

« Concurrence », par Charles Coquelin (1853).

CONCURRENCE. Un de nos dictionnaires français les plus connus, le dictionnaire de Bescherelle, définit ainsi le mot *concurrence* en le prenant d'abord dans son acception générale : « Prétention réciproque de deux ou de plusieurs personnes à la même charge, à une même dignité, ou à tout autre avantage. » Tel est, en effet, le sens usuel du mot, qui est d'ailleurs conforme à sa signification étymologique. Deux ou plusieurs individus aspirent à la fois au même emploi, à la même dignité, à un même avantage quelconque ; ils y tendent à l'envi l'un de l'autre ; il y a concurrence entre eux pour l'obtenir.

Mais après avoir ainsi donné le sens général du mot, le dictionnaire que nous citons essaie d'en donner ce qu'il appelle le sens commercial, et il nous paraît ici moins heureux. « Rivalité qui s'établit, dit-il, entre les fabricants, les marchands, etc., soit relativement à la qualité de leurs produits, de leurs marchandises, etc., soit relativement au prix, afin de participer aux profits résultant de l'exploitation d'une même branche de commerce ou d'industrie, etc. » Qu'est-ce qu'une rivalité qui s'établit relativement à la qualité des marchandises ou à leur prix ? Il n'est pas vrai que dans le commerce et l'industrie la concurrence se produise toujours avec ces caractères, et quand même elle les revêtirait

toujours, ce ne serait pas encore là ce qui en constituerait l'essence. On confond ici le fond avec la forme, le principe avec les circonstances variables au milieu desquelles il se produit. Il nous paraît évident qu'en cela les auteurs du dictionnaire s'embarrassent pour avoir voulu établir, entre la concurrence commerciale et celle qui se produit partout ailleurs, une différence essentielle et générique qui dans le fond n'existe pas. En réalité, c'est toujours la même chose. Dans le commerce comme ailleurs, la concurrence est la compétition de deux ou de plusieurs individus qui aspirent au même avantage et qui s'efforcent à l'envi de l'obtenir ; seulement, le but poursuivi diffère, et à bien des égards aussi les moyens d'y parvenir. Dans la carrière administrative, par exemple, ce que l'on poursuit, c'est un emploi, une charge, une dignité, d'où l'on espère tirer honneur ou profit ; dans la carrière industrielle ou commerciale, c'est la vente de ses produits qui doit rapporter un bénéfice. C'est une différence dans le mode, dans les circonstances, mais non dans le principe. Il y en a une plus grande encore dans les moyens employés pour parvenir au but qu'on se propose, parce que les positions sont autres. Celui qui aspire à une fonction publique, que d'autres individus lui disputent, s'efforce de faire valoir ses mérites personnels, ses talents, les services qu'il a rendus ; il recherche la faveur des ministres de qui les emplois dépendent ; il se fait recommander auprès d'eux par quelques protecteurs ; et c'est par là qu'il tâche de l'emporter sur ses rivaux. Dans le commerce ou l'industrie, ce n'est plus le pouvoir que l'on courtise, parce que ce n'est pas du pouvoir que la vente de ses produits dépend. On courtise le public des

acheteurs, et les moyens qu'on y emploie consistent moins à faire valoir ses mérites personnels qu'à faire valoir le bas prix ou la qualité de ses produits. À cela près, c'est toujours la même chose. Il s'agit toujours, en effet, d'obtenir un avantage disputé par des compétiteurs. Dire que, dans le commerce la concurrence est une rivalité qui s'établit entre les commerçants quant au bas prix ou à la qualité de leurs produits, c'est comme si l'on disait que, dans la carrière administrative, la concurrence consiste dans la rivalité qui s'établit entre les aspirants aux emplois, soit relativement à leurs qualités personnelles, soit relativement aux services qu'ils ont rendus.

Nous tenions à établir dès le début de ce travail l'identité de la concurrence commerciale avec cette concurrence générale qui se manifeste dans toutes les directions de l'activité humaine, parce qu'il y a là, en effet, un principe commun, qu'il ne faut pas scinder sans raison. Dans quelque voie qu'elle se produise, la concurrence a toujours le même point de départ et le même mobile, quoiqu'elle n'ait pas toujours le même mode d'action ni les mêmes effets. C'est la compétition générale des hommes, qui tendent partout, et dans quelque voie qu'ils se dirigent, à obtenir, à l'envi les uns des autres, des avantages qui ne sont pas également et surabondamment donnés à tous. Elle naît partout de cela seul que l'espèce humaine n'a pas à sa disposition un fonds de richesses inépuisable, une source de bien-être, de fortune et d'honneurs, où chaque individu puisse venir puiser à son aise sans la tarir jamais. Dans la carrière administrative, le nombre des emplois, surtout des emplois commodes et

lucratifs, n'étant pas aussi grand que celui des hommes qui aspirent à les posséder, il y a naturellement concurrence entre ces derniers pour les obtenir. Dans le commerce pareillement, le nombre des acheteurs n'étant jamais aussi grand que celui des produits à vendre, il y a concurrence entre les vendeurs pour obtenir la préférence sur le marché. Qui n'aperçoit clairement ici l'identité du principe ? Dans l'un et l'autre cas, la concurrence a sa source dans l'insuffisance des biens auxquels on aspire, et dans le désir bien naturel que chacun a d'en obtenir la meilleure part. Elle est née avec les hommes, et elle vivra tant que les hommes n'auront pas trouvé le moyen de multiplier à l'infini tous les objets de leurs désirs.

Mais la concurrence, on l'a déjà vu, procède d'une manière différente selon la direction qu'elle suit et le but qu'elle se propose. Dans tous les cas, et de quelque manière qu'elle se produise, elle a ses effets utiles, auxquels s'attachent, vu les imperfections de la nature humaine, certains inconvénients inévitables. Grâce à la concurrence qui s'établit entre ceux qui aspirent aux fonctions publiques, ils s'efforcent à l'envi les uns des autres de les mériter mieux en rendant au gouvernement qui les emploie de meilleurs services. S'il n'y avait jamais qu'un seul homme propre à remplir chacun des emplois dépendants du gouvernement, on peut être sûr que cet homme unique en prendrait fort à son aise, et que les fonctions publiques seraient en général fort mal remplies. C'est parce que chaque employé sent, au contraire, qu'il a des concurrents actuels ou possibles, qu'il s'efforce de bien faire, et surtout de ne fournir aucun sujet de plainte légitime contre lui. Pareillement dans le commerce, c'est grâce à la

concurrence des vendeurs que chacun d'eux s'efforce de contenter mieux le public, en lui livrant des produits de meilleure qualité ou à meilleur marché. S'il n'y avait pour chacun des objets que la consommation publique réclame qu'un seul producteur, ce producteur unique en prendrait aussi fort à son aise, et ne songerait guère à améliorer ni les conditions de sa production ni la qualité de ses produits. On ne s'en aperçoit que trop partout où il existe un monopole. La concurrence est donc ici comme ailleurs la condition nécessaire pour que l'industrie soit tenue en haleine et que le public soit bien servi.

À côté de ces avantages, répétons-le, se présentent quelques inconvénients, dont les uns sont inévitables, parce qu'ils tiennent à la nature de l'homme, dont les autres, quelquefois plus graves, dérivent accidentellement des circonstances défavorables au milieu desquelles certains pays se trouvent placés.

S'agit-il de la carrière administrative, il arrive quelquefois que les concurrents, au lieu de lutter entre eux seulement de talents, de mérites ou de services rendus, luttent d'adresse et d'intrigue, s'efforçant d'obtenir par la faveur ou par des moyens encore moins avouables ce qui ne devrait appartenir qu'au seul mérite. Ils travaillent à capter les hommes de qui les emplois dépendent, à les circonvenir, à les tromper ; ils cherchent à agir sur eux par des recommandations mendiées, quelquefois même à les séduire. Pareillement, dans le commerce ou l'industrie, la séduction, l'intrigue, la tromperie, la fraude usurpent trop souvent la faveur due aux mérites réels. On séduit le public par de brillantes enseignes

ou des annonces trompeuses ; on l'attire par l'appât du bon marché, et on lui fait prendre comme marchandises de bon aloi des produits frelatés. On ne le trompe pas seulement sur la qualité des marchandises, on le trompe même quelquefois sur la mesure ou sur le poids. C'est ainsi que, dans cette poursuite commune de la faveur publique, les plus adroits, les plus intrigants, les plus trompeurs l'emportent souvent sur les plus habiles ou les plus méritants. S'il y a pourtant une différence à faire à cet égard entre la concurrence commerciale et celle qui se produit dans la carrière des emplois publics, elle est toute à l'avantage de la première ; car le public, qui, dans les achats qu'il fait chez les marchands, agit toujours pour son propre compte, et en vue de ses intérêts les plus directs, est, quoi qu'on en dise, beaucoup moins facile à tromper qu'un gouvernement qui n'agit jamais que par l'intermédiaire de ses principaux agents, lesquels n'ont aucun intérêt direct dans les choix qu'ils ont à faire, et chez qui les petits calculs de vanité ou d'ambition personnelle l'emportent trop souvent sur les grands intérêts publics qu'ils sont chargés de servir.

Quoique ces inconvénients de la concurrence soient dans une certaine mesure inévitables, en ce qui tient aux imperfections de la nature humaine, et en ce sens à peu près les mêmes partout, il faut convenir qu'ils sont plus ou moins graves, plus ou moins sensibles, selon que la société se trouve dans un état de malaise ou de prospérité. Quand la société est dans une situation prospère, que les emplois du travail y abondent, de telle sorte que chaque individu y trouve assez facilement l'occasion d'utiliser ses facultés, la concurrence, sans se

dépouiller entièrement de ses excès, est pourtant plus réglée et plus morale. Comme tout homme y est à peu près sûr de trouver sa place au soleil, et d'obtenir, moyennant l'acquittement de ses devoirs envers la société, une part suffisante des biens qu'elle distribue, il se montre moins âpre envers ses concurrents. Chacun s'y efforce bien encore d'obtenir dans les avantages sociaux la meilleure part, et la compétition ne laisse pas d'être toujours ardente ; mais comme, après tout, il ne s'agit que du plus ou du moins, on se renferme assez généralement dans les limites permises. Pour peu qu'on ait alors le sentiment de sa dignité personnelle, on répugne à recourir à des moyens déshonnêtes ; c'est par des mérites réels qu'on tâche de l'emporter sur ses rivaux. Il n'en est plus de même dans une société tourmentée, gênée, mal à l'aise, qui n'a d'emplois à donner qu'à une partie de ceux qui les réclament. Là, comme chacun n'a plus sa place au soleil, la compétition entre les individus, soit dans la carrière des emplois, soit dans les voies commerciales, n'est plus une simple question de prééminence ; c'est trop souvent une question de vie ou de mort. Il faut l'emporter sur ses rivaux ou périr. C'est alors que la concurrence devient, tantôt âpre et cruelle, tantôt immorale et perfide, et qu'il se rencontre partout, autant dans la carrière administrative qu'ailleurs, un grand nombre d'hommes pour qui tous les moyens sont bons. Dans ces situations critiques, la concurrence, sous quelque forme et dans quelque direction qu'elle se produise, offre souvent, il faut en convenir, aux yeux de l'observateur philanthrope, un spectacle bien navrant. Aussi ne faut-il pas trop en vouloir aux hommes d'un esprit faible ou peu

philosophique, qui, témoins de ces scandales dont ils ne savaient pas approfondir les causes, ont conçu le projet insensé, d'ailleurs impraticable, de supprimer la concurrence elle-même. Ils ne voyaient pas, aveugles qu'ils étaient, qu'eussent-ils réussi dans leurs projets, ils n'auraient pas détruit la concurrence ; ils l'auraient seulement déplacée, sans en corriger le moins du monde les abus. Encore moins étaient-ils en état de comprendre à quel point ce simple déplacement fût devenu, à d'autres égards, funeste à l'espèce humaine, dont il aurait encore amoindri toutes les ressources et désorganisé tous les travaux.

Il ne faut pas croire que dans ce que nous venons de dire, nous ayons eu en vue de défendre la concurrence industrielle ou commerciale contre les attaques puériles dont elle a été tant de fois l'objet. À Dieu ne plaise ! Il nous a toujours paru peu séant à des économistes de s'arrêter à défendre un tel principe. Il est trop inhérent aux conditions premières de la vie sociale ; il est en même temps trop grand, trop élevé, trop saint, et, dans son application générale, trop au-dessus des atteintes des pygmées qui le menacent, pour qu'il soit nécessaire de le défendre. On ne défend pas le soleil, quoiqu'il brûle quelquefois la terre qu'il devrait seulement éclairer et réchauffer ; il ne faut pas non plus défendre la concurrence, qui est au monde industriel ce que le soleil est au monde physique. La tâche de l'économiste est seulement d'en expliquer l'action dans la sphère industrielle, et d'en exposer les merveilleux effets. C'est la meilleure défense qu'on en puisse faire et c'est la seule qui lui convienne.

Si la concurrence industrielle ne diffère pas, en principe, de celle qui se produit partout ailleurs, et notamment dans la carrière administrative, elle en diffère singulièrement par ses conséquences, qui sont bien autrement fécondes. À ne la considérer d'abord que comme un stimulant nécessaire de l'activité générale, quoiqu'elle agisse à ce titre sur les employés du gouvernement aussi bien que sur les commerçants et les industriels, elle a par rapport à ces derniers des effets incomparativement plus étendus.

Pour les fonctionnaires publics, la tâche qu'ils ont à remplir consiste, en général, à se conformer le mieux qu'ils peuvent aux instructions qu'ils ont reçues d'en haut. Ils se meuvent dans un cercle tracé d'avance, et dont ils ne peuvent guère s'écarter, même pour faire plus ou mieux. L'unique effet de la concurrence qui s'établit entre eux, est donc de les rendre plus ponctuels, plus exacts dans l'exécution des ordres qui leur sont donnés par ceux dont ils relèvent. Ils peuvent les exécuter, il est vrai, avec plus ou moins d'intelligence ; mais il ne leur est pas donné, en général, d'y ajouter rien de leur propre fonds, ni par conséquent d'imaginer et d'innover en vue d'améliorer. Aussi, en dépit de cette concurrence dont nous parlions tout à l'heure, toutes les administrations du monde sont-elles de leur nature stationnaires, presque inaccessibles au progrès. Les formes, les méthodes admises y sont à peu près invariables, quelques vices qu'elles recèlent d'ailleurs. Il ne faut guère moins qu'une révolution pour les changer. Si parfois un progrès s'y fait, ce qui est rare, il ne peut venir du moins que de ceux qui sont chargés de la direction générale et qui donnent l'impulsion à l'ensemble.

C'est dire assez que les innovations fécondes y sont très rares dans tous les temps.

Il n'en est pas de même dans l'industrie, où chaque individu, ou du moins chaque entrepreneur, agit pour son compte personnel et avec une entière indépendance. Là, la concurrence n'apparaît plus seulement comme un mobile d'activité, d'exactitude, de ponctualité et d'ordre, quoiqu'elle y produise ces utiles résultats tout aussi bien qu'ailleurs ; elle y apparaît encore et surtout comme le principal agent du progrès. Tous ces industriels, maîtres de leurs actions et responsables de leurs œuvres, stimulés comme ils le sont par la concurrence incessante de leurs rivaux, s'ingénient à qui mieux mieux à simplifier le travail, à améliorer les méthodes, à perfectionner les procédés connus et à inventer des procédés nouveaux. Celui-ci invente une machine qui doit abrégé le travail et diminuer les frais de production ; celui-là, une combinaison chimique qui doit améliorer la qualité de ses produits ; un troisième, une nouvelle forme de la division du travail, qui doit en simplifier le jeu ; un quatrième, une méthode de comptabilité plus commode que les anciennes ; un cinquième enfin, une marche plus expéditive ou plus heureuse pour le transport et la distribution des produits : ainsi des autres. C'est à qui surpassera ses rivaux par l'abondance et la fécondité de ses innovations. Dans cette voie, d'ailleurs, l'application suit ordinairement de près l'invention, à la différence de ce qui se remarque ailleurs, parce que le stimulant de la concurrence s'y fait toujours sentir. Aussi le progrès y est-il incessant et continu. Si dans la sphère administrative les innovations utiles ne peuvent venir

que d'en haut et ne se reproduisent aussi que rarement, dans la sphère industrielle, elles viennent de partout et se réalisent tous les jours dans toutes les directions du travail. Et quel en est le mobile ? Toujours le même : la concurrence. C'est la cause première, on pourrait dire la cause unique, de cette marche ascendante des sociétés humaines, de ce progrès continu si visible dans l'histoire, et qui n'eût jamais été interrompu si des perturbations trop graves de l'ordre politique n'en avaient quelquefois suspendu le cours.

La concurrence est donc, en effet, au sein des sociétés humaines, le véritable mobile du progrès. Supprimez ce stimulant nécessaire ; à l'instant, le mouvement se ralentit, l'activité s'éteint, le progrès s'arrête. Il y aurait beaucoup à dire encore pour faire ressortir dans tout son éclat cette vérité capitale ; mais elle a été exposée bien des fois, et elle est assez généralement admise par quiconque examine et réfléchit. Il vaut mieux en conséquence insister sur une autre vérité, non moins importante et beaucoup moins généralement comprise ; c'est que la concurrence est dans le monde industriel, qui embrasse, ou peu s'en faut, le monde social tout entier, le principe générateur de l'ordre. C'est ici qu'elle se sépare nettement de cette autre concurrence dont nous parlions plus haut. Dans le monde administratif, tout se meut, tout se règle et s'ordonne en vertu des prescriptions de l'autorité supérieure. Dans l'industrie, rien de semblable : il n'y a point là d'ordres à recevoir d'en haut. Qui donc y remplace cette autorité supérieure absente ? Qui gouverne ce monde industriel à défaut d'un pouvoir dirigeant ? Le hasard, disent quelques hommes. Non, mais la concurrence, qui est

ici le régulateur unique et souverain. On croit souvent avoir tout dit en faveur de cet immortel principe, quand on est convenu que c'est pour les producteurs un stimulant nécessaire : on est encore loin pourtant d'en comprendre les merveilleux effets. La concurrence est bien autre chose que cela : c'est le guide suprême, le régulateur infaillible du monde industriel ; c'est la source première des lois providentielles en vertu desquelles ce monde se dirige et se gouverne ; c'est, s'il est permis de le dire, le législateur invisible, mais toujours présent, qui introduit l'ordre et la règle dans ces relations industrielles si étendues, si variées, si multiples, où sans lui on ne trouverait bientôt que la confusion, le désordre, le chaos.

Représentons-nous ce monde industriel dans son organisation multiple et si complexe, tel qu'il existe depuis que l'échange de produits contre produits, de services contre services, en est devenu la loi générale et que la division du travail s'y est établie partout. En vertu de cette division du travail, nul n'y produit pour lui-même, c'est-à-dire pour consommer ses propres fruits. Chacun y choisit, au contraire, une production spéciale à laquelle il s'attache, et qui, prise en elle-même et isolée du reste, ne répondrait souvent qu'à une très faible partie de ses besoins. Dans l'état sauvage, chaque homme travaille directement pour lui-même et consomme ses propres produits : il poursuit un animal sauvage ; il l'abat avec les armes qu'il s'est faites ; il le déchire, il le dépouille avec des instruments qui sont son propre ouvrage ; il le fait rôtir à l'aide du bois qu'il a ramassé de ses propres mains et le dévore. L'œuvre entière de la production est accomplie par

les mêmes mains, et de plus, le producteur et le consommateur sont un. Cet homme sauvage peut à la vérité s'associer pour son travail avec quelques-uns de ses semblables ; mais cette association même n'altère pas l'unité de la production, ni l'identité du producteur avec le consommateur. Il n'en est plus ainsi dans cet État plus ou moins civilisé qui est le nôtre, et qui, Dieu merci ! n'est pas né d'hier. Là, chaque homme travaille pour les autres ; il apporte ses produits ou ses services sur le marché général ; il les offre à qui les demande, et ne compte que sur l'échange pour obtenir en retour les divers objets que sa propre consommation réclame. Tel est bottier et ne produit que des bottes ; tel autre chapelier et ne produit que des chapeaux. Celui-ci est boucher ; celui-là boulanger ; cet autre forgeron, distillateur, lampiste ou pharmacien. Des mille et mille objets que réclame journellement la consommation des hommes, chacun d'eux n'en produit qu'un et s'y tient. Il le livre à ceux qui le demandent, comptant pour sa consommation personnelle sur ce qu'il obtiendra, au moyen de l'échange, de tous les autres producteurs. Encore est-il rare que de ces travaux individuels si divers il sorte un produit tout entier. Il n'est guère de produit, en effet, qui ne soit le fruit de plusieurs élaborations successives, et généralement chacun de ceux qui ont concouru à le former n'en peut réclamer qu'une faible part ; sans parler de ceux qui, ne mettant jamais la main à une production spéciale quelconque, ne concourent à la production générale que d'une manière indirecte. Dans cet état de choses, on le comprend, chaque homme est dans la dépendance de tous les autres ; comme producteur, il est lié à

une chaîne immense dont il ne forme pour ainsi dire qu'un anneau ; comme consommateur, il attend tout de ses semblables, et ne peut arriver que par des échanges multiples à la satisfaction de ses besoins. C'est cette division du travail qui fait la force, la richesse, la grandeur des nations policées, qu'elle élève si fort au-dessus des tribus sauvages du Nouveau monde : mais de là naissent aussi des complications sociales infinies ; des complications telles, qu'il serait parfaitement impossible à la prévoyance humaine de les débrouiller, si elles ne se débrouillaient pas d'elles-mêmes en vertu d'un principe supérieur préexistant. Or, ce principe, quel est-il ? La concurrence, qui est vraiment en cela la lumière, le guide, la providence du monde civilisé.

Et d'abord, puisqu'il y a dans le monde industriel ainsi fait, un échange nécessaire, un échange universel et constant de produits et de services, il faut que tous ces produits, tous ces services se pèsent, se mesurent en quelque sorte, pour qu'on sache à quelles conditions l'échange s'effectuera entre eux. Qui fera cette pesée ? Qui établira cette mesure ? Quand on considère la variété infinie des produits qui s'étalent journellement sur le grand marché du monde, tous divers dans leur forme, dans leur texture et dans les conditions de leur fabrication ; quand on considère, en outre, combien de mains différentes ont concouru, dans des proportions très inégales, et dans mille lieux divers, à la confection de chacun de ces produits ; quand on tient compte avec cela de la variété plus grande encore des services rendus, qui ne se sont réalisés dans aucun produit matériel quelconque, et qui n'en doivent pas moins s'échanger contre des produits réels, et

qu'on vient à penser ensuite qu'il s'agit de comparer, de mesurer tous ces produits, tous ces travaux, tous ces services, pour établir entre eux l'équivalence, on se demande par quel prodige surhumain cette équivalence a jamais pu se dégager. Est-il une puissance humaine qui osât, nous ne dirons pas l'établir, ni même l'entreprendre, mais seulement concevoir la pensée d'en formuler les lois ?

On l'a osé, dira-t-on, au temps de la Révolution française. Oui, on l'a osé ; mais dans quelles conditions et à quel prix ? On ne l'a fait d'abord que pour un certain nombre de produits, les plus usuels, les plus courants, ceux dont il paraissait facile d'estimer la valeur, et sans entrer, d'ailleurs, dans l'appréciation détaillée des mille travaux divers qui avaient concouru à leur confection. Puis, pour ces produits mêmes, on n'a point établi de valeur précise, mais seulement un maximum, déterminé d'après leur valeur antérieure, telle que la concurrence l'avait fixée. Qui ne sait, d'ailleurs, à quels résultats ces tentatives insensées ont abouti ? Si incomplètes qu'elles fussent, et quoiqu'elles soient demeurées presque sans exécution dans la pratique, elles n'en ont pas moins jeté dans toutes les relations commerciales un effrayant désordre. Poussées plus loin, si elles avaient pu l'être, elles auraient plongé la société tout entière dans le chaos.

Malgré l'insuccès inévitable de ces tentatives funestes, il y a encore aujourd'hui dans le monde, nous le savons, quelques esprits malheureux, quelques cerveaux en délire, qui rêvent de temps en temps une fixation de la valeur relative des choses par voie de réglementation publique ; mais ceux-là

même qui caressent ces projets chimériques dans leurs moments perdus, reculeraient, on peut en être sûr, devant l'incommensurable étendue de la tâche, s'ils étaient jamais mis en demeure de la remplir. Pour tout homme dont l'esprit est ouvert aux simples lumières du bon sens, il demeure évident, que régler la valeur relative de tous les produits, de tous les services qui s'échangent journellement sur le marché du monde, c'est une entreprise forte au-dessus de tout ce qu'aucune puissance humaine peut tenter. Qui donc établira ce règlement ? Qui fera ce prodige ? Qui ? La concurrence, qui seule est en mesure de l'accomplir.

« C'est la concurrence, dit Montesquieu, qui met un juste prix aux marchandises¹. » Oui, c'est la concurrence, et la concurrence seule qui peut mettre aux marchandises leur juste prix.

Mais elle ne le fait pas seulement pour les marchandises proprement dites ; elle le fait encore pour les mille travaux divers qui ont concouru de près ou de loin à la confection de ces marchandises, aussi bien que pour les innombrables services qui ne se sont réalisés dans aucun produit.

Il convient peut-être de faire remarquer ici, en passant, que lorsque les économistes exposent les lois en vertu desquelles se déterminent les prix de tout ce qui se vend et s'achète, ce

¹ Nous sommes loin de citer ici Montesquieu comme une autorité. L'auteur de *l'Esprit des Lois* entendait très peu les matières économiques, qui n'étaient pas, d'ailleurs, il faut le reconnaître, très bien élucidées de son temps. Mais il a pu avoir quelques éclairs, et ceci en est un.

n'est pas ordinairement la concurrence qu'ils invoquent ; ils invoquent plutôt le principe de *l'offre et de la demande* (voir ces mots), et nous n'avons garde de nous inscrire en faux contre cette manière de procéder. Mais il faut prendre garde que le principe de l'offre et de la demande, tel qu'on le conçoit, suppose toujours l'action de la concurrence ; il la suppose même doublement, chez les vendeurs et chez les acheteurs ; car si l'on fait abstraction de la concurrence, le principe de l'offre et de la demande n'a plus de sens ; il cesse de produire aucun des beaux résultats qu'on lui attribue avec raison.

Le prix que la concurrence met aux marchandises est, en général, l'équivalent de ce qu'elles ont coûté à produire, c'est-à-dire de ce qu'on appelle en termes propres, les frais de production, dans lesquels il faut comprendre les profits nécessaires des producteurs. Qu'est-ce que les frais de production ? En quoi consistent-ils ? Ils consistent dans l'ensemble de toutes les dépenses, petites ou grandes, qui ont été faites sous mille formes diverses, par mille mains différentes, et peut-être dans autant de lieux différents, pour porter un produit au point où il est parvenu au moment de la vente. Ces frais de production, si multiples, si variés, qui peut les supputer exactement ? Qui ? Personne, non pas même le vendeur, qui rendra compte tout au plus, et jamais d'une manière parfaitement exacte, des frais qu'il a faits personnellement par rapport à ce produit, mais qui ne pourra jamais dire ce qu'il a coûté avant qu'il ne vînt entre ses mains. S'il fallait, pour un seul des produits qui se présentent journellement sur le marché, déterminer d'une manière

officielle le prix coûtant, il ferait beau voir toutes les administrations à l'œuvre. On assemblerait vainement pour cela les statisticiens les plus savants, les commerçants les plus experts, les industriels les plus éclairés, les administrateurs les plus habiles ; vainement y ajouterait-on encore un renfort de vrais économistes : toutes ces lumières réunies ne viendraient pas à bout d'une pareille tâche ; il se rencontrerait nécessairement un grand nombre d'erreurs dans leurs calculs. Mais ce que toute la science d'un tel conseil ne ferait pas pour un seul produit, la concurrence le fait sans effort pour les millions de produits qui circulent dans le monde. Elle le fait si bien, suivant les principes si sûrs et avec une précision si infaillible, qu'il n'y a pas, partout où la concurrence agit dans toute sa plénitude, un seul produit qui se vende couramment ni au-dessus ni au-dessous de ce qu'il a réellement coûté, depuis sa première formation jusqu'à son entier achèvement.

Ce n'est pas qu'il n'y ait à cet égard des inégalités, des variations ; les unes accidentelles, les autres permanentes. Mais ces inégalités même, elles ont aussi leur raison d'être. Elles ne sont pas déterminées par le hasard ; loin de là : elles sont encore des règles, des lois, et tendent toutes au meilleur ordonnancement de ce monde industriel dont nous avons esquissé le tableau.

Et d'abord, quand il y a, ce qui est l'ordinaire et ce qui est même la condition essentielle, un certain nombre de producteurs qui s'occupent du même genre de production, le prix que la concurrence met à leurs marchandises n'est pas déterminé pour chacun d'eux par leur prix de revient

particulier, qui peut varier et qui varie presque toujours de l'un à l'autre. Non ; c'est le prix de revient commun ou moyen. S'il y en a parmi eux de plus habiles que les autres, qui aient su, par de meilleurs procédés ou plus de vigilance, économiser davantage sur les frais de production, ceux-là gagnent un peu plus en vendant aux mêmes prix ; ils s'enrichissent et c'est justice ; c'est la récompense légitime de leur habileté ; c'est en même temps un stimulant pour tous les autres. S'il y en a, au contraire, qui, moins attentifs ou moins habiles, aient laissé leur prix de revient s'élever au-dessus de la moyenne, ceux-là perdent et se ruinent ; c'est le châtiment nécessaire de leur incurie ou de leur incapacité. Le plus grand nombre maintiennent leur prix de revient au niveau ordinaire, et ceux-là se soutiennent ; ils vivent, sans s'enrichir ni se ruiner.

Indépendamment de ces inégalités de producteur à producteur, qui sont un stimulant nécessaire de l'activité de tous, il y en a d'autres qui consistent dans les variations des prix de vente, lesquelles surviennent assez fréquemment sans que les prix de revient aient précisément changé. Ce sont ces variations que l'on désigne ordinairement sous le nom d'*oscillations du marché*. Il n'y a point de produit qui ne soit sujet à des oscillations pareilles ; la différence entre eux, quant à ce, n'est guère que du plus au moins. Quelques-uns sont, il est vrai, pour la commodité des consommateurs, cotés à des prix fixes dans les boutiques où ils se vendent au détail, mais ils n'en ont pas moins, sur le marché général et en gros, des prix variables en plus ou en moins, selon les circonstances et les temps. Pourquoi, dira-t-on, ces

oscillations dans des prix de vente qui devraient toujours se régler sur les prix de revient ? N'est-ce pas là un jeu du hasard, qui détruit l'équilibre des choses et qui renverse la loi générale que nous venons de constater ? N'est-ce pas tout au moins une incorrection, une tache dans le tableau ? Non, ce n'est pas un jeu du hasard ; ce n'est pas même une incorrection, une tache : c'est encore un de ces moyens simples, mais providentiels et tout-puissants, que la concurrence met en œuvre pour ordonner le monde. Mais, pour le faire comprendre, nous avons besoin de considérer une autre face de l'ordre merveilleux qu'elle établit.

Déterminer la valeur relative des choses, c'est beaucoup, c'est immense. Sans cela, nous l'avons dit, le monde industriel ne subsisterait pas deux jours. Mais ce n'est point assez. S'il est nécessaire que les produits puissent s'échanger suivant des conditions données, il ne l'est pas moins que les producteurs ou travailleurs se portent régulièrement aux innombrables sources de la production ; en d'autres termes, qu'ils se distribuent les travaux producteurs selon la mesure exacte des besoins. Autre problème, aussi grave, aussi important que le premier, et que la sagesse humaine se trouverait tout aussi impuissante à résoudre, s'il n'y avait pas toujours là cette puissance mystérieuse qui conduit les hommes à leur insu. Si dans le monde industriel les produits sont innombrables et d'ailleurs infiniment variés, les divers genres de travaux qui concourent à la confection de ces produits ne sont ni moins variés ni moins nombreux. Tous ces travaux sont d'ailleurs nécessaires et à peu près au même degré. La dépendance où ils sont les uns à l'égard des autres

fait, en outre, que pas un ne saurait être négligé sans que tout le reste n'en souffrît. Comment le boulanger, par exemple, fabriquerait-il son pain si le meunier avait oublié de moudre ? Et celui-ci, comment livrerait-il au boulanger la farine si le cultivateur avait oublié de semer, de récolter ou de battre son grain ? Le cultivateur, à son tour, comment livrerait-il son grain si le charron et le forgeron n'avaient pris soin de façonner en temps utile les instruments nécessaires du labourage, de la récolte et du battage ? Le travail du forgeron n'est pas moins dépendant de celui du mineur qui extrait le fer de la mine, que celui du laboureur ne l'est du sien. Tous sont, en outre, également dépendants du travail du voiturier qui opère les transports de leurs produits respectifs, aussi bien que des services rendus par les agents de la force publique qui pourvoient à la sécurité de ces transports. C'est comme une chaîne immense dont tous les anneaux se tiennent. Qu'un seul de ces anneaux vienne à se rompre, et à l'instant toute la chaîne s'affaisse. Il faut donc qu'il soit pourvu à ce qu'aucun de ces travaux ne soit jamais abandonné ni omis, à ce qu'ils s'accomplissent tous exactement, à leur heure et dans la mesure des besoins de tous les jours. Qui, dans la société, est chargé de pourvoir à un tel soin ? Qui ? Personne ; et il faut se hâter de dire aussi que personne ne serait en état de le remplir. Les divers emplois de l'industrie, les travaux de tous les genres qui s'y exécutent à tous les degrés de la production, sont si nombreux, qu'il ne serait donné à personne même de les énumérer ; à plus forte raison d'y pourvoir. Veiller à ce que ces innombrables emplois soient journellement occupés sans

qu'il en manque un seul, c'est une tâche tellement au-dessus de toute prévoyance humaine qu'il serait absurde de songer à la lui confier.

On y a songé pourtant quelquefois. Sous prétexte que la satisfaction des besoins de la société était abandonnée au hasard, on a proposé sérieusement de confier à un pouvoir soi-disant social le soin d'ordonner les divers emplois de l'industrie et de répartir méthodiquement entre ces emplois les forces disponibles. Eh bien ! avant de disposer de ces emplois et d'y pourvoir, qu'on veuille bien essayer seulement d'en faire la nomenclature, une nomenclature exacte et à peu près complète ; en voyant les insurmontables difficultés de cette première tâche, peut-être commencera-t-on à comprendre, ce qu'on n'a guère compris jusqu'à présent, l'incommensurable étendue de celle qu'on ose se proposer.

Quelques-uns ont comparé l'organisation de l'industrie à l'organisation d'une armée, et ont pensé que, puisqu'on parvenait bien à régler les mouvements d'une armée, on viendrait à bout de la même manière et tout aussi facilement de régler les mouvements de l'industrie. Quelle pitié ! comme si l'organisation d'une armée, où toutes les occupations sont uniformes et varient tout au plus d'une arme à l'autre ; qui ne se propose qu'un seul objet, le même pour tous ; qui peut et doit se diviser régulièrement, symétriquement, en régiments, en bataillons, en compagnies, etc. ; qui réside toujours par groupes compactes, dans certains lieux choisis et sous la main des chefs ; comme si l'organisation d'un tel assemblage, disons-nous, pouvait se comparer un seul instant à l'organisation de l'industrie, dont

les emplois sont si multiples, qui met en œuvre dans chacun de ces emplois des procédés et des instruments divers, qui doit se répandre en un nombre infini de lieux différents, de manière à se trouver présente à toutes les sources de la production, et se distribuer partout par groupes inégaux suivant les besoins et les ressources des localités respectives, qui se refuse enfin par sa nature même à toute division régulière, à tout mouvement uniforme, et pour qui l'unité de direction serait la mort. Comparer ces deux choses, c'est comparer un atome à tout un monde, une unité circonscrite à l'infini.

Il n'y a donc, répétons-le, aucun pouvoir humain qui soit capable de prévoir ni de connaître tous les travaux qui doivent s'exécuter dans les différentes directions de l'industrie, ni, à plus forte raison, qui soit en état de pourvoir à leur exécution. Qui donc le fera ? Ce sera cette même puissance mystérieuse et souveraine qui a déjà réglé la valeur relative des produits échangeables, la concurrence, puissance bien autrement éclairée, bien autrement active et vigilante que ne peut l'être aucune de celles auxquelles le soin des intérêts publics est ordinairement confié.

Les moyens qu'elle y emploie sont d'ailleurs fort simples. Le premier, c'est de tenir tous les intérêts particuliers constamment en éveil, en n'accordant en toutes choses les faveurs de la fortune qu'aux plus vigilants, aux plus adroits, aux plus habiles. Le second, c'est de diriger l'intérêt particulier de chaque homme vers la satisfaction des besoins des autres. Tant que la concurrence agit seule, en effet, et que la violence ou la fraude ne se mettent point de la partie,

l'unique moyen pour chacun de l'emporter sur ses rivaux, c'est de prévoir mieux qu'eux, de satisfaire d'une manière plus prompte, plus convenable et plus complète, les besoins qui se révèlent autour de lui. Ainsi, grâce à la concurrence, s'il y a dans la société, telle que la civilisation nous l'a faite, un million de besoins divers, il y a aussi, Dieu merci ! plusieurs millions d'yeux incessamment ouverts sur ces besoins, plusieurs millions d'intelligences incessamment occupées à les deviner, à les comprendre, plusieurs millions de bras toujours ardents à les servir. Les emplois à remplir dans l'industrie sont nombreux, très nombreux, il est vrai ; mais plus nombreux sont encore les yeux attentifs qui les observent. C'est la société tout entière qui se tâte sans cesse, qui s'étudie elle-même par tous les points. Il n'y a pas de danger qu'un seul emploi nécessaire ou seulement utile échappe à cette vigilance active et générale ; à peine y en a-t-il un qui chôme ou qui languit, qu'il se présente une foule de concurrents pour le remplir. Voilà comment, dans cette longue chaîne de l'industrie, chaîne multiple, qui se replie sur elle-même en mille sens divers, et qui se compose d'innombrables anneaux, il n'y a jamais nulle part ni vide ni lacune. Voilà comment ce prodige incroyable, devant lequel la raison humaine doit s'incliner, se trouve accompli d'une manière si naturelle et si simple, qu'on n'en est plus même frappé.

Il ne suffit pourtant pas encore que tous les emplois de l'industrie soient occupés sans solution de continuité et sans lacune : il faut de plus qu'ils le soient dans la mesure convenable, c'est-à-dire que le nombre des hommes qui les

remplissent et la somme des forces ou des capitaux qu'on y consacre, soient toujours proportionnés à l'étendue réelle des travaux à faire. Ici encore nous devons nous faire cette éternelle question : Qui dans le monde serait capable de fournir cette juste mesure ? Et nous sommes forcés de répondre encore une fois : personne, personne, non pas même les producteurs. La concurrence seule peut le faire et seule le fait ; c'est elle seule qui instruit à cet égard tout le monde, à commencer par les travailleurs mêmes, qui ne seraient pas en état, sans elle, de déterminer la somme de travail nécessaire même dans la branche spéciale de production dont ils s'occupent. Et comment la concurrence les instruit-elle ? En augmentant ou en diminuant les bénéfices moyens dans chaque branche de la production, selon que le travail qui s'y applique répond plus ou moins bien à l'étendue des besoins. Y a-t-il trop de travail appliqué à telle production particulière, aussitôt, grâce à la concurrence, les bénéfices déclinent, et les travailleurs sont avertis par là d'avoir à se porter ailleurs. Y en a-t-il au contraire trop peu, les bénéfices s'élèvent, et c'est un avertissement à ceux qui sont engagés ailleurs d'avoir à se porter là en plus grand nombre. C'est ainsi que, par la seule influence de la hausse ou de la baisse des profits à faire, les travailleurs sont distribués et répartis, avec une précision presque infaillible, dans les divers emplois de la production, selon la mesure des besoins, et que l'équilibre se maintient toujours entre les fonctions à remplir et le travail qu'on y consacre. Mais c'est ici qu'on va voir l'effet nécessaire et providentiel de ces oscillations du marché dont nous parlions plus haut.

Les besoins de la société ne sont pas constamment les mêmes : ils varient, au contraire, d'un jour à l'autre, au moins par rapport à la plupart des objets de consommation. À supposer donc que, par un merveilleux effort de quelque puissance publique, l'équilibre des fonctions du travail eût été par impossible exactement établi à un jour donné, de telle façon que pour chaque œuvre à remplir il y eut partout une somme de travail correspondant, rien ne serait fait encore, si l'on n'avait pourvu à ce que cette somme de travail variât pour chaque emploi selon la mesure variable des besoins. Il y a par exemple aujourd'hui un capital de 10 millions et un travail de 1 000 hommes appliqués à telle branche de production particulière, et c'est à peu près la juste mesure de ce qu'elle exige quant à présent : mais demain les besoins changent ; le produit que cette branche d'industrie fournit est plus demandé ou il l'est moins : c'est ce qui arrive tous les jours non seulement pour les articles de modes, mais encore pour beaucoup d'autres. Le capital et le travail consacrés à ce genre de production se trouvent donc tout d'un coup en insuffisance ou en surabondance ; il faut, pour maintenir l'équilibre, ou les augmenter ou les diminuer. Qui réglera ces variations si fréquentes et si rapides ? Quelquefois même, sans que les besoins aient diminué, la production peut, avec une même somme de capital et de travail, se trouver tout à coup surabondante par cela seul qu'on a simplifié les procédés de la fabrication. Qui la ramènera à sa mesure exacte ? Toujours le même principe, la concurrence, et le moyen qu'elle y emploie consiste précisément dans ces

variations de prix, dans ces oscillations du marché dont nous parlons.

Elles sont en effet pour les producteurs des avertissements nécessaires, et des avertissements de tous les jours. Les prix s'élèvent, ils comprennent que la marchandise devient rare, et qu'ils doivent se hâter d'en produire davantage ; les prix baissent-ils, au contraire, ils comprennent qu'il y a un trop-plein sur le marché et qu'ils doivent ralentir la production. C'est ainsi que la production est sans cesse ramenée dans ses limites, et qu'elle tend à se mesurer en toutes choses sur l'étendue des besoins. De là cet équilibre merveilleux des ressources disponibles et des besoins à satisfaire, équilibre qui est l'état normal des sociétés civilisées, et dont on s'étonnerait à bon droit, si l'on savait s'étonner de ce que l'on voit tous les jours. Quand les changements dans l'étendue de la demande sont considérables et brusques, ce qui arrive quelquefois, il n'est pas toujours possible, il est vrai, de réduire ou d'augmenter instantanément la production dans la mesure voulue, et de là naissent çà et là quelques perturbations accidentelles ; mais dans ce cas, l'écart des prix de vente, qui dure tant que le dérangement existe, ne cesse d'avertir, de harceler les producteurs, de les presser de réduire ou d'augmenter leur travail, jusqu'à ce que la proportion soit rétablie.

Les économistes parlent, en général, très peu de la concurrence, au moins d'une manière expresse. Il est même assez rare qu'ils en prononcent le nom. Ils ne laissent pas cependant d'invoquer à chaque instant le principe à mots couverts. C'est qu'en effet il est impossible d'établir ou de

constater aucune des lois que l'économie politique met en lumière, sans faire intervenir la concurrence, puisque ces lois dérivent toutes de là. Dans l'œuvre de la production, comme dans celle de la distribution des richesses, la concurrence se montre partout, non comme un fait accidentel, mais comme le régulateur souverain. C'est elle qui règle le prix des marchandises, qui détermine le taux des salaires et le taux des profits, qui dégage la rente foncière là où il en faut une, qui établit enfin le cours des rémunérations et des valeurs de toutes sortes. Elle stimule les producteurs, dit-on, et c'est vrai ; mais elle fait beaucoup plus ; elle les distribue, les classe, les ordonne. Si elle est le stimulant de la production, elle en est aussi le frein. C'est une lumière et un guide encore plus qu'un aiguillon. Aussi n'est-ce pas trop de dire, que l'ordre industriel tel qu'il existe est son ouvrage. Imaginez, s'il est possible, une seule vérité économique, une seule des règles ou des lois que la science constate, dont elle ne soit la source. Il est donc impossible d'exposer les lois de l'ordre industriel sans invoquer à chaque instant ce grand principe. Aussi est-il vrai que les économistes l'invoquent sans cesse, mais c'est presque toujours sans le nommer.

À certains égards, cela importe peu. Qu'on invoque ce principe en l'appelant par son nom, ou en le désignant par les circonstances qu'il implique, par son action et ses effets, c'est toujours au fond la même chose ; les vérités essentielles ne s'en dégagent pas moins. Cependant de cette réserve ou de cet oubli des maîtres de la science, il est résulté que la concurrence n'apparaît pas dans leurs ouvrages à la place élevée qui lui est due ; que cet immortel principe n'y est pas

assez mis en lumière et que la grandeur n'en a pas été suffisamment comprise. C'est là peut-être ce qui a donné un certain crédit aux déclamations puériles de ceux qui l'attaquent ; et c'est ce qui explique aussi comment les adeptes mêmes de la science ont pu le déshonorer quelquefois, soit par les capitulations indignes auxquelles ils l'ont soumis, soit par l'incroyable faiblesse des arguments à l'aide desquels ils le défendent.

On a dit quelquefois que la concurrence industrielle était un principe nouveau, inauguré en 1789, et l'un des fruits de la Révolution française. Comme si l'humanité avait pu arriver au point de civilisation où elle était déjà parvenue à cette époque, sans avoir connu ce levier puissant, ce guide souverain, si nécessaire au développement de son activité. Après ce que nous venons de dire, il nous paraît superflu de démontrer l'erreur d'une telle hypothèse. Non, la concurrence n'est pas née en 1789 ; elle est née au berceau même des sociétés humaines, qu'elle a conduites pas à pas depuis leur état de barbarie primitive jusqu'au point de civilisation où elles sont parvenues. Ce qui est vrai seulement, c'est que la concurrence, quoiqu'elle n'ait jamais cessé d'éclairer et de gouverner le monde industriel, a été soumise dans tous les temps à des restrictions de plus d'un genre, tristes effets des erreurs ou des mauvaises passions des hommes ; que ces restrictions étaient en très grand nombre avant 1789, et qu'à cette époque on en a supprimé quelques-unes, sans les faire disparaître, hélas ! entièrement.

Si la concurrence avait toujours régné sans obstacle, si elle avait pu se développer dans toute sa plénitude au sein des

sociétés humaines, telle est la force virtuelle, la puissance, l'inépuisable fécondité de ce principe, que l'humanité aurait marché de progrès en progrès, et avec une rapidité sans cesse croissante, vers un avenir de prospérité, de richesse, de bien-être général, dont elle n'a peut-être pas encore la moindre idée. On peut en juger par les progrès qu'elle a réalisés quelquefois, dans certains pays, pendant les intervalles de temps toujours trop courts où elle a joui à cet égard d'une somme de liberté satisfaisante, sinon complète. Mais il s'en faut bien qu'il en ait été ainsi dans le passé, et qu'il en soit encore ainsi dans le présent. L'action de la concurrence suppose la liberté de l'homme, au moins dans les relations industrielles. Elle suppose, en effet, d'abord des conventions toujours volontaires et libres entre les parties contractantes, entre le vendeur et l'acheteur d'une marchandise qui l'accepte ; car si l'une des parties peut imposer ses conditions à l'autre, il n'y a plus de concurrence, il n'y a plus même de contrat. Elle suppose, en outre, et c'est encore une condition essentielle, la liberté pour chacune de ces parties de s'adresser à des tiers quand elle n'est pas satisfaite des conditions actuelles qu'on lui offre. Or qui ne sait à combien d'entraves cette double liberté a été soumise dans tous les temps ? entraves nées tantôt de l'esprit d'anarchie et de désordre, et de l'absence d'une autorité tutélaire capable de protéger les contractants, tantôt de l'abus même de cette autorité.

CH. COQUELIN.