livrer les produits les meilleurs et à des prix aussi peu élevés que possible »¹. Cette réponse de Rockefeller nous révèle un véritable état de monomanie : des capitaux sont ajoutés à des capitaux, parce que (!) l'affaire s'accroît. « Étendre l'affaire », tel est le but principal. Le bon marché et la qualité de la production sont les moyens qui permettent de réaliser ce but.

¹ *Rep. of the Ind. Comm.* (1900), p. 795.

Et voici encore l'aveu d'un Allemand (Dr Strousberg) : « Un coin en chasse un autre, et c'est ainsi que la grande entreprise de construction de chemins de fer, telle que je la concevais et réalisais, fit naître d'autres exigences. Pour y faire face, j'ai été obligé d'élargir le cercle de mon activité, de m'éloigner de plus en plus de mon plan primitif et de me consacrer entièrement à mes affaires. »

Cette tendance à l'expansion (totalement absurde aux yeux de l'observateur extérieur) est le seul mobile dont la plupart des entrepreneurs se rendent compte. Si on leur demande quel est le but de toute cette agitation, ils ne manquent pas de se montrer étonnés et de répondre, non sans impatience, que ce but est on ne peut plus visible et évident, qu'ils ne font que ce qu'exigent la prospérité de la vie économique, que ce qui est conforme au progrès économique.

En cherchant les associations d'idées qui se cachent derrière ces explications tout à fait générales et assez stéréotypées, on trouve qu'ils entendent par « essor économique » et par « progrès » l'extension de ce qu'on pourrait appeler l'appareil économique, c'est-à-dire du champ et du contenu de l'activité d'entreprise : augmentation de la production, fourniture de marchandises en quantités aussi grandes que possible et à des prix aussi bas que possible, volume de vente colossal, capitaux de roulement illimités, transport aussi rapide que possible de biens, de personnes et de nouvelles.

Pour l'observateur impartial, la réponse que nous venons de citer n'est pas moins absurde que la tendance à l'infini qu'il a constatée antérieurement et dont il a voulu également connaître les raisons. Mais si l'on ne se contente pas de cette réponse, si l'on veut à tout prix trouver un sens, même à ce qui paraît absurde, si l'on pense que des générations entières d'hommes intelligents et sains d'esprit ne se livreraient pas à cette course à l'infini, à cette agitation perpétuelle, s'ils n'y attachaient pas, sans s'en rendre compte, sans en avoir conscience, une valeur vitale, bref si l'on s'impose la tâche, sans se fier aux aveux et explications de personnes directement engagées dans le tourbillon des affaires, d'analyser par ses propres moyens l'âme de l'homme économique moderne, on ne tarde pas à constater qu'il existe une ressemblance frappante entre cette âme et celle de... l'enfant! Je crois, en effet, que si l'on veut bien comprendre la structure psychique de l'entrepreneur moderne, ainsi que celle de l'homme moderne en général, de plus en plus envahi par le même esprit, on n'a qu'à évoquer le monde psychique de l'enfant, avec ses représentations et ses valeurs, et l'on s'aperçoit aussitôt que les mobiles qui déterminent l'activité souvent prodigieuse de celui-là ressemblent parfois étonnamment à ceux qui se dissimulent derrière l'agitation purement infantile. Les principales valeurs au nom desquelles agit l'homme moderne représentent une réduction extraordinaire de tous les processus psychiques à leurs éléments les plus simples, une simplification totale et complète de ces processus, une sorte de régression vers les états élémentaires de l'âme enfantine.

Et voici les raisons qui me semblent justifier cette manière de voir.

L'enfant possède quatre valeurs élémentaires; quatre « idéaux » inspirent et dominent sa vie :

a) la *grandeur* concrète et sensible, qui trouve son expression dans l'homme adulte et, par delà celui-ci, dans l'homme géant;

b) la *rapidité de mouvement* qu'il réalise dans la course, dans la rotation d'une toupie, dans l'ivresse que lui procurent les rapides mouvements circulaires du carrousel;

c) la *nouveauté : l'enfant* abandonne un jouet qu'il connaît pour se jeter sur un jouet nouveau ou encore inconnu; il commence un travail qu'il laisse inachevé, parce qu'il est attiré par un autre;

d) le *sentiment de puissance : il* arrache les pattes aux mouches, oblige son chien à faire le beau et à apporter, laisse monter vers le ciel son cerf-volant.

Ce sont ces idéaux, et (si nous approfondissons bien notre analyse) rien que ces idéaux, qui se retrouvent au fond de toutes les notions de valeur de l'homme spécifiquement moderne :

a) *L'appréciation quantitative*. Ce qui intéresse principalement aujourd'hui (et ce fait est au-dessus de toute contestation), ce qui suscite la plus grande admiration, c'est la grandeur qui se laisse mesurer et peser. Pour nous servir d'une expression d'un Anglais intelligent (Bryce), nous sommes dominés aujourd'hui par « a tendency to mistake bigness for greatness », ce que nous traduirons par « tendance à confondre la grandeur intérieure avec la grandeur extérieure ».

Peu importe l'aspect sous lequel se présente la grandeur : chiffre de la population d'une ville ou d'un pays, hauteur d'un monument, largeur d'un fleuve, fréquence des suicides, nombre de voyageurs transportés par les chemins de fer, dimensions d'un navire, nombre de musiciens exécutant une symphonie, et ainsi de suite. Il est vrai que ce qu'on admire le plus, c'est le montant d'une somme d'argent. L'argent représente d'ailleurs un moyen remarquablement commode de transformer en quantités toutes les valeurs qui, par leur nature, ne se laissent ni peser ni mesurer et de les rendre ainsi justiciables de nos jugements de grandeur. N'est précieux que ce qui coûte beaucoup d'argent.

Dorénavant on peut dire : ce tableau, ce bijou a une valeur double de celle de tel autre tableau ou bijou. En Amérique, qui offre naturellement la meilleure occasion d'étudier cet esprit « moderne », parce qu'il y a atteint un degré de développement extraordinaire, on ne s'embarrasse aucunement sous ce rapport et on affiche, à côté de l'objet dont on veut faire ressortir la valeur, son prix d'achat, le transformant ainsi en une grandeur pouvant être pesée et mesurée.

« Avez-vous déjà vu chez M. X. le Rembrandt qui vaut 500.000 dollars? » Que de fois n'avons-nous entendu cette question! Et voici un fait divers qu'on trouve couramment dans les journaux : « le yacht de M. Carnegie (ou d'un autre) valant 500.000 dollars se trouve depuis ce matin dans le port de... »

Celui qui a pris l'habitude de l'appréciation purement quantitative d'un phénomène, aura une tendance à comparer deux phénomènes, en mesurant l'un avec l'autre et en accordant une valeur supérieure au plus grand. Lorsque de deux phénomènes que nous avons sous les yeux, l'un réussit, au bout d'un certain temps, à dépasser l'autre en grandeur, nous qualifions ce résultat de succès. Le prix que nous attachons à la grandeur mesurable a donc pour corollaire nécessaire le culte du succès. L'homme d'affaires moderne n'est estimé, lui aussi, que d'après son succès. Mais « avoir du succès » signifie dépasser les autres, être plus que les autres, faire, produire et posséder plus que les autres, bref être « plus grand ». C'est ainsi que la recherche du succès implique, tout comme la recherche du gain, l'aspiration à l'infini.

C'est dans l'attitude de l'homme moderne à l'égard des *sports* qu'apparaissent avec le plus de netteté les processus psychiques qui sont à la base de cette transmutation des valeurs si caractéristique de notre époque. La question essentielle qui se pose dans tout exercice sportif est celle-ci, qui sortira vainqueur de la lutte? qui accomplira le plus grand exploit, fournira le plus grand effort, au sens de grandeur mesurable? Un pari sportif représente un rapport purement quantitatif entre deux exploits. On ne pariait certainement pas dans une palestre grecque, pas plus qu'on ne parie dans les courses de taureaux espagnoles, et cela parce que là comme ici ce qui comptait et ce qui compte, c'est l'activité éminemment personnelle de l'individu, justiciable uniquement d'une appréciation artistique, c'est-à-dire qualitative.

b) *La rapidité d'un événement*, de la conception et de l'exécution d'un projet intéresse l'homme moderne presque autant que le caractère massif et quantitatif des manifestations de son activité. Rouler en automobile « à cent kilomètres à l'heure », tel est l'idéal suprême de notre temps. Et celui qui ne peut pas rouler lui-même à des vites, ses folles, se réjouit au moins en lisant les chiffres qui expriment la vitesse atteinte par d'autres, réalisée ailleurs; que le rapide Berlin. Hambourg ait réussi à diminuer de dix minutes la durée de son trajet; que le dernier paquebot-géant mette trois heures de moins que ses devanciers à gagner New York; que le premier courrier soit désormais distribué à 7 heures et demie, au lieu de l'être, comme jusqu'à présent, à 8 heures; que tel journal ait publié une nouvelle (probablement fausse) du théâtre de la guerre à 5 heures de l'après-midi, alors que les feuilles concurrentes ne l'ont fait connaître qu'une heure plus tard, voilà ce qui intéresse l'homme singulier de nos jours, voilà ce qui présente à ses yeux une importance extraordinaire.

On a même créé de nos jours une notion spéciale, destinée à désigner les valeurs supérieures représentées par les actes les plus rapides, une notion qui trouve également son application lors de la comparaison de quantités et qui n'acquiert toute sa signification que lorsque l'appréciation porte à la fois sur la vitesse et la grandeur mesurable d'un événement, d'un phénomène, d'un acte : c'est la notion du record. Tous les rêves de grandeur et de vitesse de notre temps trouvent leur expression dans cette notion du *record*. Et un historien qui, dans deux ou trois cents ans, se proposera de tracer le tableau de notre époque, pourra, sans être taxé d'exagération ni de paradoxe, intituler son exposé : *L'âge du record*.

c) *La nouveauté attire l'homme moderne*, uniquement en tant que nouveauté. Elle l'attire surtout « quelque chose qui n'a encore jamais été vu ». Nous appelons *sensation* l'impression que l'homme ressent lorsqu'il apprend une nouveauté. Inutile de citer des faits prouvant que notre époque est extraordinairement « avide de sensations ». Rien n'est plus démonstratif à cet égard que le journal moderne. Le genre de nos plaisirs (chaque hiver ne voit-il pas éclore de nouvelles danses ?), les modes (qui, en dix ans, font le tour de tous les styles), la joie que nous procure chaque nouvelle invention: voilà quelques faits, choisis parmi tant d'autres, qui attestent le vif intérêt que l'homme moderne porte à tout ce qui est nouveau et qui le pousse toujours à rechercher l'inédit, ce qui n'a jamais existé.

d) *Le sentiment de puissance*, que je considère comme le quatrième attribut de l'esprit moderne, consiste dans la joie que nous éprouvons à nous montrer supérieurs aux autres. Si on analyse ce sentiment, on constate qu'il n'est au fond pas autre chose qu'un aveu involontaire et inconscient de faiblesse; et c'est pourquoi il constitue aussi un des attributs de l'âme enfantine. Un homme vraiment grand, naturellement et

intérieurement, n'attachera jamais une valeur particulière à la puissance extérieure. La puissance ne présente aucun attrait pour Siegfried, mais exerce un attrait irrésistible sur Mime. Bismarck ne s'est jamais soucié outre mesure de la puissance, puisqu'il l'exerçait naturellement : quant à Lassalle, il était certainement animé d'un désir plus fort et plus élevé que l'aspiration à la jouissance pure et simple. Un roi *possède* la jouissance; aussi n'y attache-t-il pas un prix exagéré. Mais un petit marchand de la frontière polonaise qui fait faire antichambre à un roi, parce que celui-ci a besoin de son assistance pécuniaire, jouit de sa jouissance extérieure, parce qu'il manque de puissance intérieure. Un entrepreneur qui commande à 10.000 hommes et se réjouit de sa puissance ressemble au petit garçon qui est heureux de voir son chien obéir au moindre de ses signes. Et lorsque ce ne sont ni l'argent ni une contrainte extérieure qui nous procurent une puissance directe sur les hommes, nous nous contentons d'être fiers d'avoir asservi les éléments de la nature. D'où la joie enfantine que nous procurent les « grandes » inventions et découvertes; d'où notre extraordinaire enthousiasme pour la technique aérienne qui nous a assuré la « maîtrise de l'air ».

Un homme doué de sentiments profonds et élevés n'éprouvera pas une impression extraordinaire à la vue de moteurs à essence remplissant l'air de leurs ronflements. Une génération vraiment grande, aux prises avec les problèmes les plus profonds de l'âme humaine, ne se sentira pas grandie du fait de la réussite de deux ou trois inventions techniques. Elle n'attachera qu'une importance insignifiante à ces instruments de puissance extérieure. Mais notre époque, inaccessible à tout ce qui est vraiment grand, n'apprécie précisément que cette puissance extérieure, s'en réjouit comme un enfant, voue un véritable culte à ceux qui la possèdent. C'est pourquoi les inventeurs et les millionnaires inspirent aux masses une admiration sans bornes.

Il se peut que l'entrepreneur qui accomplit son œuvre ne se rende pas toujours bien compte de tout cela. Il est certain, en tout cas, que la grandeur et la prospérité de son entreprise, qu'il poursuit avant tout, constituent la condition indispensable à la réalisation de l'un de ces idéaux d'ordre général que nous venons d'énumérer. Ce sont donc la poursuite du gain et l'intérêt pour ses affaires qui déterminent l'orientation et la mesure de son activité. Quelle est la forme que revêt celle-ci sous l'influence de ces deux facteurs?

2. *L'activité de l'entrepreneur capitaliste moderne reste, quant à sa forme et à sa nature, exactement (ou à peu près) ce qu'elle était jusqu'au commencement du XIXe siècle* : comme l'entrepreneur d'autrefois, celui de nos jours doit conquérir, organiser, négocier, spéculer et calculer. Les seules modifications qu'on puisse constater portent sur le rôle relatif que chacun de ces éléments joue dans l'activité totale.

Il est évident que, plus que jamais, l'entrepreneur de nos jours doit être *négociant*, au sens de *négociateur*. C'est même là aujourd'hui sa fonction principale. De plus en plus, le succès dans les affaires dépend de la force suggestive et de l'habileté qui président aux contrats. De plus en plus, on est obligé de défaire les nœuds, au lieu de se contenter de les couper.

La *spéculation*, au sens de transactions de Bourse, acquiert, à son tour, une importance de plus en plus grande pour l'entrepreneur. L'entreprise moderne se trouve, en effet, de plus en plus absorbée ou, tout au moins, annexée par la Bourse. C'est ainsi, par exemple, qu'aux États-Unis la fondation de trusts ne signifie au fond pas autre

chose que la transformation d'entreprises de production et de commerce en entreprises de Bourse, ce qui met le chef d'une entreprise de production ou de commerce en présence de nouveaux problèmes dont la solution exige des formes d'activité nouvelles.

Le calcul se complique et se raffine de plus en plus et devient, en raison même de sa perfection et de l'extension de son champ d'application, de plus en plus difficile.

Enfin, et tant que ne s'est pas effectuée la division des fonctions dont nous avons parlé plus haut, l'activité de l'entrepreneur devient de plus en plus vaste et multiple, dans la mesure notamment où des branches de plus en plus nombreuses de la vie économique tendent à « se combiner » dans une seule et même entreprise.

Mais ce qui est tout à fait nouveau dans l'activité de l'homme économique moderne, c'est son ampleur pour ainsi dire illimitée. Toutes les limites naturelles qui s'opposaient jadis à l'expansion de cette activité étant supprimées, le travail n'ayant plus pour but la satisfaction des besoins de l'homme vivant ou la production d'une quantité de biens déterminée, l'effort fourni par l'entrepreneur capitaliste de nos jours devient « démesuré », ne connaît plus de limites. Cela signifie que la dépense d'énergie qu'il s'impose est poussée, tant en étendue qu'en profondeur, jusqu'à la limite de ce qui est humainement possible. Tous les instants du jour, tous les jours de l'année, toutes les années de la vie sont consacrés au travail. Et pendant ce temps toutes les forces sont tendues à l'extrême. Tout le monde a devant les yeux le tableau de ces hommes travaillant jusqu'à la folie. Ce qui les distingue tous, qu'ils soient entrepreneurs ou ouvriers, c'est qu'ils sont exposés à chaque instant à succomber au surmenage. Toujours tendus, toujours agités. « En avant, en avant ! » Tel est le mot d'ordre de notre temps. La marche en avant et l'agitation furieuse : voilà ce qui le caractérise avant tout.

On sait à quel point cet excès d'activité épuise les corps, flétrit les âmes. Toutes les valeurs inhérentes à la vie sont sacrifiées au Moloch du travail, toutes les aspirations du cœur et de l'esprit doivent céder la place à un seul intérêt, à une seule préoccupation : les affaires. C'est ce que nous a fort bien montré Kellermann dans son roman déjà cité lorsque, caractérisant son héros, qui était une nature débordante de forces, il disait en terminant : « Créateur d'un tunnel, il en était devenu l'esclave. Son cerveau ne connaissait pas d'autres associations d'idées que machines, types de voitures, stations, appareils, chiffres, mètres cubes et chevaux-vapeur. Il était devenu étranger à presque toutes les sensations humaines. Il n'avait plus qu'un seul ami : c'était Lloyd. Souvent les deux hommes passaient ensemble la soirée. Es étaient assis dans des fauteuils et... se taisaient ».

Ce bouleversement de la vie psychique de l'homme économique moderne apparaît avec une netteté singulière dans l'une des manifestations capitales de la vie naturelle : dans l'attitude à l'égard des femmes. Ces hommes n'ont pas le temps de cultiver la fleur bleue, de se livrer à des épanchements tendres ou à des manœuvres galantes; et ils sont, d'autre part, incapable d'éprouver une grande passion amoureuse. Aussi leur vie amoureuse se réduit-elle soit à l'apathie complète, soit à de brèves jouissances purement sensuelles. Ou la femme ne les intéresse pas, ou bien ils se contentent des satisfactions purement extérieures que procure l'amour vénal (nous verrons plus loin si et dans quelle mesure cette attitude particulière et tout à fait typique de l'homme économique à l'égard de la femme correspond à une prédisposition naturelle).

3. Les principes présidant à la conduite des affaires ont également subi une modification en rapport avec la transformation des fins de la vie économique. La conduite économique de l'entrepreneur moderne est subordonnée, pour la plus grande partie, aux règles suivantes :

a) Rationalisation absolue, ou à peu près, de toute l'activité. Nous avons vu que la rationalisation de l'activité a toujours caractérisé l'esprit capitaliste, à toutes les phases de son évolution. L'activité économique, en régime capitaliste, s'est toujours effectuée conformément à un plan, en vue d'une fin et sur la base du calcul. Mais ce qui, sous ce rapport, distingue l'esprit capitaliste moderne, c'est l'extension rigoureuse, stricte, absolue des principes rationnels à tous les domaines de l'activité économique. Les dernières traces du traditionalisme ont disparu. L'homme économique (dont nous avons une parfaite incarnation dans l'entrepreneur américain) ne conçoit que la manière purement rationnelle de conduire les affaires, et il est résolu d'agir conformément à cette conception, c'est-à-dire d'appliquer toutes les méthodes les plus parfaites soit d'organisation commerciale, soit de comptabilité, soit de technique. Ce qui veut dire qu'il renonce sans le moindre regret et sans aucune hésitation aux anciennes méthodes, dès l'instant où il a pu constater la supériorité d'une nouvelle.

b) L'économie est organisée uniquement en vue de la production de biens d'échange. Le gain, aussi élevé que possible, étant le seul but rationnel de l'entreprise capitaliste, la production de biens a pour critère et pour mesure, non la nature et la qualité des produits, mais uniquement le volume de leur vente possible. Peu importe le produit, pourvu qu'on puisse en vendre le plus possible. C'est pourquoi l'entrepreneur n'éprouve aucun scrupule à produire des marchandises de mauvaise qualité, à fabriquer des succédanés. Si les chaussures de mauvaise qualité rapportent des bénéfices plus gros que les chaussures de bonne qualité, ce serait commettre un péché contre le Saint-Esprit du capitalisme que de fournir de bonnes chaussures. On pourrait m'objecter qu'il existe aujourd'hui dans certaines branches d'industrie (et notamment dans l'industrie chimique) un mouvement en faveur du « relèvement de la qualité des produits » et que certains commerçants allouent à leurs employés des primes, afin de les encourager à vendre les articles chers. Cela prouve tout simplement que, dans certains cas, le capitaliste trouve son intérêt à améliorer la qualité ou à livrer au marché des objets d'un prix élevé. Le jour où il s'apercevra que la production et l'écoulement de marchandises de bonne qualité ont cessé d'être suffisamment rémunérateurs, il n'hésitera pas à revenir aux articles bon marché et de qualité médiocre, volte-face qui apparaîtra toute naturelle à ceux qui ont pris l'habitude d'envisager le monde à travers les lunettes de l'entrepreneur capitaliste.

Comme l'importance des bénéfices dépend du volume de la vente et comme, d'autre part, l'entrepreneur moderne est poussé par une force irrésistible à étendre, à multiplier dans toute la mesure compatible avec les circonstances les possibilités de gain et de bénéfices, il en résulte que tous les efforts, tout l'intérêt de notre entrepreneur ont pour objectif l'augmentation de la vente, augmentation qui lui procure en même temps un avantage sensible dans la lutte contre ses concurrents. Cette tendance fébrile convulsive à élargir le marché de vente et à augmenter le volume de vente (un des mobiles les plus puissants sinon le plus puissant, de la vie économique moderne) a engendré tout un ensemble de principes et de procédés ayant pour but d'attirer le

public, de l'allécher, de le pousser à l'achat. De ces principes et procédés, voici les principaux :

c) Le client est recherché et, pour ainsi dire, pris d'assaut : procédé aussi familier au capitaliste moderne qu'il est étranger au capitaliste vieux style. On cherche notamment : 1°, à éveiller l'attention du client, 2° à faire naître chez lui le désir d'acheter. On éveille son attention en lui criant dans les oreilles aussi fort que possible, en frappant ses yeux par des couleurs criardes. Et on le pousse à acheter en l'assurant que la marchandise qu'on lui offre est d'une qualité extraordinaire, d'un bon marché étonnant. Inutile de dire également que la poursuite inconsidérée de ce but est exclusive de tout sentiment de convenance, de bon goût, de distinction et de dignité.

Laide au point de vue esthétique, effrontée et impudente au point de vue moral, tel est le seul jugement qu'on puisse porter sur la réclame moderne et sur ses dernières conséquences. Nous ne nous appesantirons pas davantage sur ce sujet, car ce qui nous importait avant tout, c'était de montrer la place importante qu'elle occupe dans le tableau d'ensemble de la vie économique moderne.

d) Pour offrir au public des avantages réels, on cherche à faire baisser autant que possible le prix de revient et le prix de vente. Ces efforts ont fait naître une foule d'institutions et de coutumes, propres à notre vie économique et qu'il nous est impossible d'énumérer ici, étant donné que notre but consiste uniquement à faire ressortir les principes de la conduite économique. Nous savons déjà à quel point la mentalité capitaliste de jadis répugnait aux prix de rabais. « Gagner le plus possible en faisant le moins d'affaires possible » : telle était la maxime du capitaliste vieux style. Aujourd'hui, au contraire, on cherche à faire le plus d'affaires possible, en se contentant d'un petit bénéfice sur chacune, et la maxime à laquelle on se conforme peut être formulée ainsi : « gros chiffre d'affaires - petit bénéfice ».

e) On réclame une liberté aussi large que possible, on exige la suppression de tout ce qui peut faire obstacle à la course au gain. Il s'agit, en premier lieu, de la liberté *formelle*, de la liberté de faire ou de ne pas faire, qu'on considère comme un facteur essentiel de la bonne conduite des affaires. On supporte avec impatience les restrictions imposées par le droit et par la morale. Sans chercher à gêner les autres, on voudrait avoir le droit de leur faire une concurrence, même déloyale, lorsque l'intérêt l'exige (et c'est pourquoi on renonce aussi à sa propre protection); on trouve mauvais que l'État ou les représentants des ouvriers aient leur mot à dire lors de la conclusion de contrats de travail. On repousse toutes les « entraves » des époques antérieures. On ne se fie qu'à sa propre force et à son jeu naturel, pour s'assurer des succès économiques.

En deuxième lieu, la revendication de la liberté implique l'idée d'un gain ne tenant compte d'aucune considération sans rapport direct avec lui. Elle équivaut à la proclamation de la supériorité du gain sur toutes les autres valeurs. Plus d'entraves, plus de scrupules moraux, esthétiques, sentimentaux! Autrement dit, le commerçant, le négociant, l'industriel revendiquent le droit de procéder sans scrupules dans le choix de leurs moyens.

Nous avons un exemple frappant de cette absence de scrupules dans la manière de procéder des « trusts » américains. Les révélations relatives aux intrigues et machinations de l'American Tobacco Company ont mis en relief des pratiques commerciales qui ne sont pas encore d'un usage courant en Europe. Ces pratiques nous montrent sur

le vif ce que c'est que de ne pas s'embarrasser de scrupules et de ne s'arrêter devant aucun moyen susceptible de conduire au but. Pour élargir ses marchés, le trust n'hésita pas à gaspiller littéralement ses produits, à consentir aux intermédiaires des remises incroyables, à contrefaire des marques connues et à vendre un produit inférieur sous une apparence trompeuse. Grâce à ses moyens financiers, le trust a pu faim durer les quelques procès qu'on lui avait intentés jusqu'à ce que les adversaires fussent hors de combat. Il aborda également le commerce de détail en ouvrant, sur des points déterminés, des magasins de vente qui travaillaient à perte, jusqu'à ce que le commerçant auquel on faisait ainsi une concurrence déloyale, se trouvât ruiné. Le trust monopolisa enfin l'achat des matières premières, ce qui le mit en conflit avec les planteurs de tabac de Kentucky. Dans le jugement qui fut rendu contre le trust en 1901, conformément à la loi Sherman, on lisait l'appréciation suivante : « toute la campagne du trust contre les indépendants a été organisée et conduite avec une ruse, une prudence et un raffinement extraordinaires. Dans le domaine de la concurrence, tout être humain qui, par son activité et ses aptitudes, pouvait se mettre en travers des machinations du trust, était impitoyablement écarté et broyé ».

Le type accompli de l'homme d'affaires « smart » et sans scrupules nous est offert par Edward Harriman, qui a laissé après lui la réputation suivante ¹ :

« Le secret de sa victoire s'explique tout simplement par son détachement complet de tout scrupule moral. Si Harriman n'avait pas été un homme affranchi de toute considération morale, il aurait trébuché dès les premiers pas de sa carrière de spéculateur de grand style. Il commença par tordre le cou à l'homme qui lui avait ouvert les portes du paradis des chemins de fer, et l'étape suivante de sa glorieuse carrière fut marquée par une campagne brutale contre Morgan, qui sut d'ailleurs tourner à son profit les aptitudes de son adversaire. Ses démêlés avec Hill se déroulèrent également en marge de la morale, et son adhésion aux groupes de la « Standard-Oil » s'accomplit à la faveur d'un procédé violent. Mais ces actes et procédés d'un Harriman, qu'un moraliste n'aurait pas hésité à condamner sévèrement, n'ont rien de répréhensible aux yeux d'un spéculateur américain qui les considère comme inhérents à la nature même de la spéculation, conçue elle-même comme une grandeur donnée et invariable. Les relations d'affaires qui eurent lieu entre Harriman, d'une part, la « New York Life Insurance » et la « National City Bank », de l'autre; la distribution de dividendes élevés, obtenus grâce à l'émission d'obligations; l'habile falsification des livres, toutes ces choses, faites pour remplir d'horreur un moraliste, laissent totalement indifférent le spéculateur américain; et le législateur doit se contenter de faire preuve de bonne volonté en vue d'y remédier, sachant d'avance que ses efforts resteront vains ».

On peut appliquer aux grands vainqueurs de la course du capitalisme moderne ce qui a été dit récemment de Rockefeller, à savoir qu'ils ont « su, avec un manque de scrupules ingénu et naïf, se soustraire à toute entrave morale ». John Rockefeller lui-même, dont les Mémoires reflètent à merveille cette mentalité enfantine et naïve, aurait un jour résumé son Credo en disant qu'il était disposé à allouer à un fondé de pouvoirs un traitement d'un million de dollars, à la condition que, tout en possédant les aptitudes positives nécessaires, il soit « dépourvu de tout scrupule » et ait le courage de ne pas hésiter à « sacrifier, s'il le faut, des milliers de personnes ».

Un homme qui, sous ce rapport, se considérait lui-même comme un entrepreneur « arriéré », parce que trop « charitable » et trop « scrupuleux », Werner Siemens, donna un jour à son frère Karl les conseils suivants : « Sois toujours sévère et sans scrupules; celui qui est trop bon et scrupuleux est incapable de bien diriger une

¹ L. Iolles, *Eine Wirtschaftliche Persönlichkeit*, « Der Tag », 1909, No 215.

importante affaire. Si tu as le malheur de te laisser entraîner à tenir compte de situations personnelles et d'affaires privées, tu t'engageras dans un labyrinthe de revendications et d'intrigues sans issue » (Lettre du 31 mars 1856).

4. Les vertus bourgeoises. Ces vertus qui, nous l'avons vu, ont puissamment contribué à la formation de l'esprit capitaliste, que sont-elles devenues? L'application, l'esprit d'épargne, l'honorabilité, ce que les Anglais appellent « industrie », « frugality », « honesty », toutes ces qualités font-elles encore partie de la mentalité de l'entrepreneur capitaliste? Il est impossible de trancher cette question par un oui ou un non sans réserve, car les « vertus » en question occupent dans l'ensemble de la structure économique de nos jours une place tout à fait différente de celle qu'elles occupaient dans la structure économique du capitalisme naissant. Sans doute, ces vertus ne sont plus considérées comme des attributs essentiels et nécessaires de l'entrepreneur capitaliste; mais elles n'ont pas pour cela perdu toute valeur au point de vue de la conduite des affaires. Seulement, au lieu d'être, comme jadis, des manifestations de la volonté personnelle, elles se sont objectivées en devenant des attributs ou, si l'on préfère, des rouages du mécanisme des affaires. Elles ont cessé d'être des propriétés inhérentes à des hommes vivants, pour devenir des principes objectifs de la conduite économique.

Ceci peut paraître bizarre et exige une explication. Et pour rendre cette explication plus compréhensible, je vais reprendre l'une après l'autre chacune des vertus que j'ai nommées plus haut.

A l'époque où des hommes d'affaires honnêtes et loyaux vantaient aux jeunes générations l'application comme étant la vertu suprême de l'entrepreneur qui veut réussir dans ses affaires, ils devaient s'attacher à donner à la vie affective de chaque disciple une base solide formée d'un certain nombre de devoirs, à provoquer chez chacun, par leurs conseils et par la persuasion, une certaine orientation de la volonté. Et lorsque la persuasion avait porté ses fruits, l'homme d'affaires, pénétré de la nécessité de l'application, s'attachait à utiliser de son mieux l'enseignement qu'il avait reçu. L'homme économique moderne acquiert la même vertu, poussée à l'extrême, d'une manière toute différente : entraîné dans le tourbillon du mécanisme économique, il est obligé de suivre son rythme, sous peine de déchéance immédiate. On peut même dire qu'il s'agit chez lui, non d'une vertu proprement dite, mais d'un rapport de dépendance, d'une véritable contrainte extérieure. C'est le rythme de la vie économique qui détermine le rythme de sa propre activité. Il ne lui est pas plus permis d'être paresseux qu'à l'ouvrier qui, sous peine d'être broyé, est obligé de suivre les mouvements de la machine, tandis que l'artisan qui travaille avec un outil manuel peut, à son gré, être appliqué ou non, varier, selon ses dispositions du moment, le rythme de son travail.

Un exemple encore plus frappant nous est offert par l'objectivation de l'esprit d'épargne, car ici nous nous trouvons en présence d'une séparation complète entre l'économie privée de l'entrepreneur et la conduite de son entreprise proprement dite. Plus que jamais celle-ci se trouve aujourd'hui subordonnée au principe de l'épargne. « Le gaspillage doit être combattu jusque dans les plus petites choses; il n'y a pas de gaspillage négligeable, car c'est une maladie dévorante qui ne se laisse pas localiser. Il y a de grandes entreprises qui peuvent prospérer ou décliner selon que les camions chargés de sable sont vidés jusqu'au dernier grain ou à une seule pelletée près »¹. On

¹ Raibenau, *op cit.*, p. 99.

sait quelle parcimonie, pour ne pas dire avarice, Rockefeller a introduite dans l'administration de la « Standard Oil Company » : les gouttes de métal, qui tombent lors de la soudure des robinets, sont recueillies et utilisées à nouveau; les balayures disposées dans les cours sont soigneusement examinées et triées avant d'être emportées; les petites caisses contenant l'étain qu'on reçoit d'Europe sont vendues aux marchands de fleurs de la ville ou utilisées comme combustible. Mais ce fanatisme de l'épargne ne s'étend pas à l'économie privée de l'entrepreneur. Ni dans les châteaux de Walter Rathenau (auquel nous empruntons la citation ci-dessus), ni dans ceux de Rockefeller le visiteur ne trouvera rien qui rappelle l'esprit franklinien, et la « frugality », la tempérance, la modération ont cessé depuis longtemps de caractériser la manière de vivre de nos riches entrepreneurs. Alors même que le chef de famille continue encore à vivre selon le style vieux-bourgeois, sa femme, ses fils et ses filles veillent à ce que le luxe, la pompe et la somptuosité fassent partie intégrante de la manière de vivre bourgeoise. Sans doute, le précepte d'Alberti : « que vos dépenses ne dépassent jamais vos revenus » reste toujours la règle suprême à laquelle se conforme, dans la conduite de son économie, le bourgeois de nos jours, même le plus riche. Quelle que soit sa fortune, quelque large que soit son genre de vie, il n'oublie jamais de compter et de calculer, afin de ne pas dépasser ses possibilités. Et c'est en quoi il se distingue, même dans sa vie privée, du seigneur qui professe pour l'argent le plus profond mépris.

Nous en arrivons enfin à la loyauté commerciale. Personne ne songera à contester que la « loyauté » constitue encore de nos jours et peut-être aujourd'hui plus que jamais, un facteur essentiel de la réussite ou, tout au moins, de la bonne marche d'une grande entreprise. Mais sous ce rapport encore, il faut faire une distinction nette et tranchée entre la conduite personnelle de l'entrepreneur et la marche de l'entreprise. Les maximes de la « loyauté » forment aujourd'hui un ensemble de préceptes et de règles applicables uniquement aux démarches commerciales. On peut être un négociant « loyal », et être dépourvu de moralité, au sens usuel du mot. La « loyauté » peut caractériser uniquement la manière de conduire les affaires, considérées comme une entité objective, soumise à des lois autonomes et sans lien avec la personne qui les conduit. Une affaire est « loyale », disons-nous, et c'est *comme telle* qu'elle a la réputation de « loyauté », souvent depuis plusieurs générations. Nous n'en connaissons pas toujours les propriétaires : une affaire peut appartenir à un groupe d'entrepreneurs ou tout simplement à une société anonyme dont les directeurs se succèdent, sans que nous ayons la possibilité et même le besoin de nous occuper de leur moralité. C'est la réputation de la firme qui est une garantie de la moralité de ses dirigeants. Ce déplacement de la notion de « loyauté » qui, au lieu d'être, comme jadis, une qualité personnelle, s'applique aujourd'hui au mécanisme de l'affaire, devient particulièrement net lorsqu'il s'agit du degré de confiance et du montant de crédit qu'on peut accorder à une entreprise. Autrefois la « loyauté », la « solidité » d'une banque, par exemple, se mesurait au degré de respect et d'estime dont jouissait telle famille patricienne qui était à sa tête; tandis qu'aujourd'hui la place qu'occupe une banque dans le monde des affaires et aux yeux du public dépend uniquement du montant des capitaux investis dans cette banque et des réserves. On admet a priori et de confiance que ces grandes affaires sont conduites « loyalement », jusqu'au jour où un krach révèle à quel point cette confiance était mal placée et mal fondée. Nous constatons donc ici le même processus d'« objectivation », de « dépersonnalisation » que celui que nous avons fait ressortir en étudiant les autres « vertus bourgeoises ».

Tout ce que nous avons dit à ce sujet ne s'applique naturellement qu'aux grandes entreprises. Pour ce qui est des entreprises moyennes et petites, leur prospérité et leur

progrès dépendent encore en grande partie, même de nos jours, des vertus bourgeoises conçues, non comme des entités abstraites et dépersonnalisées, mais comme des qualités faisant partie du caractère des personnes qui sont à la tête de ces entreprises. C'est cependant dans les grandes entreprises que l'esprit capitaliste de nos jours apparaît dans toute sa pureté, avec ses traits les plus accusés et les plus caractéristiques.

Et maintenant, il s'agit de savoir comment et pourquoi le capitalisme a évolué vers l'aspect que nous lui connaissons, au lieu de revêtir une autre forme quelconque; quelles sont les causes auxquelles il doit son existence et sa modalité particulière, quelles sont les forces qui ont contribué à sa formation. Autrement dit, il s'agit de savoir quelles sont les sources de l'esprit capitaliste, et c'est à la recherche de ces sources que sera consacrée la deuxième partie de cet ouvrage.

FIN DU PREMIER LIVRE.