

1961
6

IV 9.2

LES CLASSES MOYENNES DANS L'ÉCONOMIE ACTUELLE

par

ARTHUR UTZ

Professeur à l'Université de Fribourg

avec la collaboration de nombreux spécialistes

Edition française par les soins de
H.-Th. Conus et B. von Galen

ÉDITIONS VALORES, FRIBOURG (SUISSE)
ÉDITIONS E. NAUWELAERTS, LOUVAIN (BELGIQUE)

A. UTZ — LES CLASSES MOYENNES DANS L'ÉCONOMIE ACTUELLE

LES CLASSES MOYENNES DANS L'ÉCONOMIE ACTUELLE

par

ARTHUR UTZ

Professeur à l'Université de Fribourg

avec la collaboration de nombreux spécialistes

Edition française par les soins de
H.-Th. Conus et B. von Galen

ÉDITIONS VALORES, FRIBOURG (SUISSE)
ÉDITIONS E. NAUWELAERTS, LOUVAIN (BELGIQUE)

PRÉFACE

Bien que le Congrès organisé à Madrid par notre « Institut International des Sciences Sociales et Politiques » ait eu lieu il y a deux ans déjà, nous ne pensons pas inopportun d'en publier les Actes en français. Le problème des classes moyennes est, en effet, toujours à l'ordre du jour. On s'est efforcé à Madrid de l'envisager sous l'angle très précis de l'entrepreneur-propriétaire qui exerce lui-même la fonction d'entrepreneur, et qui se charge de toute la responsabilité économique et sociale que comporte une propriété productive. Il s'agit de savoir quelle place l'entrepreneur a le droit d'occuper dans notre société.

On ne peut douter que la question ainsi posée réclame aujourd'hui une attention plus vive encore qu'il y a deux ans.

Je m'en voudrais de ne pas exprimer, au seuil de ce livre, ma profonde gratitude à mes amis MM. Braulio Alfageme (Madrid) et Théo Hieronimi (Cologne) dont la collaboration a été essentielle au succès de ce Congrès. De même je remercie vivement Mgr Rafael González Moralejo, évêque auxiliaire de Valence, MM. Vittorio Vaccari, secrétaire général de l'U.C.I.D. (Unione Cristiana Imprenditori Dirigente), Rome, et Luis Legaz Lacambra, recteur magnifique de l'Université de Saint-Jacques de Compostelle.

Arthur Utz

Congrès international organisé par l'Institut international
des sciences sociales et politiques, Fribourg/Suisse :
« Les Classes moyennes dans l'économie actuelle »

COMITÉS DU CONGRÈS DE MADRID

COMITÉ D'HONNEUR

S. Eminence le Cardinal Archevêque Primat de Tolède, Mgr. Enrique Plá y Deniel
S. Eminence le Cardinal Archevêque de Tarragone, Mgr. Benjamín Arriba y Castro
S. Eminence le Cardinal Archevêque de Saint-Jacques-de-Compostelle, Mgr. Fernando Quiroga Palacios
S.E. Le Nonce de Sa Sainteté à Madrid, Mgr. Hildebrando Antoniutti
S.E. Le Patriarche Evêque de Madrid-Alcalá, Mgr. Leopoldo Eijo Garay
S.E. le Ministre de la République Fédérale Allemande, M. R. Stücklen
S.E. le Ministre des Affaires Etrangères, M. Fernando Ma. Castiella
S.E. le Ministre de l'Education Nationale, M. Jesús Rubio y García-Mina
S.E. le Ministre Secrétaire Général, M. José Solís Ruiz
S.E. le Ministre Président du Conseil de l'Economie Nationale, M. Pedro Gual Villalbí.
S.E. le Secrétaire d'Etat des Affaires Economiques des Pays-Bas, M. G.M.J. Veldkamp
S.E. le Président du Conseil Supérieur des Recherches Scientifiques et Ambassadeur de l'Espagne à Portugal, M. José Ibáñez Martín.
S.E. le Président de la Commission Espagnole Organisatrice du Congrès, M. Alberto Martín Artajo, Ancien Ministre des Affaires Etrangères

COMMISSION ESPAGNOLE ORGANISATRICE

M. Alberto Martín Artajo, Président	Prof. M. José Giménez Mellado
M. Braulio Alfageme, Vice-Président	M. Francisco Guijarro
Mgr. Rafael González Moralejo	Prof. M. Carlos de Inza
R.P. Francisco Gómez, S.J.	Prof. M. Luis Legaz Lacambra
R.P. Manuel Marina, S.J.	M. Enrique Miret
Prof. R.P. José Todolí, O.P.	M. Lucas Ma. de Oriol
Prof. M. Juan Zaragüeta	M. Emilio Sarto Canet
Prof. M. Enrique Valcárcel Alfayate	Prof. M. Mariano Sebastián
M. Juan A. Ventosa Aguilar	M. Santiago Udina Martorell
M. Leopoldo Arranz	M. Janu Vidal Gironella
Prof. M. Emilio Ma. Boix Selva	M. Marquis de la Vega Inclán
Prof. M. Manuel Fraga Iribarne	Prof. M. Carmelo Viñas
M. Antonio García Pablos	R.P. A. Fausto Manzanque, O.P., Secr.

COMITÉ EXÉCUTIF DE MADRID

M. Braulio Alfageme, Président	Prof. M. Manuel Fraga Iribarne
Prof. R.P. José Todolí, O.P.	Prof. M. Carlos de Inza
Prof. M. Enrique Valcárcel Alfayate	Prof. M. Mariano Sebastián
M. Leopoldo Arranz	R.P. A. Fausto Manzanque, O.P., Secr.
Prof. M. Emilio Ma. Boix Selva	

Segreteria di Stato
di Sua Santità
N. 425536

Dal Vaticano, 3 mai 1958

Le Révérend Père
A. F. Utz, OP
Directeur de l'Institut International
des Sciences Sociales et Politiques
Fribourg/Suisse

Mon Révérend Père,

Le Ve Congrès de l'Institut International des Sciences Sociales et Politiques, que vous dirigez à l'Université catholique de Fribourg, s'ouvrira prochainement à Madrid et sera consacré au problème des « Classes moyennes dans l'ordre économique contemporain ». Le Saint-Père, qui se souvient d'avoir accueilli à Rome en 1950 les membres du précédent Congrès, me charge de vous transmettre l'expression de Ses vœux paternels et de vous assurer de l'intérêt particulier qu'Il porte au thème choisi pour vos discussions.

Cet intérêt d'ailleurs, Sa Sainteté le manifestait déjà dans la lettre qu'Elle faisait parvenir à la XI^e Semaine Sociale d'Espagne, tenue en 1951 sur le même sujet, et surtout Elle en donnait deux éloquentes témoignages par les discours qu'Elle adressait les 8 et 25 octobre 1956 à des Associations de Petites et Moyennes Entreprises et à l'Institut International des Classes Moyennes. En ces deux dernières circonstances, le Chef de l'Eglise donnait à Ses auditeurs des directives opportunes, qui complètent et précisent, sur la question qui vous occupe, les enseignements de la doctrine sociale catholique.

Il a plu néanmoins au Souverain Pontife de me confier le soin d'attirer votre attention et celle des personnalités présentes au Congrès sur quelques points particuliers. Et c'est en premier lieu sur le devoir qui incombe aux représentants de ces groupes sociaux — commerce, artisanat, petite et moyenne industrie — de s'insérer avec objectivité et avec courage dans la vie économique contemporaine. On a observé souvent la situation nouvelle, et parfois menacée, de ces classes moyennes par rapport à la puissance croissante du grand capitalisme industriel; on a souligné également leur fonction irremplaçable, dans l'ordre économique et social, pour un juste équilibre de la société. Si donc les rapports sont nouveaux, mais la fonction toujours nécessaire, qu'on ne s'attarde pas aux regrets stériles, aux routines du métier, ni aux rivalités d'influence; mais que, à tous les échelons de la profession, l'esprit d'initiative et de libre collaboration préside à la mise en place progressive de structures permettant à ces forces vives de l'économie d'un pays de jouer pleinement leur rôle au service du bien général. Il convient, disait à ce sujet le Saint-Père, de « réunir en un faisceau solide les éléments disparates d'un potentiel économique considérable, mais que son fractionnement prive d'une efficacité proportionnée à sa valeur réelle » (Disc. du 8.10.56).

Le service du bien général, qui stimule légitimement les efforts actuels des classes moyennes pour tenir leur place dans la nation, justifie aussi le soutien compréhensif qu'elles attendent des Pouvoirs publics. « L'Etat, qui possède en vous un important facteur d'équilibre, déclarait le Souverain Pontife aux représentants des Petites et

Moyennes Entreprises, ne doit pas vous refuser l'appui sur lequel vous comptez, surtout dans le domaine du crédit et du système fiscal» (Disc. du 8.10.56). Ce point est important certes; mais il ne faudrait pas que l'aide ainsi escomptée compromette des valeurs propres aux professions groupées sous le vocable de classes moyennes. Car le bien commun qu'elles veulent servir exige qu'elles sauvegardent, en s'organisant, les qualités de liberté et de mesure, ainsi que les possibilités de relations humaines, qui les caractérisent traditionnellement. Un souci trop absolu d'efficacité et de puissance ne pourrait-il pas les porter aux excès qui ont produit tant de désordres et de malentendus dans d'autres secteurs de la vie économique ? « La part de responsabilité personnelle que vous avez normalement dans vos activités, observait Sa Sainteté à propos de ces classes moyennes, l'échelle le plus souvent familiale de vos entreprises, entretiennent et développent chez vous un sens du travail bien fait, de l'épargne et de la prévoyance, heureux fruits de l'autonomie relative dont vous considérez à juste titre qu'elle fait partie essentielle de votre condition sociale ... Ce rôle social vous caractérise; et vous devez le remplir avec un sens élevé du bien général» (Disc. du 25.10.56).

Ces quelques réflexions ne font que souligner l'ampleur et l'importance du thème d'études que s'est fixé le Congrès de Madrid. Elles en marquent aussi l'actualité; et à peine est-il besoin de rappeler quelle lumière les préceptes de l'Evangile peuvent projeter sur la solution juste et pacifique de ces problèmes humains. Aussi est-ce de grand cœur que le Saint-Père appelle l'effusion des grâces divines sur vos travaux et vous accorde, ainsi qu'à tous les membres de cette réunion, une très paternelle Bénédiction Apostolique.

Veuillez agréer, mon Révérend Père, l'assurance de mes sentiments bien dévoués en N.-S.

sign. A. Dell'Acqua, Subst.

LE CONGRÈS INTERNATIONAL DES CLASSES MOYENNES A MADRID

Ses préparatifs, son déroulement, ses actes

Thème du Congrès

Les considérations développées dans mon exposé sur : « Les entreprises des classes moyennes et les normes éthiques de l'économie » indiquent quels problèmes ont été traités à Madrid. Une année et demie avant le Congrès j'avais présenté un aperçu schématisant les différentes conceptions du problème des entreprises de classe moyenne; cet aperçu avait pour but de dégager les principales questions à discuter. Il était important de bien délimiter le sujet; on a pu s'en rendre compte dès la première séance du Congrès, au cours de laquelle l'un ou l'autre des participants ont tenté de sortir du thème proposé. Il s'agissait d'étudier le problème des classes moyennes orientées non pas vers la « consommation », mais vers la « production » et, plus précisément, celui des propriétaires d'entreprises de classe moyenne. Nous avons voulu éviter toute prise de position partisane. Le but de ce Congrès des classes moyennes n'a pas été de faire entendre un cri d'alarme pour la défense de leur cause, ni de les critiquer systématiquement du point de vue des grandes entreprises et de la situation actuelle. Il s'agissait plutôt d'étudier objectivement la situation du chef d'entreprise de classe moyenne dans une économie libre et saine. Du reste, il faut féliciter les participants du Congrès de n'avoir jamais, même par une remarque anodine, parlé sur un ton de polémique, ni de s'être exprimé comme représentant d'intérêts unilatéraux.

Les préparatifs

Comme aucun rapport ne devait être présenté oralement au Congrès, on invita les participants à rédiger assez tôt leurs exposés. La base de ceux-ci était fournie par l'aperçu schématique et précis des questions qui se posaient et du thème à traiter. Les rapports parvenus à l'avance furent transmis en l'une des trois langues (allemand, français et espagnol; la traduction de l'espagnol ayant été faite à Madrid) aux invités qui avaient assuré leur participation. Il est clair que les exposés qui nous sont parvenus les premiers ont joué un rôle décisif dans les préparatifs subséquents et le succès du Congrès lui-même. A ce sujet, je dois à la justice de rendre un hommage public de gratitude à MM. K. Boettcher (Francfort), H.K. Jansen (La Haye) et G.M.J. Veldkamp (La Haye). Grâce à ces rapports, diverses discussions préalables et de valeur ont pu avoir lieu.

Mais il fallait aussi compter sur les retardataires. Certains exposés contenus dans ce volume ont été, dans une plus ou moins large mesure, influencés et inspirés par les premiers travaux parvenus et même par les discussions du Congrès. En effectuant mon travail de rédacteur, j'ai eu quelquefois l'impression que l'auteur dont je m'occupais ne serait pas parvenu à une vue d'ensemble aussi intéressante

des problèmes s'il n'avait été orienté dans la multiplicité des questions par les premiers travaux ou par les discussions du Congrès. Il serait cependant erroné de ramener l'accord manifeste des différents auteurs à une simple reprise d'idées émises avant ou pendant le Congrès. L'harmonie constatée dans les différentes conceptions économiques repose avant tout sur une mentalité de base commune à tous les participants; tous, en effet, étaient persuadés que le propriétaire d'une entreprise, libre et conscient de ses responsabilités a un rôle indispensable à jouer dans la vie économique. Il y va du bien de la société tout entière comme de la réalisation de l'idéal de la personnalité humaine, tant dans le strict domaine économique, que dans ceux du social et du politique.

Nous n'avons pu cependant éviter certaines difficultés au cours des préparatifs du Congrès. La rédaction espagnole des rapports de base, dont nous avons parlé, n'a pu être remise que tardivement aux participants d'Espagne; ceux-ci ont dès lors pensé que nous voulions traiter le problème général des classes moyennes caractérisées par leurs revenus et orientées vers la consommation, c'est-à-dire plus ou moins les mêmes questions qui avaient fait l'objet de la XI^e Semaine Sociale des Catholiques espagnols de 1951. Ce malentendu ne fut dissipé qu'au cours de la première séance du Congrès, lorsque le thème de celui-ci fut à nouveau indiqué avec précision. Il faut vivement féliciter nos amis espagnols de s'être adaptés immédiatement et généreusement. Conséquence fâcheuse toutefois de ce malentendu : bon nombre de travaux, quoique de grande valeur, n'ont pu entrer dans le cadre de ce volume et y être publiés. On leur fera honneur dans une publication ultérieure. C'est justice toutefois de citer les noms des auteurs de ces contributions : MM. Jaquin M. Aracil Barra, Miguel Cruz Hernández, Francisco Gonzalez Cordero, José Lois Estevez, Antonio Masada Bouso, Juan Menendez Pidal y de Montes, Mgr Albino G. Menendez Reigada, Lucas M. de Oriol, Sebastián Morales, Juan Mon Pascual y Fernando, Román Perpiñá, Pablo Lucas Verdú.

Le déroulement du Congrès

Chaque participant était censé muni d'une connaissance profonde du sujet et d'une préparation consciencieuse. Il n'était donc pas nécessaire de présenter les exposés, et on pouvait entrer d'emblée dans la discussion. Celle-ci se déroula conformément au schéma. On énonçait d'abord le point précis qui était à traiter. Puis on résumait les opinions exprimées dans les travaux qui nous étaient parvenus. La voie était ainsi ouverte à un approfondissement de la question. La discussion enregistrée sur bande était ensuite rédigée fidèlement en trois langues. Pour plus de précision, tous ceux qui prirent part à la discussion ont été priés de nous remettre par écrit les idées qu'ils avaient exposées. Réunir et vérifier tout ce matériel nous a obligé à un travail plus considérable et plus difficile que la préparation du Congrès lui-même.

La publication des actes du Congrès

Selon leur origine, on aurait dû répartir les actes du Congrès en trois parties : les articles fondamentaux, les contributions à la discussion qui parvinrent pour le Congrès, et, enfin, les articles et les interventions dans la discussion auxquels a donné lieu le Congrès lui-même. Pareille distribution des articles dans le présent volume aurait peut-être mieux fait droit aux différents auteurs. Mais j'ai considéré que l'intention de chacun d'eux était d'apporter sa contribution comme partie

d'un tout. Je me suis donc conformé à l'ordre suivi pour la discussion¹. Pour l'explication du schéma de la discussion, je renvoie à mon exposé contenu dans l'article suivant en recommandant d'accorder une attention spéciale à la partie écrite en petits caractères à la fin de l'article.

M. le professeur J.F. Groner s'est donné la peine de rassembler dans une vue d'ensemble, conformément au schéma de discussion, toutes les opinions éparses du Congrès. Cela avait également pour but de présenter clairement et de rendre accessibles au lecteur tous les écrits qui nous ont été envoyés, aussi bien les articles que les contributions à la discussion, transmises après le Congrès lui-même. La contribution de J.F. Groner peut donc être considérée comme un guide permettant au lecteur de parcourir les actes du Congrès.

Le dernier article de cet ouvrage : « Situation et critique de la question actuelle des classes moyennes », est destiné à offrir, pour une féconde politique économique, l'inventaire des questions traitées au même Congrès.

Comme une notable partie des articles qui suivent ont été traduits d'une langue étrangère, il est possible qu'un amateur de style trouve ici ou là des améliorations à apporter à notre texte. Je me permets de compter sur l'indulgence du lecteur.

Je tiens à remercier cordialement mon collègue le Prof. Dr W. Büchi pour son aide précieuse dans la rédaction des articles, ainsi que le R.P. Fausto Manzaneque OP (Madrid), R.P. Humbert-Thomas Conus OP (Fribourg) et Mlle la Comtesse Brigitte von Galen (Fribourg) pour leur collaboration à la préparation du Congrès.

Ceux qui ont pris part au Congrès savent que son succès a été redevable à des personnalités marquantes, tant hommes de science que praticiens de l'économie et de la politique. A eux tous et à chacun va notre gratitude sincère. Parmi les organisateurs espagnols qui nous ont offert l'hospitalité, je me dois de mentionner spécialement l'ex-ministre des Affaires étrangères D. Alberto Martin Artajo (Madrid) et mon ami Braulio Alfageme (Madrid).

Arthur Utz

A. UTZ

LES CLASSES MOYENNES ET LES NORMES ÉTHIQUES DE L'ÉCONOMIE

Le problème qui se pose

Il serait erroné et vain, pour résoudre le problème des classes moyennes, de se contenter d'argumenter en vue de maintenir quelques privilèges acquis et traditionnels. La question se pose, qui doit être abordée avec objectivité et sans préjugés : en face des progrès considérables réalisés actuellement par la grande industrie, quel jugement faut-il porter pour promouvoir un ordre économique qui soit la meilleure garantie d'un développement sain, non seulement de l'économie elle-même, mais encore de l'ordre social et politique ?

Nul doute qu'une évolution accélérée s'opère dans l'économie actuelle. Son mode de production, nouveau par rapport à celui de l'artisanat, provoque des bou-

¹ En général les différents auteurs ont traité dans leurs articles de questions plus vastes que ne l'indiquait le titre de leurs articles. Un ordre strictement systématique n'était donc pas possible. Il n'était d'ailleurs pas nécessaire, l'article final de J. F. Groner étant destiné à servir de guide.

versements sur le plan social. Faut-il se contenter d'assister passivement à cette évolution? Ceux qui, de nos jours, exploitent un petit commerce, qui sont à la tête d'une entreprise artisanale ou dirigent un domaine de faible ou de moyenne importance, pourraient très probablement être employés ailleurs si leur exploitation disparaissait sous l'effet de la concentration économique. Il ne se poserait donc guère de question quant à la répartition du revenu. Et les problèmes de la sécurité sociale se trouveraient eux-mêmes peut-être simplifiés.

Il faut cependant maintenir que l'activité économique ne se borne pas à la répartition des biens de consommation; qu'elle implique une activité sociale bien déterminée et qui a ses lois propres. Économie dit production, et ceci au plus bas prix, de la meilleure qualité possible et dans un complexe social aux activités très diversifiées (division du travail). La doctrine sociale chrétienne affirme que cette activité économique, imbriquée dans la vie sociale, est régie par des normes qui lui sont propres et que l'on ne peut violer sans mettre en danger, par le fait même, tout l'édifice social. Comme nous le verrons, une large diffusion de la fonction de propriétaire-chef d'entreprise est en corrélation étroite avec ces normes éthico-économiques et constitue précisément la solution au problème de l'entrepreneur de classe moyenne. Le moraliste social chrétien ne peut souscrire à la concentration de la grosse industrie sans porter sur celle-ci un jugement éthico-social. Il doit se demander quelles seront les conséquences de cette tendance de l'économie moderne, quelles répercussions sont à prévoir sur l'ensemble de la vie sociale. Si celles-ci devaient être néfastes, il se devrait de mettre en garde contre le danger. C'est dans la perspective de l'organisation d'ensemble de la vie économique que le problème des classes moyennes doit être abordé.

Avant de considérer le problème précis des classes moyennes sous le biais de la fonction du chef d'entreprise, il nous faut traiter des circonstances historiques et culturelles dans lesquelles cette forme des classes moyennes se trouve impliquée (I).

Le jugement de valeur essentiel à porter sur les classes moyennes du point de vue de l'éthique sociale et de l'éthique économique

L'intention profonde de cette étude vise à dégager les valeurs propres qui reviennent à l'entreprise indépendante considérée sous son aspect supra-temporel. Il ne s'agit donc pas d'exposer des faits, mais d'élaborer des normes sociales et économiques.

Il est particulièrement nécessaire de souligner ce propos pour éviter des malentendus et même des abus dont les idées exposées ici pourraient être l'objet. Ce serait en effet une aberration dangereuse pour le propriétaire actuel d'une entreprise des classes moyennes de prétendre justifier l'existence de son entreprise par l'affirmation brute qu'un chef d'entreprise indépendant représente une valeur permanente pour l'économie. Il aurait tout d'abord à prouver que la conception qu'il s'est faite de sa profession et de sa fonction de chef d'entreprise, représente la réalisation concrète des normes morales résultant de l'essentielle fonction d'un chef d'entreprise indépendant dans un ordre économique normal.

Nous pouvons nous dispenser ici d'une longue discussion sur les normes éthico-économiques et éthico-sociales prises en elles-mêmes. Contrairement à l'opinion prétendant que les normes sociales peuvent s'établir en partant uniquement de la réalité concrète et changeante, nous soutenons une doctrine éthico-économique et éthico-sociale affirmant que ces normes maintiennent dans tous les cas leur entière

valeur, parce qu'elles dérivent de la nature de l'homme, du but final de la personne humaine et de la nature même de ses diverses fonctions sociales et économiques. Il va sans dire cependant que ces normes ne sont pas des principes à appliquer rigide-ment, mais qu'elles ne deviennent des valeurs pratiques que dans leur confrontation avec la réalité concrète. Cf. A.F. Utz, *Sozialethik, Mit internationaler. Bibliographie*, 1. Teil : Die Prinzipien der Gesellschaftslehre, Sammlung Politeia, Bd X, 1. Heidelberg-Louvain 1958. 69ss, 90ss.

De nos jours encore, des chefs d'entreprise de classe moyenne prétendent remplir pleinement la mission économique et sociale qui leur incombait autrefois. Cette appréciation qu'ils portent sur eux-mêmes ne nous semble pas correspondre à la réalité. Cette erreur de perspective — il est bien entendu qu'il est de louables exceptions que cette critique apparemment un peu dure ne touche pas — ne signifie pas pour autant que les entreprises des classes moyennes soient devenues sans valeur aucune. Au contraire, une véritable éthique sociale se doit de rechercher cette valeur et d'en examiner les possibilités de réalisation selon les différentes circonstances. Le mode de ces réalisations varie, en effet, selon la diversité des situations. Il me semble particulièrement important de souligner ce point dans une réunion internationale. Car l'industrialisation, même dans les pays d'Europe, sans parler des peuples encore sous-équipés, n'a pas encore atteint partout le même degré. Lorsque, dans la suite de cet exposé, il sera question des entreprises des classes moyennes, nous aurons avant tout en vue les pays déjà totalement industrialisés, où l'automation commence même à s'introduire.

Le chef d'entreprise indépendant devra tout d'abord correspondre à l'idéal qui convient à ses fonctions, tout en tenant compte de la situation concrète où il se trouve. Ce n'est qu'alors qu'il pourra au nom d'une valeur sociale attendre de la part de la société compréhension et aide. S'il ne remplit pas ces conditions, il succombe à la tentation de s'appuyer sur des traditions surannées et de se considérer comme titulaire d'une rente sur la société. Dans le domaine de la consommation, des biens hérités peuvent contribuer à la sécurité d'une existence tranquille et satisfaite. Dans le secteur de la production, par contre, une vérité se vérifie sans cesse : « Ce que l'on a hérité de ses aïeux, il faut le gagner soi-même si on veut le posséder ».

I. Les classes moyennes comme problème éthique du « juste milieu »

La justification spirituelle des classes moyennes se trouve historiquement dans la doctrine enseignant que la vertu consiste dans un juste milieu. L'éthique aristotélicienne se basait sur l'adage général des Grecs selon lequel il ne fallait jamais désirer ni trop ni trop peu. La morale chrétienne a élaboré davantage ce principe. Pour elle, le juste milieu est réalisé dans l'ordre existant. Vu la brièveté de notre existence, violer cet ordre lui apparaît comme un acte d'orgueil et une faute morale. Toute la vie sociale et économique est dominée par ce principe de morale individuelle.

Or, la morale individuelle du juste milieu transposée dans le domaine des biens matériels devient la doctrine du standard moyen de vie. Mais le problème du standard de vie est typiquement un problème de consommation. La doctrine de la vertu consistant dans un juste milieu affirme donc que l'on ne doit pas exiger davantage de biens matériels que ce qui est nécessaire pour vivre une existence convenable et sans soucis, et qu'on donne le superflu aux pauvres. Alors que chez Aristote, la doctrine du juste milieu était un problème purement éthique, c'est-à-dire celui de l'équilibre moral, la doctrine chrétienne en a fait une attitude religieuse, dont dépend la vie éternelle. Cette orientation typiquement religieuse commandant de se contenter de besoins

moyens relativement à la consommation a été formulée dans ce passage de l'Écriture Sainte cité fréquemment par les théologiens du moyen âge : « Ne me donne ni pauvreté, ni richesse, accorde-moi le pain qui m'est nécessaire : de peur que rassasié, je ne te renie et ne dise : « Qui est Dieu ? » ou que, devenu pauvre, je ne dérobe et n'outrage le nom de mon Dieu » (Prov. XXX, 8 ss.).

On comprendra donc facilement que toute entreprise artisanale ait été orientée immédiatement vers le but de couvrir les besoins de consommation du chef d'exploitation et de sa famille. On travaillait à procurer, pour soi et pour les siens, la subsistance moyenne suffisante convenant à son état. On produisait ce qu'un client avait commandé parce qu'il en avait besoin. On ne songeait pas à produire le plus possible, ni à trouver le débit le plus large dans l'intérêt même du développement de sa propre entreprise. En d'autres termes : un véritable désir de profit manquait dans ce monde caractérisé en grande partie par les classes moyennes. Certes, chaque artisan voulait gagner. Mais cette recherche du gain consistait uniquement — comme cela est encore le cas de nos jours dans le secteur des domaines agricoles moyens — en la satisfaction de ses besoins personnels et vitaux. L'entreprise était donc vouée uniquement au service des besoins de son chef et de ceux de sa famille.

De nos jours, au contraire, la raison d'être d'une entreprise n'est plus la même ; il y a eu ici une évolution. Le motif de l'agir économique de l'entrepreneur moderne fait un certain détour. A la vérité, toute activité économique a encore, comme jadis, pour but final de satisfaire les besoins de la consommation. Mais le chef d'entreprise recherche immédiatement l'agrandissement de son exploitation ; il se laisse donc guider par le désir de profit. La raison immédiate qui guide son activité n'est pas la satisfaction de ses propres nécessités au point de vue de la consommation, mais le développement de son entreprise en vue d'une production toujours plus étendue et moins coûteuse. Sans aucun doute, le chef d'entreprise des classes moyennes dont l'activité était dictée par la satisfaction de ses propres besoins de consommation, recherchait son gain en dirigeant bien son exploitation et en servant bien ses clients. Mais il atteignait le client immédiatement, tandis que dans l'économie moderne et capitalisée il passe par l'intermédiaire du marché, qui est anonyme. C'est ici que se trouve le point de clivage de l'entreprise moderne. C'est pour cette raison que celle-ci devient active en faisant des offres avant que la demande ne s'adresse à elle. Pour la même raison, c'est-à-dire parce qu'elle doit passer par l'intermédiaire du marché, elle est obligée de se rationaliser le plus possible. Et c'est ce qui fait qu'elle est orientée vers le profit. Tel est le signe distinctif de toute exploitation moderne, qu'elle soit grande, moyenne ou petite. Celui qui n'observe pas cette loi est condamné à disparaître. Mais de ceci, nous reparlerons plus loin.

Revenons au cas typique de l'entreprise de classe moyenne telle qu'elle est caractérisée par la notion de la théologie morale, faisant consister la vertu dans un juste milieu et, par ailleurs, orientée immédiatement vers la satisfaction des besoins de consommation. Le chef d'entreprise des classes moyennes tire sa valeur morale, valeur que l'on ne saurait trop estimer, de *trois qualités* :

1. Il personnifie immédiatement et ouvertement l'exigence morale selon laquelle l'homme doit tendre à sa perfection personnelle en tout ce qu'il fait. La ligne de conduite morale imposée à l'individu, qui doit observer la mesure et l'équilibre entre le trop et le trop peu, s'exprime, comme nous l'avons déjà exposé, dans la forme même de l'entreprise.

2. Le chef d'entreprise appartenant à la classe moyenne est conscient d'exprimer directement et immédiatement, par son activité professionnelle, le sens profond du

monde matériel. Les biens matériels, en effet, ont été créés pour que l'homme puisse, en les utilisant, assurer son existence terrestre et se vouer ensuite à des tâches plus hautes dans les domaines culturel et religieux.

3. Son entreprise est familiale et, en tant que telle, elle préserve d'une manière visible et vécue l'unité des divers membres de la famille entre eux.

La première de ces propriétés — l'harmonie entre les exigences morales du juste milieu et la forme extérieure de l'entreprise — est la raison pour laquelle ce genre d'exploitation des classes moyennes est, en quelque sorte, l'expression de l'attitude morale du chef d'entreprise. C'est pourquoi, elle offre le meilleur moyen de former les apprentis, non seulement sur le plan professionnel, mais également sur celui de l'attitude morale.

La deuxième propriété fait du chef d'entreprise des classes moyennes un agent responsable, indépendant et stable de l'activité économique. Aux temps où l'on ne connaissait ni inflation, ni assurances sociales, les exploitants des classes moyennes représentaient cette part de la société qui pouvait envisager l'avenir avec calme et tranquillité. Aussi étaient-ils les soutiens de grandes réalisations culturelles et des aides généreux dans les fondations de communautés religieuses.

La troisième propriété — être une exploitation familiale — avait pour conséquence de faire des entreprises des classes moyennes des éléments de première importance dans la composition de la société.

Nous verrons plus loin que ces trois propriétés, tout en subissant des adaptations partielles, méritent d'être sauvegardées dans l'économie de notre époque. Car, s'il est certain que les conditions ont évolué et que les temps modernes exigent des adaptations, le maintien des entreprises des classes moyennes demeure d'une grande valeur pour la société.

Les classes moyennes et leurs entreprises ont acquis une réelle valeur sociale, mais ce fut moins par suite de leurs réalisations économiques, que grâce aux forces sociologiques qu'elles mettaient en jeu. Dans la société, en effet, elles représentaient la grande masse de ceux qui, par leur sécurité sociale, leur valeur culturelle, leur stabilité éthico-sociale et leur conservatisme politique garantissaient un progrès généralement calme et régulier. Mais ces quatre signes distinctifs : sécurité sociale, haute valeur culturelle, stabilité éthico-sociale et conservatisme politique, ne sont pas nécessairement liés à la fonction de chef d'entreprise des classes moyennes. La progression constante des salaires et les assurances sociales surtout ont créé des conditions permettant à une part de la société beaucoup plus considérable que l'on aurait pu imaginer, de jouir de ces privilèges spirituels, politiques et sociaux. La répartition dans la nouvelle société industrialisée s'est déplacée de façon telle que les anciennes classes moyennes ont été presque entièrement reléguées à l'arrière-plan.

Jusqu'à une époque récente, l'activité des exploitants de classe moyenne orientée vers la consommation a été cause du malentendu qui a conduit à considérer le problème des classes moyennes principalement sous l'angle du revenu. Certes, l'importance de ce point ne peut être niée. La doctrine sociale chrétienne est toujours intervenue pour accorder à tous le droit à un revenu qui ne leur garantisse pas seulement un minimum vital, mais leur assure également une vie en toute sécurité et une existence culturellement élevée.

Cependant, nous devons aussi nous demander si le problème des classes moyennes consiste uniquement dans une large diffusion d'un revenu élevé. Une doctrine économique tendant au socialisme d'Etat ne serait pas fâchée de ne voir dans le problème des classes moyennes qu'une question de revenu. La doctrine chrétienne de la propriété privée, au contraire, a toujours souligné que celle-ci n'était pas à considérer

seulement sous l'angle de la consommation, mais qu'elle était également orientée vers la production. Il faut souligner ce point.

II. Les classes moyennes comme problème éthico-économique

Certains auteurs chrétiens allèguent souvent comme fondement de la propriété privée le fait qu'elle serait seule à sauvegarder le droit à la vie et à la sécurité matérielle. En faisant dériver le droit à la propriété privée du droit à la vie, on prouve que la propriété est nécessaire, mais en vue seulement de la consommation. On pourrait, à ce compte, prendre la défense d'une maison privée et d'un petit jardin. De plus, si de nos jours le mode exclusivement artisanal de production, qui ne tient pas compte du grand marché, existait encore, on pourrait, en outre, se faire l'avocat des entreprises de classe moyenne, telles qu'elles existaient avant l'économie industrialisée. Mais du fait que toutes les réalisations économiques particulières sont étroitement liées et se déploient sur les grands marchés, la sécurité sociale globale ne provient plus de la seule propriété, mais du bon fonctionnement de l'ensemble de l'économie. Nous ne sommes plus éloignés du moment où le droit à la propriété en tant que droit aux biens de consommation, équivaudra au droit général à l'existence assurée et à un standard de vie élevé. La maison privée et le jardin possèdent en eux-mêmes une valeur stable, mais cette valeur n'est pas illimitée puisque ces choses doivent être entretenues par des moyens provenant de l'activité économique de l'ensemble. Du reste, la propriété dans le domaine de la consommation — le droit héréditaire mis à part — n'est même pas combattue par le communisme.

Ce qui distingue l'éthique économique chrétienne, c'est l'enseignement qui confère à la propriété privée un rôle tout à fait particulier dans le domaine de la production. Il est d'ailleurs intéressant de remarquer que saint Thomas d'Aquin déjà ne faisait pas dériver la propriété privée de quelque sécurité basée sur la consommation; il parlait de la question de savoir comment les biens terrestres sont le mieux administrés pour être aussi productifs que possible en vue de couvrir les besoins de consommation de l'humanité (*Summa Theol.* II-II 66,2). Tel est le sens profond de la propriété privée : garantir une production par laquelle les biens matériels soient utilisés au mieux pour le bien d'une société régie par la morale¹. Il y a deux éléments dans cet enseignement relatif à la propriété : 1. la garantie de la productivité des biens, 2. l'utilité générale pour la société, en vue des buts culturels et moraux de celle-ci. Ces deux éléments sont étroitement unis. Ensemble, ils constituent la base même de la conception des nouvelles classes moyennes et de leurs entreprises.

Conformément à la doctrine chrétienne, la propriété privée ne doit pas seulement tendre à la meilleure utilisation des biens dans le sens de la plus haute productivité et de la plus riche production. Si elle se bornait à cela, il suffirait d'exciter le désir du gain et de réalisations des hommes en leur offrant d'alléchantes primes à la production. A ce compte l'entreprise de grande envergure obtiendrait probablement des résultats plus favorables que les exploitations des classes moyennes. En réalité, l'ordre économique basé sur la propriété privée bien comprise, consiste plutôt à conférer à l'homme conscient de ses responsabilités le sens de sa valeur dans la vie économique pour faire aboutir jusqu'au plan matériel cet ordre que nous estimons indispensable et exigé par la nature dans le domaine social et politique. Or, l'homme conscient de ses responsabilités ne se fait valoir dans l'activité économique que s'il

a le souci des risques courus par sa propriété. Une conception matérialiste de la société, qui ne considérerait le social qu'en fonction de l'économie, ne comprendrait rien à cette large diffusion de la propriété.

On pourrait cependant objecter que jusqu'à maintenant aucune preuve n'a été fournie en faveur d'une politique économique favorable aux classes moyennes. La diffusion de la propriété pourrait, en effet, se réaliser au moyen d'actions populaires. Nous resterions alors dans le cadre des entreprises de grande envergure.

Mais chacun sait que la participation à la propriété par le moyen d'actions ne remplit pas pleinement le rôle de la propriété économique. Dans une entreprise qui tire toute sa valeur de la personnalité de son chef, l'activité personnelle de celui-ci ne peut s'exercer que là où il est en même temps l'unique propriétaire et responsable. Tel est le cas des exploitations des classes moyennes. La particularité caractéristique de l'entreprise de classe moyenne ne réside pas dans l'importance de l'entreprise, ni dans le mode technique ou artisanal de production, mais bien dans le fait que le chef est lui-même propriétaire de l'entreprise, ou inversement, dans le fait que le propriétaire — personne privée ou famille — exerce lui-même, tout au moins dans une large mesure, la direction de l'entreprise. L'importance de l'entreprise joue cependant un rôle en tant que condition, la direction ne pouvant être exercée par le propriétaire lui-même que dans une entreprise où il est possible de maintenir une vue d'ensemble.

La valeur de l'entreprise moyenne ne réside pas dans le fait qu'elle travaille en principe d'une façon plus rationnelle. S'il en était ainsi, les grandes entreprises n'auraient jamais progressé comme elles l'ont fait. La valeur réside plutôt dans le fait qu'un homme, dans ses fonctions de chef d'entreprise, met en jeu sa fortune personnelle et éventuellement celle de sa famille. Il est certain que le gérant au service d'autrui risque, lui également, sa place et même, en partie, sa réputation sociale, s'il n'obtient pas les résultats les meilleurs dans l'exercice de ses fonctions. Mais, quelque valeur que puissent avoir ses raisons personnelles d'agir, le gérant d'entreprise qui n'est pas lui-même propriétaire exerce ses fonctions dans un but purement économique. En revanche, le chef d'entreprise qui est propriétaire, imprime son caractère, son attitude personnelle et morale à son exploitation. L'avantage qu'a le chef d'entreprise de classe moyenne ne consiste donc pas dans une productivité et une rentabilité plus élevées; il n'est pas, par conséquent, de nature exclusivement économique, il est d'ordre éthico-économique. Il existe cependant des secteurs où une exploitation de classe moyenne peut travailler aussi rationnellement qu'une entreprise de grande envergure. Mais là n'est pas la question. Si tel était le cas, nous n'aurions pas à engager la discussion. Nous aurions simplement à rechercher dans quels secteurs les exploitations de classe moyenne peuvent encore échapper à l'écrasement par la grosse industrie, à les engager dans ce domaine, jusqu'à ce qu'elles en disparaissent également. Il s'agit plutôt d'une appréciation de la valeur des entreprises des classes moyennes, découlant de leurs caractéristiques particulières. Cette valeur ne consiste pas seulement en ce que les entreprises de classe moyenne peuvent dans certains cas être entièrement à la hauteur, mais avant tout dans le lien étroit qui existe entre l'entreprise et la responsabilité morale de son chef.

Que même dans les entreprises de grande envergure, il soit difficile de séparer la fonction de gérant de celle du propriétaire, l'attitude psychologique actuelle adoptée par les responsables de ces entreprises le prouve suffisamment. Du fait que de nos jours le directeur considère comme sienne l'entreprise qu'il dirige, il lui paraît inconvenant qu'on veuille restreindre sa liberté de disposition, qui peut atteindre jusqu'au domaine privé, par exemple le calcul de ses dépenses. Pour conserver son

¹ Voir mon commentaire dans le vol. 18 de « Deutsche Thomasausgabe »: *Recht und Gerechtigkeit*, Heidelberg-Graz 1953.

dévouement à l'entreprise, on lui laisse volontiers adopter cette attitude psychologique du quasi-proprétaire. Néanmoins nous ne pouvons pas encore prévoir où nous mènera l'armée sans cesse croissante des responsables chez qui il reste en partie une mentalité de subalternes.

Pour parer à tout malentendu — certains pourraient penser que nous prôtons une économie primitive — il faut souligner que la prise de conscience et la connaissance d'une valeur ne se confondent pas avec la manière dont elle est réalisée. Jusqu'à présent, il a été question de rechercher la valeur que possèdent en elles-mêmes les entreprises des classes moyennes. On pourrait se demander si dans le monde actuel existent encore les possibilités de réalisation de cette valeur ou si elles n'auraient pas disparu parce que d'une part les chefs d'entreprises moyennes n'auraient pas suffisamment compris la trop lourde charge que représente leur traditionnel genre de vie pour la société économique actuelle, et que, d'autre part, le processus d'évolution vers une économie de société aurait tellement progressé, que certains tendraient à penser que le chef d'entreprise de classe moyenne et une activité raisonnable de sa part ne peuvent plus se frayer une place sans troubler l'ensemble de l'économie. La première de ces deux craintes peut disparaître en tout temps par une sage évolution de la mentalité du chef d'entreprise des classes moyennes. La seconde est une hypothèse purement intellectuelle; la société industrialisée offre suffisamment de lacunes que l'exploitant-proprétaire a la faculté de combler par son activité propre. On ne saurait toutefois juger des valeurs éthico-économiques et éthico-sociales selon ces critères exclusivement positifs, sociologiques ou économiques.

Dans la réalisation d'une valeur, il faut peser les avantages et les désavantages qui résultent de telle situation précise. Or, les désavantages qui résulteraient d'une politique protégeant aveuglément les classes moyennes seraient beaucoup trop importants par rapport aux avantages; aussi, tous les efforts pour conserver le type d'entreprise de classe moyenne doivent, bon gré mal gré, se subordonner à la rationalisation économique. Nous reviendrons plus tard sur cette question. Étudions d'abord les valeurs éthico-économiques que possède, abstraction faite des circonstances de temps, le chef d'entreprise de classe moyenne.

Sous cet angle de vue abstrait, nous retrouvons, à peine modifiées, les trois qualités typiques mentionnées ci-dessus de l'entreprise de classe moyenne. Nous ne partons plus ici du point de vue du chef d'entreprise orienté vers la consommation, mais immédiatement de son activité économique indépendante engagée sous sa propre responsabilité et à ses risques personnels : 1. L'entreprise de classe moyenne est dans sa forme économique l'expression de la responsabilité morale de son chef. 2. Son importance ne se juge pas seulement à la production et à la répartition des biens, mais à l'établissement d'un contact humain entre le producteur et le consommateur, même si elle doit être consciente de sa dépendance par rapport au grand marché. 3. Elle est une exploitation familiale et offre ainsi la garantie d'une tradition solide. Ce caractère est, dans une mesure toute particulière, le propre des exploitations agricoles.

Les valeurs humaines qui viennent d'être énumérées ne sont pas sans importance pour l'économie. Les domaines économique, social et politique sont en relation d'interdépendance. On ne peut pas dans le domaine économique procéder uniquement d'après des considérations économiques; ce serait trahir l'ordre social et politique.

On pourrait peut-être qualifier de « sociale » la raison pour laquelle on tend à maintenir des classes moyennes fortes. Mais le sens du mot social est tel en ce cas, qu'il repose sur des réalisations qui, précisément, sont du domaine économique. Ces réalisations économiques représentent un certain genre d'activité de l'entreprise.

Il n'est donc nullement question de sauver une classe uniquement parce qu'elle aspirerait à subsister par sa propre activité. Ce n'est pas une raison de sécurité sociale — ce qui était le cas pour les classes moyennes d'autrefois — qui est pour nous le motif dominant, mais ce sont les fonctions de chef du propriétaire de l'entreprise. Ces fonctions sont importantes. Nous en avons besoin, non pas immédiatement en vue d'une productivité accrue ou d'une production plus abondante, mais plutôt pour la sauvegarde d'un ordre économique qui — dans son ensemble — garantit une évolution paisible et sûre des événements sociaux et politiques. Il faut en revanche que le chef d'entreprise des classes moyennes prenne lui-même sa tâche au sérieux.

Nous ne voulons pas contester par là que l'élévation générale du revenu ait une importance éminemment sociale et politique. Mais il n'est pas question ici des classes moyennes envisagées dans la perspective de la répartition des revenus et orientées par conséquent vers la consommation.

Il s'agit — comme nous l'avons dit déjà — des valeurs que les entreprises des classes moyennes seraient capables d'apporter à la société, si les chefs de telles exploitations étaient conscients de leur importance sociale. Si nous déplorons aujourd'hui que les chefs d'entreprise des classes moyennes se laissent trop facilement aller à un ressentiment propre aux déshérités et n'ont pas le courage de s'adapter aux nouveaux modes de production, cela provient pour une bonne part de ce qu'il est devenu plus difficile de soutenir la concurrence avec les grandes entreprises. De même que dans le domaine sportif on ne laisse pas s'affronter un poids lourd et un poids léger, ainsi, dans le cas présent, la situation devient intenable si l'Etat, par son système d'impositions, exige de tous les mêmes taxes, sans tenir compte des structures radicalement différentes des entreprises. Que les marchandises qui passent par l'intermédiaire des classes moyennes, par exemple, soient touchées trois ou quatre fois par l'impôt sur le chiffre d'affaires jusqu'à leur finition, alors que les mêmes marchandises provenant de maisons assurant elles-mêmes toutes les étapes de la fabrication ne sont taxées qu'une fois, montre combien pareille politique fiscale est formaliste et peu organique. En Allemagne, les conditions sont encore plus défavorables aux entreprises des classes moyennes depuis le rétablissement du privilège appelé « Organschaftsprivileg » accordé aux grandes entreprises.

III. Les problèmes actuels des classes moyennes

Il devrait être clair que les chefs d'entreprise indépendants des classes moyennes représentent une valeur irremplaçable pour l'ensemble de la société. Une autre question se pose maintenant : sous quelle forme, ou pour être plus clair, sous quelle modalité les classes moyennes doivent-elles actuellement subsister ? Il n'est pas question de renverser l'économie issue des grandes entreprises. Accepter le fait de cette économie nouvelle est un acte de prudence non seulement économique, mais sociale. Dans tous les domaines de l'économie, mais particulièrement dans ceux de l'industrie et du commerce, les grandes entreprises ont été source de grands avantages, dont les classes moyennes n'ont pas été les dernières à profiter.

Il s'agit donc tout d'abord de prendre conscience de la réalité économique (I). C'est dans le cadre de cette réalité que l'activité propre aux entreprises des classes moyennes, de même que l'intervention de la politique économique en leur faveur conserveront leur sens. Pour prendre conscience de cette réalité, nous devons tout d'abord nous poser les questions suivantes relatives au domaine purement économique : 1. Quelles sont les difficultés contre lesquelles les chefs des petites et moyennes exploitations ont à lutter du fait de la concurrence des grandes entreprises ? — 2. Quelles

sont les situations monopolistiques des chefs d'entreprise de classe moyenne vis-à-vis des grandes entreprises ? La réponse donnée à ces deux questions nous indiquera la mesure dans laquelle les entreprises des classes moyennes sont encore capables de s'insérer dans le monde économique actuel.

Les efforts pour sauvegarder l'existence des entreprises de classe moyenne doivent avant tout provenir des classes moyennes elles-mêmes. Après avoir pris conscience de la réalité économique, nous devons donc étudier *les mesures que les classes moyennes doivent prendre elles-mêmes* (II). La base à partir de laquelle celles-ci doivent opérer leur incorporation dans le nouvel ordre économique est la prise de conscience de leur propre valeur dans telle situation donnée. Le chef d'entreprise des classes moyennes se doit de prendre conscience du mode sous lequel ses fonctions de chef d'entreprise indépendant lui permettent de rendre des services dans le cadre de la société économique telle qu'elle est à son point d'évolution. Il est de peu d'utilité de se fier à des droits prétendument traditionnels, et il ne faut pas non plus — ce serait une aberration bien plus grave — se fier à ses droits héréditaires dans les pays où la législation est encore dominée par le droit privé. N'y a-t-il pas en cela une fausse aspiration à la sécurité ? Au reste, les chefs d'entreprise des classes moyennes se sont volontiers déchargés d'anciennes obligations, sans se préoccuper d'en assumer les nouvelles. Autrefois, lorsque le système paternaliste était encore en vigueur, le compagnon ou l'employé faisaient partie de la communauté familiale, et par ce moyen ils jouissaient de la sécurité sociale; de nos jours, pour la plus grande satisfaction de l'employeur, ils ne sont liés à celui-ci que par un contrat de travail. On peut se demander si le chef d'entreprise des classes moyennes, en acceptant cet avantage, en a accepté également les conséquences en considérant son employé comme l'égal du salarié travaillant dans la grande industrie. Le fait qu'on note un peu partout un déplacement de la main-d'œuvre vers la grande entreprise nous permet de conclure à l'existence d'indéniables inégalités.

Parmi les mesures que les classes moyennes devront prendre elles-mêmes, il y a notamment une adaptation aux réalités économiques qui leur donne de faire leurs preuves dans le jeu d'une authentique concurrence. Il faut que le chef d'entreprise des classes moyennes prenne conscience qu'il est lié au grand marché. Il se rendra compte que l'indépendance dont il a joui jusqu'à maintenant doit désormais être considérée comme une manière de se mettre à l'écart. Il n'a pas d'autre ressource que de se lier au sein d'organisations qu'il choisira librement. Cette exigence éthico-économique devrait faire réfléchir avant tout les chefs des exploitations agricoles.

Ce qu'on vient de dire montre à l'évidence que les mesures à prendre par les classes moyennes pour leur propre sauvegarde, sont de nature *économique*. On assisterait à un renversement de toutes les valeurs, si les classes moyennes prétendaient trouver un remède en se précipitant dans l'action politique. Si l'on ne veut pas entraver le progrès et l'évolution de l'économie par le moyen de mesures extérieures, il faut se convaincre que la lutte doit être conduite avec des moyens exclusivement économiques. L'entreprise des classes moyennes se trouve par conséquent dans l'obligation de se rationaliser et de faire preuve de son dynamisme et de sa souplesse par une adaptation continuelle. Cette exigence ne contredit nullement le fait que l'entreprise des classes moyennes possède une valeur morale dépassant l'ordre proprement économique. Mais cette valeur morale ne peut être réalisée que par une action économique, c'est-à-dire par une action du chef d'entreprise. La question de savoir si véritablement, et dans quelle mesure, les classes moyennes ont le droit d'utiliser les forces politiques, dépend de l'existence d'une politique économique en faveur des classes moyennes, et de la manière dont elle doit être appliquée pour atteindre son but.

Les initiatives prises par les chefs d'entreprise de classe moyenne eux-mêmes qui ont pour objet non seulement la rationalisation de chaque entreprise mais encore leur collaboration organisée, demeurerait toutefois sans effet si les autres partenaires de la lutte économique, à savoir les grandes entreprises, ne prêtaient pas attention aux efforts faits par les petites pour assurer leur existence. C'est pourquoi il faut étudier également l'attitude que les chefs des grandes entreprises doivent prendre en face des entreprises moyennes (III). L'attention à l'égard de celles-ci s'exprime, en *premier* lieu, ainsi que le met en relief dans son rapport M. Th. Hieronimi, par une certaine limitation imposée à leurs propres visées d'expansion, ainsi que par une modération dans l'utilisation des possibilités supérieures en capital dont les grandes sont favorisées, et en *second* lieu par une aide positive que la grosse entreprise accorderait aux moyennes et aux petites.

Du fait que la valeur des entreprises de classe moyenne ne doit pas être appréciée selon des critères uniquement économiques, une aide provenant des autorités, c'est-à-dire de la politique économique, est une nécessité inéluctable. D'où le problème d'une *politique économique orientée vers le maintien des classes moyennes* (IV). L'aide de la politique économique ne doit pas être conçue comme un protectionnisme ou même un favoritisme. Du fait que toute politique économique a pour but, en intervenant conformément aux exigences du marché, de maintenir l'équilibre des forces économiques en jeu, une politique économique orientée vers le maintien des classes moyennes devra créer des conditions organiques de concurrence, afin qu'une égalité par trop formaliste ne favorise pas d'emblée les grands par rapport aux petits. Pour préciser cette idée, il suffit de rappeler le système d'imposition déjà mentionné, en vertu duquel le petit paye plus que le grand. L'aide accordée par la politique économique doit être conçue dans le sens du principe de subsidiarité : création des conditions de concurrence permettant aux exploitations des classes moyennes de faire valoir dans leur totalité leurs valeurs économiques. Une telle politique économique a pour devoir — et celui-ci n'est pas le dernier de tous — d'apporter une aide aux jeunes chefs d'entreprise dont l'avenir est prometteur.

Les raisons essentielles qui justifient une politique économique tenant compte des classes moyennes et de leurs entreprises résultent des considérations éthico-économiques et éthico-sociales (1 a), exposées plus haut. Mais la politique économique n'est pas seulement dominée par ces points de vue fondamentaux. Les mesures politiques n'ont pas seulement à tenir compte des valeurs à créer, mais également des valeurs existant déjà. Si, par exemple, les chefs d'entreprise des classes moyennes — en plus de leur valeur d'exploitants — jouent véritablement un rôle primordial dans les domaines social, culturel et même politique, il faudra nécessairement tenir compte de ces circonstances dans la politique économique (1 b-d).

Les mesures de politique économique se distingueront en mesures légales (2 a) et en mesures comprenant une intervention positive ou un soutien positif de la part de l'Etat : subventions, dégrèvements d'impôts, etc. (2 b).

L'évolution des circonstances imposant de considérer le chef d'entreprise de classe moyenne principalement sous l'angle de ses réalisations en tant que chef d'entreprise, et non plus sous l'angle de la sécurité sociale, la question se pose de savoir dans quelle mesure on peut lier *la sécurité sociale du chef d'entreprise des classes moyennes avec l'entreprise elle-même* (V).

Ce serait un retour à des idées économiques surannées et depuis longtemps dépassées, de croire que les entreprises des classes moyennes tirent leur importance essentielle du but que certains leur attribuent : être un gagne-pain dispensant de tout souci les générations qui ont le droit d'en hériter. L'entreprise des classes

moyennes peut être une exploitation familiale, et elle doit l'être, mais en tant que source de revenus, elle dépend de l'accomplissement de ses fonctions d'entreprise. Protéger des exploitations des classes moyennes, pour assurer les besoins vitaux d'héritiers qui se révèlent être de mauvais chefs d'entreprise, serait une politique économique indigne des classes moyennes.

D'autre part, les réalisations économiques qu'un homme peut accomplir durant l'espace normal de la capacité humaine de travail doit assurer la sécurité de son existence jusqu'à la mort. Mais l'entreprise des classes moyennes n'est souvent pas en mesure de nourrir le jeune successeur et sa famille, en même temps que les parents âgés, qui ont dirigé l'exploitation jusqu'à un âge avancé. C'est également une raison pour laquelle les propriétaires âgés d'une entreprise des classes moyennes ne la remettent qu'avec réticences à leurs enfants. Une assurance-vieillesse au profit des exploitants des entreprises des classes moyennes et financée par les classes moyennes elles-mêmes revêt donc la plus haute importance, non seulement pour assurer la sécurité de l'existence des exploitants, mais encore pour donner un nouvel essor à ces entreprises, en permettant à de jeunes forces d'en assumer la responsabilité. Le mode de financement de cette assurance-vieillesse pose toutefois un difficile problème. Doit-il se résoudre par la seule voie d'une aide mutuelle, c'est-à-dire en dehors d'une assurance sociale organisée par l'Etat ? La question serait simple, si nous avions la garantie d'un ordre économique stable et équilibré.

Les diverses questions qui se posent au sujet des classes moyennes actuelles peuvent se résumer d'après le schéma suivant qui indique en même temps la succession des différents thèmes de discussion :

- I. Situation économique actuelle du chef d'entreprise de classe moyenne.
 1. Les circonstances rendant plus difficile l'existence des classes moyennes.
 2. Avantages économiques des exploitations des classes moyennes, relativement aux grandes entreprises.
- II. Mesures que les exploitations des classes moyennes doivent prendre elles-mêmes pour lutter contre la concurrence des grandes entreprises.
- III. Responsabilités des grandes entreprises à l'égard des entreprises de classe moyenne.
- IV. La politique économique à suivre pour le maintien des exploitations de classe moyenne.
 1. Motifs d'une politique en faveur des classes moyennes :
 - a) motifs éthico-sociaux et éthico-économiques;
 - b) motifs sociologiques;
 - c) motifs culturels;
 - d) motifs politiques.
 2. Les mesures de politique économique en particulier :
 - a) mesures légales;
 - b) soutien positif par l'Etat.
- V. La sécurité sociale du chef d'entreprise des classes moyennes.

La discussion requiert encore un bref éclaircissement : Le premier point (I) ne doit pas s'arrêter à la considération des chiffres statistiques que présentent aujourd'hui encore les classes moyennes; il s'agit au contraire d'une question économique de fond, c'est-à-dire de savoir si de par sa définition l'entreprise moyenne est encore un élément économiquement utile et souhaitable dans l'ensemble de l'économie industrialisée. La recherche purement statistique ne peut que constater ce qui existe

à tel moment donné. Cette question concerne donc le problème qui est traité sous IV 1, b. Ce qu'on vient de dire s'explique par un exemple pris dans un tout autre domaine : Personne ne pense que de la force réelle des syndicats ouvriers on puisse conclure à la validité de leur politique. — Le deuxième point (II) traite aussi bien des efforts réalisés par les entreprises moyennes en particulier que des mesures d'entraide organisées par les entrepreneurs de classe moyenne en vue d'augmenter leur efficacité dans la concurrence vis-à-vis des grands. La sauvegarde des classes moyennes obtenue par la voie d'un parti politique concerne le point IV 1, d. — Aux mesures légales (IV 2, a) appartiennent aussi, par exemple, les règlements de la concurrence, la législation fiscale, etc. — La sécurité sociale des entrepreneurs moyens (V) est un problème digne d'une grande attention. On ne peut exiger de l'entrepreneur moyen la prestation d'une fonction économique en ne lui demandant que des sacrifices. Conformément au principe d'un ordre basé sur les droits et les initiatives individuels, il lui revient en droit d'obtenir une satisfaction correspondante. Malheureusement on n'a pu donner au Congrès de Madrid qu'une esquisse de ce grave problème. Nous nous promettons d'y revenir plus tard dans un Team-Work.

KARL WILHELM BOETTICHER

LES PERSPECTIVES OUVERTES AUX CLASSES MOYENNES DANS UNE SOCIÉTÉ INDUSTRIALISÉE

Remarque liminaire

Le rapport suivant traite de la situation des classes moyennes, de la possibilité et des moyens de les maintenir. Il est le résultat d'enquêtes faites en République Fédérale Allemande, partie de l'Europe, où l'industrialisation très avancée laisse percevoir déjà les conséquences économiques et sociales de celle-ci. On n'envisagera pas le problème extrêmement complexe des nombreuses différenciations affectant les classes moyennes dans une société industrielle. D'entente avec la direction de l'Institut International des Sciences Sociales et Politiques de Fribourg, nous considérerons uniquement le secteur capable de mettre en relief la problématique particulière aux classes moyennes indépendantes.

Certaines données mises à part, une enquête visant à marquer les différences entre l'économie contemporaine et celle d'il y a un siècle manifeste d'emblée que le mode de production s'est totalement modifié depuis lors. Ce mode de production revêt une réelle importance pour l'organisation de la communauté sociale. En effet, un peuple qui vit de la pêche s'organise tout autrement qu'une nation agricole. De même, une société dont l'élément producteur est composé d'artisans et de paysans sera très différente d'une société industrialisée qui inonde le marché de biens d'usage ou de consommation; en ce dernier cas, les problèmes concerneront moins la production que la consommation. Sans vouloir affirmer que le mode de production est le seul élément conditionnant l'ordre économique et social, on ne peut toutefois mettre en doute qu'il en soit un élément d'une importance primordiale. Des observateurs critiques de la société moderne sont parvenus à des conclusions surprenantes; ils ont montré que le mode de production moderne provoque, dans des conditions politiques et sociales totalement différentes, en Amérique et en Russie par exemple,

des phénomènes très semblables, notamment : la formation d'un type de chef d'entreprise au style moderne bien marqué; l'apparition, sur une très vaste échelle, et dans presque tous les secteurs du monde ouvrier, du travail en équipe ainsi que la formation d'un type d'ouvrier industriel, ayant des exigences similaires relatives à son standard de vie, au confort dont il entend jouir, et à ses loisirs.

Il apparaît ainsi clairement que le développement extraordinaire enregistré dans toutes les régions industrielles de notre monde, ce développement fût-il d'un passé lointain ou récent, possède des traits communs; les conditions sociales et économiques traditionnelles se sont dissoutes soit au cours d'une lente évolution qui a passé par diverses phases, soit tout d'un coup et de façon violente sous le choc d'événements révolutionnaires. Dans un cas comme dans l'autre, de manière directe ou indirecte, le nouveau mode de production, à savoir la production industrielle, est un facteur si important qu'il n'a pas seulement suscité une nouvelle technologie, mais créé des classes entièrement nouvelles et qui lui sont propres. C'est, du reste, uniquement par le truchement de ces nouvelles classes sociales et grâce à leur collaboration que le nouveau mode de production a pu être réalisé.

Comment distinguer le passé du présent, économiquement et socialement parlant, sous l'angle du mode de production ? Dans la société économique pré-industrielle, les artisans formaient le véritable élément producteur de l'organisation sociale. Les biens manufacturés avaient une valeur propre, ils étaient produits en nombre restreint et en vue d'un besoin bien déterminé. Si le marché avait une certaine importance, ni la capacité productive ni les besoins ne pouvaient l'influencer considérablement. Certaines règles et accords conditionnaient un équilibre jouissant d'une stabilité relative.

Les paysans, en leur qualité de producteurs de denrées alimentaires, n'avaient qu'une importance restreinte et étaient, en tout, préteritis par rapport aux artisans. En gros, ils consommaient eux-mêmes ce qu'ils produisaient dans une économie agraire et domestique; ils ne s'habituèrent que peu à peu à satisfaire les besoins pourtant limités de la population non-agricole qui augmentait lentement en nombre. Néanmoins le paysan acquit peu à peu suffisamment d'importance pour transformer ses conditions sociales; la servitude disparut, probablement d'ailleurs en vertu de considérations humanitaires autant que par la volonté d'assurer la production des denrées alimentaires.

Le troisième groupe des classes moyennes, le commerce, se bornait, dans l'ordre économique et social pré-industriel, à une collaboration relativement simple dans sa tâche de répartition des produits. Les petits commerçants se préoccupaient avant tout de procurer et de mettre en vente les épices et les denrées coloniales. Les divers groupes de la « classe moyenne » se distinguaient nettement des autres par leur prestige social. Dans un monde où les possibilités techniques de production étaient limitées et, par conséquent, les besoins restreints, les classes moyennes productives constituaient le centre de toute l'organisation économique et sociale. C'est pourquoi, elles jouissaient alors d'une haute considération et bénéficiaient de privilèges politiques et sociaux. Ce que les classes moyennes désirent encore aujourd'hui, à savoir : être la classe sociale déterminante dans la vie de l'Etat, du peuple et de l'économie, elles l'obtenaient à cette époque sans contestation.

Cependant, l'organisation économique et sociale qui reposait sur les classes moyennes a évolué, lentement tout d'abord, à la faveur du progrès de l'industrie, pour être par la suite dominée et totalement modifiée. Ce changement a été déclenché par la technique, bien que la révolution économique elle-même n'ait pas été le fait de la seule technique. Le passage à la société industrielle est, sans nul doute, dû à

une évolution de la société elle-même, dont les différentes étapes se laissent assez facilement discerner dans l'histoire.

Au cours de la première phase de ce développement vers le mode industriel de production, l'aspect traditionnel de l'ordre économique continue à prédominer. Les fabriques du XIX^e siècle n'étaient rien d'autre en somme, dans leur organisation interne, que des ateliers de grande dimension. Ce qui les distinguait de l'atelier, c'était simplement l'emploi de nouveaux « outils », moins actionnés par la main de l'homme, que par l'énergie mécanique. L'organisation de la production n'avait pas changé et, malgré ses possibilités différentes, les buts de celle-ci étaient les mêmes, tout au moins en principe. On produisait, comme auparavant, pour satisfaire les besoins de la consommation.

Au cours de la deuxième décennie de notre XX^e siècle, le visage de l'industrie se modifia totalement. La technique lui en donnant la possibilité, l'industrie développa ses propres méthodes de production. Mais celles-ci ne se révélèrent rentables que lorsqu'on apprit à organiser la production industrielle, ce qui, à la vérité, signifiait un changement fondamental par rapport à la production artisanale. L'artisan était l'auteur unique de ses produits : l'idée de la chose à réaliser, l'achat des matières premières, la réalisation de l'objet, ainsi que sa vente : tout était concentré dans ses propres mains. La production industrielle, au contraire, se fonda sur le principe de la répartition du travail, disséquant dans ses différentes phases le procédé de production, et ordonnant ces divers éléments de manière à ce que par la coopération des matériaux, du temps, du travail et de la machine, le même produit puisse être reproduit à volonté, ce qui nécessitait une activité ininterrompue. On ne fabriqua plus de produits isolés; on ne produisit plus seulement pour couvrir des besoins, mais la production visa des besoins à susciter et à éveiller.

Henry Ford a raison de revendiquer l'honneur d'avoir été le premier à utiliser ce nouveau mode de production, organisée, il faut le souligner, techniquement et socialement. Il a, de cette manière, déclenché la révolution industrielle. En dépit des affirmations de ses concurrents, lui objectant que la production d'automobiles en série dépasserait largement tous les besoins connus, le temps prouva que ses vues étaient exactes. Ford, en outre, s'efforçait de diriger lui-même le marché en versant à ses ouvriers le salaire de cinq dollars par jour; ce salaire dépassait en valeur tout ce qui était en usage à cette époque; le but de cette opération n'était autre que de permettre à ses ouvriers de se procurer eux-mêmes les automobiles sortant de ses usines. Ses prévisions se sont confirmées et elles forment de nos jours la base du calcul industriel.

Mais, ce n'est pas seulement en augmentant le revenu réel de masses toujours plus larges, qu'on a pris des mesures pour diriger le marché et amortir la loi de l'offre et de la demande. Au cours du temps, des moyens toujours plus raffinés ont vu le jour et des méthodes toujours plus habiles ont été mises en pratique pour influencer le marché. Parmi ces différents moyens, il faut compter la publicité, les études du marché et les différents systèmes de service au client. Tous ces efforts ne tendent qu'à répartir dans le peuple la surabondance de biens qui résulte d'un mode de production toujours plus rationalisé. Ces efforts augmenteront et s'affineront encore à l'avenir sous l'influence de l'automation, qui progresse de jour en jour. Les chances de débouchés deviennent un des problèmes les plus importants de la société industrialisée.

Le problème qui nous préoccupera dans la suite de cet exposé, concerne les chances qu'ont les classes moyennes traditionnelles de conserver leur situation, au sein des conditions imposées à l'ordre économique et social créé par l'industrialisation.

I. *L'inertie : cause de la crise des classes moyennes*

Il est facile de comprendre et d'expliquer que les classes moyennes aient été dans l'incapacité de se rendre compte de l'évolution du mode de production de l'artisanat à l'industrie, et des problèmes qui résultaient de cette évolution. N'oublions pas que les connaissances acquises et les expériences faites à propos de la société et de l'économie industrielles sont très récentes; elles sont issues d'études concrètes menées par les économistes et les sociologues après la première crise économique mondiale. C'est en analysant les causes de cette crise qu'on est parvenu à dégager les nouveaux rapports mutuels de l'économie, et qu'on a pu se rendre compte des nouvelles réalités économiques et sociales. De nos jours, vingt ans après la crise, nous commençons seulement à comprendre ces faits, juste à temps pour préparer mieux l'avenir et prévoir les conditions qui vont surgir de l'automation et de l'emploi de l'énergie atomique. Si donc les gens qui vivaient et œuvraient dans le secteur industriel ne se sont pas rendu compte de ce qui évoluait autour d'eux, comment aurait-on pu attendre des classes moyennes qu'elles aient été plus perspicaces dans ce domaine ? Dans ces circonstances, les classes moyennes représentaient la force d'inertie; celle-ci allait être d'autant plus prononcée que, par suite de raisons diverses, ces classes s'étaient révélées, au cours de la crise, représenter un facteur de stabilité d'une très grande importance.

Ressentiments compréhensibles

La mentalité fondamentale des classes moyennes n'avait pas été ébranlée par les nouvelles conditions. Ces classes étaient encore persuadées de la valeur traditionnelle de leur mission économique, sociale et culturelle; et ceux qui en faisaient partie étaient dans l'incapacité de se rendre compte que les tâches traditionnelles des classes moyennes devaient être repensées dans des perspectives totalement différentes et dans un ordre économique tout à fait inédit. Les membres des classes moyennes ne considérèrent tout d'abord, dans l'industrie sans cesse en progrès, qu'un concurrent contre lequel il s'agissait de se défendre et de se protéger. Ils maintinrent en outre la fiction que les classes moyennes, sans changer ni leur manière de penser, ni leur genre d'activité, ni leurs structures, pouvaient, malgré le développement de l'industrie, mener en marge de celle-ci une vie économique et sociale indépendante.

On fut cependant contraint de se rendre compte que les classes moyennes, en tant qu'organisations productrices, étaient de plus en plus reléguées à l'arrière-plan. En définitive, ces faits furent mis à jour par les statistiques comme par les structures nouvelles de la population et même par la disparition de certaines professions artisanales traditionnelles. La réaction conduisit à souligner des éléments non-économiques de l'existence des classes moyennes; quant aux classes moyennes, elles s'acharnaient à faire admettre qu'elles étaient véritablement les supports d'une économie saine reposant sur la propriété privée. Elles tentaient par là d'échapper à la nécessité d'entrer en contact avec les conditions nouvelles, qui entraînaient de si graves conséquences pour elles. Elles formulaient constamment un programme politique de « sauvegarde des classes moyennes », qui ne tendait à rien d'autre pratiquement qu'à les maintenir en vue de tâches proprement sociales, sans tenir compte des conditions économiques. Les classes moyennes indépendantes s'enfermaient ainsi dans un isolement sans espoir vis-à-vis des nouvelles classes de la société; celles-ci s'identifiaient avec le nouveau mode industriel de production, elles en étaient

issues et se développaient avec lui : telles étaient les classes des ouvriers, des employés et des chefs d'entreprise non indépendants. De ce fait, un violent conflit d'intérêts devait nécessairement surgir entre le projet de restaurer les classes moyennes et l'ordre social et économique provenant de l'industrialisation.

L'exagération de l'idée de concentration

La résistance des classes moyennes aux conditions résultant d'un ordre économique industrialisé, qui se déployait inéluctablement avec ses incidences inexorables et oppressives, a été exaspérée par l'attitude de ceux qui, activement ou passivement, se proclamaient soit les promoteurs, soit les victimes de l'industrialisation. Les exploiters capitalistes tout comme ceux qui en étaient les victimes méprisaient, bien que d'une manière différente, les classes moyennes. Dans ses diverses variantes, l'idée de concentration économique, selon laquelle seules les grandes organisations seraient à l'avenir à même de subsister, a été présentée sans aucune nuance comme un programme qui s'imposait. Les données de l'expérience, telles que Marx les analysait, justifiaient apparemment les vues exagérées d'après lesquelles les temps nouveaux pouvaient parfaitement se passer de tout ce qui est petit et individuel. Il en résulta les grandes concentrations capitalistes ainsi que les aspirations socialistes à réaliser, par le truchement de la révolution mondiale des exploités et la dictature du prolétariat, une société organisée sur la base du collectivisme.

Sous l'influence de la crise économique mondiale, cette vue exagérée donna lieu dans le monde occidental à une théorie politique de la société de masses, qui annonçait l'avènement de la fin de la société humaine.

L'optimisme exagéré suivi d'un pessimisme profond devait nécessairement atteindre la mentalité générale et surtout celle des classes moyennes. On ne pouvait nullement s'attendre, vu les rapports tendus existant, à ce que les classes moyennes se préoccupassent de savoir comment et avec quelles chances de succès une adaptation à l'état de fait, issu du mode industriel de production, leur était possible et désirable. Comme les classes moyennes puisaient la force de leur maintien précisément dans cet attachement inébranlable aux traditions, il est aisé de concevoir qu'elles tendirent à se replier sur elles-mêmes.

Cependant, par suite de l'évolution, nous sommes devenus un peu plus avisés. Il s'est révélé, bien qu'il faille apporter à cette affirmation de notables atténuations, que la théorie de la concentration économique et celle de la société politique des masses correspondaient parfaitement à la réalité. On est en mesure aujourd'hui, du fait que l'on s'en est occupé et qu'on a travaillé à leur développement, de reconnaître les aspects positifs de ces théories et de proposer, pour les problèmes pendants, des solutions possibles. La prise de conscience et les connaissances, qui en ont résulté, font espérer que maintenant les classes moyennes pourront être délivrées de leur isolement.

Principes et fins de l'économie industrielle

Le principe dominant de la production industrielle est l'organisation, c'est-à-dire, d'une part, l'amélioration constante de la répartition du travail et, d'autre part, la coordination exacte et précise des apports respectifs de la technique, du matériel, du temps et de la capacité humaine de travail. La tâche qui se présente est celle d'organiser le processus de la production dans toute son étendue, de façon telle qu'il se déroule avec le moins de frottement et le plus d'efficacité possible, et que la

production des biens puisse s'accomplir avec le minimum de dépenses possible. Ainsi, le progrès tend à diminuer les dépenses, tout en augmentant le niveau de production, afin d'augmenter les chances de placer sur le marché une abondance sans cesse croissante de biens. La diminution des dépenses et l'augmentation des revenus sont étroitement liées; d'où la nécessité d'augmenter la productivité du facteur humain, qui coûte cher, mais qui est important par son rôle de consommateur, en le faisant agir efficacement moins par l'entremise de ses bras que par celle de son intelligence. Le travail devient donc de plus en plus un effort intellectuel : activités qui projettent, organisent, établissent des programmes, manipulent, rassemblent des données statistiques et les élaborent.

De plus, le mode industriel de la production se fonde sur une comptabilité très exacte, ce qui signifie que pratiquement tous les résultats obtenus sont mesurés; la dépense de travail aussi bien que sa productivité et les rapports entre dépenses et résultats du travail sont strictement contrôlés. L'efficacité de la coopération à la production des biens décide du revenu et du rang dans la société productive. Les privilèges politiques traditionnels, de quelque nature qu'ils soient, n'entrent plus en ligne de compte et le gaspillage de la capacité de travail est sanctionné comme une perte économique. La rationalisation de toutes les activités économiques est une loi qui s'impose. Ne pas l'observer conduit à la ruine. Dans ces circonstances, s'il est un problème auquel il est excessivement difficile de trouver une solution, c'est bien celui des classes moyennes indépendantes, lesquelles, par leur caractère et leur origine, sont absolument étrangères aux lois d'un tel mode industriel de production.

D'autre part, des tâches toutes nouvelles, et auxquelles on ne peut échapper, se font jour au fur et à mesure que s'intensifie le perfectionnement du mode industriel de production, aussi bien dans le domaine de la fabrication, que dans celui, particulier, de la vente, tâches que l'entreprise productrice ne peut d'emblée mener à bien. Ces tâches croissent continuellement et deviennent plus importantes, à proportion de l'affluence des biens qui se déversent sur le marché. C'est dans ce domaine que surgissent de nouvelles fonctions, pour lesquelles divers groupes des classes moyennes ont leurs chances économiques et sociales, bien que celles-ci puissent se présenter sous des aspects fort divers. Saisir ces chances suppose que les classes moyennes adaptent leurs structures, leur caractère, leur conscience sociale et économique et leur « style de production » aux conditions nouvelles d'une société industrielle. Ce processus d'évolution se prépare et s'impose inéluctablement. Il dépend des facultés d'adaptation, et, pour une large part, de la façon dont ceux qui appartiennent aux classes moyennes prendront conscience de leur situation, de décider dans quelle mesure ils réussiront à trouver une solution.

II. *Analyse de la crise des classes moyennes indépendantes*

En Allemagne, en 1870, le 26 % environ de ceux qui gagnaient leur vie étaient encore indépendants. En 1939, cette proportion était réduite à 14 %. De nos jours, en République Fédérale Allemande, elle n'est plus que de 13,4 %. Et cette proportion continuera à diminuer. Cette donnée statistique grossière indique une tendance générale, qui se développe différemment selon les divers groupements. Il est par exemple surprenant qu'en République Fédérale, sur cent personnes employées dans l'économie industrielle, plus du tiers travaillent encore dans des entreprises artisanales. Cette proportion n'évolue pas, bien que le nombre des entreprises artisanales soit en diminution. Au cours des années 1949 à 1956, on a, en effet, constaté la disparition

de 110.000 entreprises artisanales, soit le 13 %. Si l'on étudie ces faits avec encore plus de précision, on note une forte tendance à la concentration. Il faut tout d'abord considérer que dans les centres industriels, la proportion de ceux qui sont occupés dans l'artisanat est bien inférieure à ce qu'elle est dans les régions agricoles. C'est ainsi que dans le « land » très industrialisé de Rhénanie-Westphalie, cette proportion n'atteint que le 26 %, tandis que dans le Schleswig-Holstein, principalement agricole, elle atteint le 50 %. En outre, les statistiques indiquent clairement que l'importance des entreprises artisanales croît rapidement. On comptait en moyenne, en 1895, 1,9 ouvrier par entreprise. En 1956, ce chiffre se montait déjà à 4,6. Les entreprises exploitées par une seule personne deviennent rares. En 1926, elles représentaient encore une majorité en atteignant le 53 %. En 1956, elles n'étaient plus qu'une minorité, soit le 32,2 %. Et ces entreprises exploitées par un seul individu se concentrent surtout dans le groupe « Textile-Vêtement-Cuir », lequel est toujours et partout fortement menacé par l'industrialisation.

Des indications précieuses nous sont fournies dans le fait que le 90 % de tous ceux qui gagnent leur vie dans l'artisanat, se répartissent sur 21 professions différentes, alors que le nombre total de ces professions s'élève à 150. Parmi les douze groupes d'artisans comptant plus de 100.000 personnes y gagnant leur vie, le groupe de l'industrie du bâtiment vient largement en tête, tandis que les branches modernes, telles que la branche électricité, la branche radio et la branche automobile, lui sont inférieures. Tout bien considéré, une concentration se manifeste également dans les domaines où l'artisanat est en corrélation, directe ou indirecte, avec le mode industriel de production. L'exemple le plus significatif nous est fourni par l'artisanat s'occupant de machines agricoles, qui se répand très rapidement dans les forges, et qui occupe aujourd'hui plus de 24.000 personnes, dans 3.400 entreprises différentes.

D'autre part, de très forts groupes de l'artisanat ont à faire face à des difficultés extraordinaires. Cela se vérifie particulièrement pour les tailleurs et les cordonniers, qui ne peuvent se maintenir face à l'industrie du vêtement et à celle de la chaussure que dans des conditions très particulières. La grande masse de ceux qui sont employés dans ces branches risque de se voir contrainte à chercher un emploi dans l'industrie, et elle l'y trouvera.

L'agriculture

En 1870, pas moins du 60 % de la population de l'Allemagne appartenait à la classe agricole; en 1938, elle ne représentait plus que le 18 %, et de nos jours, en Allemagne occidentale, la proportion est descendue à 14 %. Ces chiffres relatifs ne disent rien d'autre, sinon qu'en 50 ans, la population agricole, d'une majorité qu'elle était, est devenue une minorité. Le fait que depuis 1882 le nombre des forces employées dans l'agriculture, comparées à la surface cultivable, n'a diminué que de 3,7 %, soit de 54 à 52 forces-travail pour 100 hectares, fournit des renseignements plus valables. En face de cette légère diminution des forces employées, on constate une augmentation de la productivité; la production quantitative et qualitative a tellement progressé au cours des 75 dernières années, que la population d'Allemagne occidentale peut, pour les deux tiers, être nourrie des produits de sa propre agriculture. Et cependant cette production, si on la compare aux résultats obtenus par l'agriculture de certains pays voisins de l'Allemagne, est insuffisante. Si l'on prend la quantité de céréales produite par force employée, l'agriculture danoise donne une production brute de 20 tonnes, celle des Pays-Bas 13 tonnes, celle de l'Allemagne occidentale, en revanche, 8 tonnes seulement. Ces écarts ne proviennent pas de

différence dans les conditions de la production, mais ils sont la conséquence d'un manque de développement et d'adaptation. Sous tous les rapports, les conséquences s'en font lourdement sentir sur l'agriculture d'Allemagne occidentale. On n'épargne cependant ni les efforts, ni les moyens pour rattraper le retard des années passées, mais les progrès sont relativement lents; les conditions nécessaires manquent chez les agriculteurs, qui ne font pas tout ce qu'ils devraient pour augmenter la production par une productivité accrue. L'évolution des structures des exploitations par le remaniement parcellaire, la réorganisation et la rationalisation des entreprises, n'est pour le moment qu'à l'état de programme, auquel les intéressés n'accordent attention qu'avec un enthousiasme mitigé. En revanche, on lutte avec d'autant plus d'acharnement à maintenir des subventions, auxquelles on s'est habitué depuis des générations. Les avis des spécialistes de la question, selon lesquels ces subventions, loin de diminuer, augmentent l'inégalité par rapport à l'industrie, ne sont en général pas partagés; ils sont même qualifiés de « trahison à la cause de l'agriculture ». Les conséquences de cette manière de penser et d'agir sont inquiétantes; le manque chronique de bras et la désertion des campagnes par les plus doués sont parmi les plus graves : elles rendent toujours plus difficile une réorganisation économique et sociale de l'agriculture par l'adaptation aux nouvelles conditions.

Le commerce de détail

De récentes observations statistiques amènent à conclure que les structures du commerce de détail sont très peu satisfaisantes. Le nombre des commerces de détail exploités en Allemagne occidentale s'élevait en 1955 à environ 500.000. Parmi ceux-ci, on comptait 180.000 exploitations, dites mineures, avec un chiffre d'affaires annuel de 20.000 marks au maximum. Leur proportion dans le commerce de détail s'élevait à 35,6 % si l'on considère le nombre des exploitations, mais seulement à 2,6 % si l'on considère le chiffre d'affaires global du commerce de détail. Le rendement brut moyen pour l'année 1955 était pour cette catégorie d'exploitations de 1785 marks. Le bénéfice net restant ne suffit donc pas à pourvoir aux nécessités de la vie. En règle générale, de tels commerces doivent être considérés comme une source accessoire de revenus adjoints à une auberge, à une entreprise artisanale ou agricole, ou destinés à compléter une pension.

D'autres groupes de commerces de détail appartiennent, à vrai dire, également à la catégorie des exploitations mineures, ce sont ceux dont le chiffre d'affaires annuel s'élève de 20.000 à 50.000 marks. Il s'agit d'environ 115.000 exploitations, qui représentent le 7,6 % du revenu global et le 22,9 % du nombre total des commerces de détail. Leur revenu brut moyen s'élève à un peu plus de 8000 marks. Le revenu annuel net, non compté le salaire de celui qui le tient et le paiement des intérêts du capital engagé, se monte, pour ces commerces, à moins de 2000 marks.

Il ne reste donc, comme entièrement rentables, dans le domaine du commerce de détail, que 210.000 entreprises. Leur proportion, par rapport au chiffre total des commerces de détail, est de 41,5 %, et leur chiffre d'affaires de 89,8 % du montant global.

La comparaison entre ces trois groupes indique d'abord que la grande masse de ceux qui tiennent un commerce de détail ne peuvent pas être considérés comme appartenant aux classes moyennes, et que leurs magasins — pour autant qu'ils ne représentent pas un gain accessoire — sont le paravent derrière lequel beaucoup masquent leur misère sociale. Ils représentent une sorte d'assurance sociale, invisible,

mais qui ne se réalise qu'aux dépens des consommateurs, puisque dans pareilles conditions une exploitation commerciale rationnelle est impossible. De telles exploitations représentent un obstacle et une charge considérable pour les fonctions que doit remplir un commerce de détail travaillant selon les règles de l'économie dans les structures d'une société industrialisée. Leur existence ne peut se justifier que là où une exploitation grande ou moyenne ne trouverait pas les conditions requises pour un bon fonctionnement. Dans tous les autres cas, ils nuisent aux effets d'une concurrence, dont le but devrait être d'obtenir un meilleur service des consommateurs.

Un autre obstacle à l'obtention d'une prestation optimale réside dans le fait que la plupart de ceux qui exploitent des commerces de détail ne jouissent pas d'une formation correspondant à leur activité. Une enquête faite en 1938 révélait que le 43 % au plus de tous les propriétaires indépendants de commerces de détail jouissaient d'une formation commerciale, et qu'environ le 30 % avaient reçu une formation de détaillants. On suppose que ces proportions ont peu évolué, et s'il y a eu un changement, il s'est effectué plutôt dans un sens négatif. Le commerce de détail est devenu tout simplement une échappatoire pour les gens, qui auraient été autrement incapables de faire leur chemin. Cet état de choses est encore aggravé par le fait que les conditions d'apprentissage dans le commerce de détail sont loin d'être satisfaisantes. Une minorité d'apprentis seulement aspirant à obtenir plus tard leur indépendance reçoivent une formation tenant à peu près compte des tâches multiples qu'un commerçant doit être capable de résoudre dans les conditions posées par un ordre économique reposant sur la vente. La tâche du commerçant doit être de se procurer auprès de fournisseurs compétents une marchandise adaptée, en quantité suffisante et au juste prix, afin de l'offrir et de la vendre. La différenciation sans cesse croissante dans l'offre et la demande des marchandises, la division et la spécialisation du travail, les conditions fiscales compliquées, les frais toujours plus élevés exigés par le travail humain et le capital font que cette fonction ne peut être accomplie d'après des méthodes traditionnelles. Le petit commerçant sera incapable de s'en tirer dans un ordre social et économique industrialisé, s'il ne possède pas des connaissances sérieuses de la gestion de l'entreprise, de la psychologie, de la technique du travail et de l'organisation. Ce n'est qu'à la condition de posséder les connaissances et les expériences nécessaires, et de savoir les utiliser à bon escient, qu'il sera sur le marché un partenaire efficace dans le circuit économique. Il est donc impossible d'éviter une réforme fondamentale des structures du commerce de détail, et cette réforme s'est déjà amorcée d'une façon décisive au cours des dernières années.

L'absence d'une mentalité économique

Si l'on étudie les causes profondes de la crise des classes moyennes indépendantes, on découvre certains états de fait qui, sans être de nature économique, empêchent dans une très large mesure l'adaptation aux nouvelles réalités, parce qu'ils permettent d'entretenir de façon commode les ressentiments et les préjugés. L'un de ces états de chose est la méconnaissance des buts et des principes, des procédés industriels de travail, de l'organisation de la production et des règles de l'économie qui en découlent. En général — pour se justifier soi-même d'ailleurs — on impute à l'économie industrielle une pure et simple soif de gain, nécessairement liée à une poussée générale vers l'expansion. On ne voit pas que le haut degré de productivité atteint par la production industrielle dépend d'une organisation précise des rouages du travail, infiniment nombreux, et que la coopération dans des équipes et des groupes aux différents plans de la grande entreprise moderne joue un rôle décisif. On ne voit

pas, non plus, que la coopération ou le travail en équipe développés dans l'industrie ont, en somme, créé les conditions nécessaires pour venir à bout de problèmes vitaux, et que ce principe trouve son application stricte jusque dans le travail scientifique. (Les découvertes scientifiques modernes ne sont depuis longtemps plus l'œuvre d'un seul, mais celle de nombreux partenaires, travaillant dans les différentes disciplines scientifiques.)

On ignore tout autant le fait que le calcul économique, qui est en relation immédiate avec l'organisation industrielle, comprend en même temps des éléments économiques et des éléments sociaux. Produire davantage, plus rapidement et mieux, ne représente une chance de gain, vu les problèmes du travail qui en résultent, que si, comparés au revenu réel, les biens que l'on veut se procurer deviennent toujours meilleur marché. Tel est le principe inéluctable qui régit le développement de la production des biens. Celui qui, négligeant ce principe, ne sait pas tenir une comptabilité industrielle et ne parvient pas à adapter son travail à une productivité très poussée, sera inévitablement, en vertu des lois de la concurrence, mis à l'écart, puis éliminé.

Cette méconnaissance de l'économie industrielle et de son organisation est très répandue dans les divers groupes des classes moyennes indépendantes, et elle représente une sérieuse difficulté pour leur adaptation. La plupart du temps les classes moyennes indépendantes ne savent pas que le travail humain est un facteur de dépenses considérables, et que l'on doit être économe dans son emploi. L'économie de la main-d'œuvre par la rationalisation du travail, par la réorganisation des entreprises et par l'emploi de la force mécanique n'a pas été mise à profit, parce qu'on n'a pas compris que les investissements intellectuels et matériels faits dans ce but, sont d'un rapport social et économique, rapide et décisif.

Nous pouvons éclairer cet état de choses par des exemples. Chez les petits paysans qui travaillent avec un attelage bovin, on argumente toujours comme si la traction effectuée par des animaux coûtait meilleur marché qu'un tracteur. On ne tient pas compte du fait que le chemin parcouru demande dans un cas dix fois plus de temps que dans l'autre. De la même manière, on sent une répulsion à consentir à réunir, grâce à des remaniements parcellaires, des terrains dispersés, alors que ces ensembles seraient cultivés avec une économie de temps; de même, on sent de l'opposition à un rendement plus intensif par la reconstruction ou la modification d'un bâtiment. Dans tous les cas, on ne fait que considérer les frais d'investissement; on ne veut pas voir l'augmentation possible du rendement.

Parallèlement, ceux qui font exécuter des travaux par les artisans s'étonnent souvent de constater combien ceux-ci peuvent perdre leur temps en allées et venues et en faire perdre à leurs ouvriers et apprentis, simplement parce que le travail n'a pas été préparé avec précision. Les expériences faites par les conseillers de profession indiquent à l'unanimité que le plus grand ennemi de l'artisanat est l'incapacité d'organiser le travail et de calculer exactement les dépenses. On pourrait exprimer le reproche qui ressort de ces constatations en disant : il est trop artisan, trop peu chef d'entreprise et commerçant, pas assez organisateur et insuffisamment calculateur.

Il n'en est pas autrement chez les petits commerçants. C'est une vérité trop peu connue que la rapidité du roulement des marchandises décide de la rentabilité d'un magasin, et qu'elle est en relation immédiate avec la présence d'assortiments appropriés. On ne veut pas reconnaître, ni se rendre compte, que des créances sont sources de frais, et qu'une mauvaise organisation du commerce cause des pertes, du fait d'une dépense exagérée de temps et de travail. L'exemple donné par les formes de vente modernes pourrait cependant, en bien des cas, fournir une leçon pour l'organisation du travail.

De tels manques de connaissances nuisent à la productivité. Les conséquences en sont multiples et diverses. Elles consistent surtout en ce que l'artisanat, l'agriculture et le commerce de détail indépendant travaillent à un prix trop élevé. Là où il n'y a pas de concurrence pour exercer une pression et où les produits doivent forcément être utilisés par les consommateurs, des pertes s'ensuivent pour l'économie générale, et ceci surtout aux dépens des consommateurs et de leur revenu réel. Si en revanche la concurrence se manifeste, la productivité insuffisante — on pourrait dire la productivité non-industrielle — de leurs prestations économiques doit nécessairement se répercuter sur le revenu des paysans, des artisans et des commerçants de détail indépendants; or, cela conduit, dans un avenir plus ou moins long, à leur ruine. L'existence simultanée d'un ordre économique pré-industriel et d'une économie industrielle est impossible; des éléments aussi opposés s'excluent mutuellement.

Il est très compréhensible que le manque de prise de conscience du mode industriel de la production et du calcul économique amène les classes moyennes indépendantes à craindre la concurrence des « puissants », et à en appeler à des privilèges traditionnels pour se retrancher derrière eux.

Comme ces privilèges ne peuvent plus se fonder sur des résultats économiques réels, ils doivent être motivés par des raisons politiques ou sociales. C'est ainsi qu'on en est venu à poser en principe que les classes moyennes indépendantes, sans tenir compte de leur opportunité économique, étaient à protéger, du seul fait qu'elles représentent les bases du peuple et de l'Etat.

Cette formule n'a aucune chance d'être adoptée. Les groupes nouveaux et puissants de la société moderne protestent contre de telles prétentions, en avançant des arguments de haute valeur. Les ouvriers et employés, dont l'apparition a été conditionnée par le mode nouveau de la production industrielle, sont des représentants de la société industrielle moderne, tant comme forces de production, que comme consommateurs; or, ils ne sont pas disposés à financer de leurs propres revenus des fonds de réserve au profit des classes moyennes; car ils réaliseraient ainsi une espèce d'assurance du travail et de prévoyance sociale en leur faveur. Ils en viennent nécessairement à exiger des classes moyennes qu'elles cherchent les moyens de s'adapter aux conditions de la société industrielle, ce qui signifie qu'elles doivent augmenter leurs capacités économiques de façon à atteindre des résultats convenables, ce qui, au reste, est dans leurs possibilités.

L'inégalité dans la concurrence

Outre la crainte éprouvée par les classes moyennes en face de la concurrence et le recul de leurs privilèges de classe, d'autres facteurs importants rendent difficile leur adaptation aux nouvelles conditions. En fait, on ne peut pas nier que l'ordre économique industriel a mis égoïstement ses propres intérêts au premier plan, et n'a pas suffisamment reconnu jusqu'aujourd'hui le partenaire très important que pourrait être pour lui la classe moyenne. Il ne s'est pas préoccupé de sa collaboration dans la solution des problèmes d'avenir. Ceci vaut en particulier, comme nous le verrons, pour l'écoulement des produits et pour la solution des problèmes qui lui sont intimement connexes. L'adaptation nécessaire étant réalisée, les classes moyennes pourraient en ce domaine jouer un rôle très important et significatif. Ce qui empêche l'industrie de les préparer à cette tâche, c'est qu'elle vante encore avec exagération les succès de sa productivité énorme et sans cesse croissante, et méconnaît le caractère menaçant de cette expansion. La question de l'écoulement des produits commence maintenant seulement à se poser de façon urgente.

En outre, expérience faite, l'industrie reste sceptique quant aux possibilités que peuvent lui offrir les classes moyennes indépendantes. Comme elle ne porte pas le poids de préjugés traditionnels, elle ne voit dans l'attitude des classes moyennes que les désavantages de la persistance dans certaines habitudes; elle ne voit pas le profit qu'elle pourrait tirer d'une collaboration juste et raisonnable. La confiance en l'artisanat, par exemple, encore largement répandue, demeure justifiée, alors même que les conditions ont évolué.

La mésestime de ce besoin de voisinage, par les milieux industriels, cause de nombreux préjudices aux classes moyennes. Ceci se note par exemple dans le mécanisme fiscal qui, sans procéder à des discriminations suffisantes, tient compte des conditions de la grande industrie, mais non de celles de son partenaire inférieur. On en a l'exemple dans la réglementation en vigueur en Allemagne concernant l'impôt sur le chiffre d'affaires. Celui-ci est régi par le principe que la production des biens est touchée par cet impôt à chaque étape de leur fabrication, de la matière première au produit fini, et de l'atelier de transformation au consommateur. Mais ce règlement ne vaut pas pour les entreprises à concentration verticale. Si, par exemple, le possesseur d'un magasin de détail s'adonne en même temps au commerce de gros — ce qui *mutatis mutandis* est la règle dans les grandes entreprises — il évite une étape où il devrait payer l'impôt sur le chiffre d'affaires et se procure ainsi un avantage sur ses concurrents; de cet avantage, le détaillant indépendant ne peut pas en jouir. Un autre exemple nous est fourni en Allemagne par l'impôt sur les patentes, taxe communale à laquelle sont soumises toutes les entreprises commerciales, artisanales et industrielles quelle que soit leur importance. Il est fondé sur le fait que le commerce et l'industrie profitent davantage des investissements de la commune et ont par suite à payer à celle-ci un impôt spécial. Or, l'impôt sur les patentes est un reliquat du moyen âge, où l'artisanat était encore incontestablement l'organisation économique proprement productrice. Mais depuis longtemps, tel n'est plus le cas, même si l'on ne tient pas compte du fait que, dans le monde moderne, les investissements communaux, notamment pour les routes, pour l'approvisionnement en eau et en énergie, pour les écoles et les institutions culturelles, profitent également à tous, étant donné que la participation à de tels biens, de l'automobile au théâtre, a été démocratisée. C'est pourquoi, cet impôt sur les patentes pèse unilatéralement sur les classes moyennes indépendantes, précisément à une époque où on exige d'elles l'adaptation aux rythmes industriels de la nouvelle économie et de la nouvelle société.

De même, les classes moyennes sont préteritées dans l'obtention des crédits; ceux-ci seraient pourtant d'une importance capitale à notre époque d'évolution où des investissements importants sont nécessités pour leur réadaptation. En plus des difficultés générales concernant le marché des capitaux en République Fédérale — celui-ci étant très insuffisamment fourni — d'autres difficultés se manifestent : elles concernent principalement le problème de la sécurité, mais également le fait que les emprunteurs ne savent souvent pas manier l'argent ou les capitaux, et ne les placent pas avec une connaissance suffisante des conditions économiques. Il en résulte que les banques ne fournissent pas très volontiers de petits crédits aux entreprises moyennes et exigent dans la règle des cautions très élevées qui, suivant les circonstances, ne peuvent être assurées. Un des devoirs les plus urgents d'une action commune des classes moyennes serait de créer des institutions pour conseiller les placements à faire, procurer les crédits et contrôler les investissements; il est nécessaire que les classes moyennes s'en occupent dans une mesure beaucoup plus étendue qu'elles ne le font actuellement. Au début, toutefois, il sera impossible de se passer de l'aide de l'Etat.

La négligence d'une formation appropriée

Finalement, il existe toute une série de problèmes non-économiques, auxquels les classes moyennes indépendantes se doivent de trouver une solution : celle-ci les aiderait à assumer les devoirs qui se présentent à elles dès maintenant et ceux qu'elles auront à remplir à l'avenir dans le cadre d'un ordre économique et social industrialisé. Ceci s'applique en particulier, et d'une façon urgente, à la transformation fondamentale de l'apprentissage et de la formation. Conformément aux nouvelles tâches qui s'imposent, les buts de l'apprentissage et de la formation doivent être conçus d'une manière plus large. Il ne suffit pas, certes, que l'apprenti reçoive une formation concernant exclusivement son métier ou son activité de vendeur dans un commerce. Le calcul industriel, la connaissance de l'organisation du travail, sont aussi nécessaires à l'artisan que la connaissance des moyens modernes de travail. Le futur commerçant devra posséder des connaissances étendues concernant l'organisation du magasin, le choix des assortiments, les conditions d'achat, la connaissance des marchandises, la psychologie de l'acheteur et la propagande; tout cela lui est absolument indispensable. Le jeune fils de paysan n'arrivera pas à se tirer d'affaire s'il ne possède pas une certaine somme de connaissances relatives à l'organisation de l'entreprise et une certaine expérience dans les domaines de la chimie et de la composition du sol, dans celui de l'élevage du bétail et de la culture végétale, ainsi qu'une connaissance du marché, etc.; il devra posséder tout cela s'il veut que son domaine soit rentable et puisse soutenir la concurrence.

Deux obstacles se présentent ici actuellement. Le premier est l'insuffisance de l'école élémentaire, qui en principe ne fait rien de plus que de conférer à ses élèves des connaissances en calcul, en lecture et en écriture. Muni de ce bagage rudimentaire, celui qui appartiendra plus tard aux classes moyennes quitte, en Allemagne, l'école à 14 ans. Au cours de son apprentissage, jusqu'à l'âge de 18 ans, il suit des cours complémentaires et professionnels; mais cette institution est infirmée par son développement médiocre et par un nombre d'heures beaucoup trop restreint; aussi, dans ces circonstances, elle ne représente qu'un avantage provisoire et insuffisant. On s'efforce sans doute de prolonger la scolarité de deux ans et d'améliorer considérablement l'école professionnelle. Mais les progrès dans ce sens sont médiocres, n'étant pas assez soutenus par ceux auxquels ils devraient profiter. Le second obstacle tient à l'apprentissage lui-même et aux patrons, qui sont beaucoup trop attachés à leurs anciennes conceptions et ne connaissent de loin pas suffisamment eux-mêmes ce qu'ils ont à apprendre à leurs apprentis.

En outre, l'adaptation nécessaire est entravée par le fait que les classes moyennes ne se sont pas encore libérées de la conscience qu'elles ont d'accomplir une tâche traditionnelle. Les classes moyennes d'autrefois vivaient dans l'illusion qu'une subsistance assurée leur était « due ». Leur rayon d'action s'étendait à un ordre professionnel fermé et protégé par la loi; il formait une province particulière de privilèges économiques et sociaux, dans laquelle elles prenaient elles-mêmes pour une très large part les dispositions qui les concernaient, ce qui leur assurait leur rang social. L'artisan et le commerçant indépendants trouvaient dans leur entreprise la source de leur autonomie. Certains restes d'organisation, opiniâtrement conservés depuis le temps des corporations, bien qu'en constante diminution, les protégeaient contre la concurrence et contre l'envahissement « des étrangers »; l'entreprise leur était un espace vital auquel une certaine clientèle était attachée. Malgré les changements considérables des conditions, il y a encore des membres typiques des classes moyennes qui pensent de cette façon; par là s'explique qu'en Allemagne on ne

cesse de réclamer des mesures pour limiter l'accès à certaines professions. On affirme que de telles mesures ont pour but d'améliorer la qualité professionnelle, mais on nourrit l'arrière-pensée de créer de cette manière une sorte de « *numerus clausus* » et d'empêcher ainsi l'arrivée de nouveaux éléments.

La persistance du maintien d'une autonomie économique et sociale est directement opposée au principe d'une grande entreprise, régie par la répartition du travail. La grande entreprise ne subsiste que grâce à la coopération qui rend nécessaire une abondance croissante d'emplois et d'occupations. C'est dans ce domaine que se situera en grande partie le champ d'action moderne des classes moyennes indépendantes, qui devront pour se maintenir, quitter leurs conceptions traditionnelles d'autonomie. Les classes moyennes ne pourront être à l'avenir que l'anneau d'une longue chaîne, reliant la production au marché; ce n'est que de cette façon qu'elles pourront avoir une action vraiment efficace. Mais, dans cette chaîne, elles ne seront plus qu'un facteur, dépendant de nombreux autres, ordonné à tout le système réglementé de l'économie industrielle, et inséré dans le réseau des relations sociales, dans lesquelles la productivité de chacun, les résultats qu'il obtiendra dans le domaine économique et social, contribueront à déterminer le rang qu'il occupera dans la société.

III. *Les classes moyennes se sauveront elles-mêmes par des adaptations appropriées*

Il ne nous plaît guère d'entendre dire que la productivité dans le domaine économique aura un rôle décisif à jouer pour la détermination du rang social. Mais nous sommes bien obligés de constater que l'importance des classes moyennes indépendantes dans le passé était fondée sur ce principe. Les classes moyennes devant avoir pour objectif principal leur rôle à jouer dans le secteur économique et ne pouvant subsister que de cette façon, elles ne peuvent plus échapper à la nécessité d'accéder à un certain standard de productivité; ceci s'impose si l'on songe que l'appréciation des résultats apparaît comme l'une des données fondamentales de la société industrielle. En effet, avant de parvenir à produire en vertu de l'organisation, on a dû apprendre à penser et à élaborer des plans conformément à l'ampleur des résultats à obtenir, et c'est ce qui a été et ce qui est encore la vraie cause de la révolution industrielle et sociale.

Au cours de la première période de l'évolution, il pouvait sembler que les classes moyennes, et surtout la classe moyenne indépendante, deviendraient tout à fait superflues dans une société industrielle. Que dans une telle société, les classes moyennes indépendantes aient un rôle tout à fait important à jouer, on ne s'en est persuadé qu'assez récemment, lorsque, au cours de l'évolution, on a commencé à s'apercevoir qu'elles étaient d'une nécessité indispensable, non seulement comme facteur d'écoulement, mais encore et surtout comme facteur de stabilité politique et sociale. Car, plus on s'est approché de la solution des problèmes de la production, plus on s'est montré favorable à la suppression du système capitaliste de l'exploitation des ouvriers pour instaurer à sa place le système de la consommation massive, qui doit faire pendant à la production en série. Mais, maintenant que nous entrons à nouveau dans une période de révolution industrielle, au cours de laquelle la question primordiale consistera à organiser l'écoulement des produits, des conditions se manifestent

dans le domaine du marché, pour l'aménagement desquelles les classes moyennes traditionnelles semblent devoir apporter d'importants éléments de solution. Si elles ne se laissent pas, à la faveur d'une politique de subventions sociales, repousser dans un « *ghetto* », ce qui les conduirait rapidement à la ruine totale, les classes moyennes vont se trouver en face d'une foule de tâches nouvelles, découlant logiquement de celles qu'elles remplissaient auparavant.

Quelles seront donc les tâches des classes moyennes indépendantes dans une société industrielle ? C'est la question à laquelle nous allons maintenant nous efforcer de répondre.

L'artisanat, partenaire de l'industrie

L'une des industries les plus modernes et les plus ouvertes au progrès, est actuellement l'industrie automobile. Elle subsiste ou rétrograde avec le réseau de services d'entretien, d'inspection, de réparations, qui lui est propre. Ce réseau atteint une densité telle qu'il exclut pratiquement l'exploitation en propre par l'industrie. L'artisan mécanicien sur automobiles, issu de la profession de serrurier, trouvera donc ici un champ d'action parfaitement adapté. Il ne faut cependant pas oublier que cet artisanat s'est totalement libéré des structures traditionnelles. Ainsi, les services se limitent à certains produits bien déterminés, les entreprises atteignent, en règle générale, une importance bien supérieure à celle que les statistiques révèlent actuellement pour les exploitations artisanales, et leur organisation est orientée vers l'obtention de la plus haute productivité possible. En général, les prix de base sont rigoureusement fixés par le producteur et ne peuvent, pratiquement, être élevés sans lui. L'activité productrice n'est prévue que dans des limites restreintes. Le principal est la prestation de service, qui ne peut plus être supprimée. De plus, l'autonomie est limitée non seulement parce qu'il y a obligation de s'en tenir à une production déterminée, mais souvent aussi parce que ce sont les producteurs qui tiennent à disposition les moyens nécessaires aux investissements, qui forment les patrons et les ouvriers spécialisés en vue de la fabrication des produits en question, et se réservent certaines compétences de contrôle sur la qualité de l'entreprise et l'efficacité de son organisation.

On pourrait prétendre que le mécanicien sur automobiles doit dépendre de l'industrie automobile. Mais, sa prestation de service revêtant une importance considérable et jouant un rôle décisif pour la capacité de soutenir la concurrence, les producteurs acceptent volontiers des artisans compétents comme partenaires. Sous la pression de la concurrence, ils ont grand intérêt à ce que la collaboration soit stimulante à tout point de vue. Cette collaboration, liée à une autonomie relativement restreinte, n'est pas pour déplaire au mécanicien sur automobiles. Au contraire, l'abandon de son indépendance totale lui apparaît comme une compensation très raisonnable au regard des avantages économiques et sociaux qu'il en retire. On ne peut douter que les mécaniciens sur automobiles jouissent d'un bon prestige social.

On pourrait fournir beaucoup d'autres exemples. Il faut ajouter que le genre de collaboration et l'étendue de l'autonomie peuvent être des plus variés. Il s'agit toujours de procéder au montage de produits en série, de les entretenir, de les réparer, en adaptant ces produits industriels aux besoins particuliers. L'électricien, le spécialiste de la radio, l'installateur, le mécanicien sur machines agricoles, ainsi que de nombreux autres artisans, trouvent là une nouvelle base pour leur existence.

Si toutes les observations faites jusqu'ici sont exactes, l'industrie aura toujours davantage besoin d'entreprises artisanales pour résoudre les problèmes industriels

de l'écoulement des produits. C'est ainsi, par exemple, que l'industrie chimique a commencé récemment à intéresser de façon concrète les tailleurs, engagés dans une concurrence très âpre avec l'industrie textile, à travailler les étoffes synthétiques dans la confection de vêtements sur mesure. La seule raison de cette action est que les tailleurs représentent une possibilité intéressante pour l'écoulement des étoffes synthétiques; alors que jusqu'à présent ceux-ci ont toujours donné la préférence aux étoffes de laine pour la confection du costume traditionnel fait sur mesures et qu'ils étaient les « opinion's leader » de toutes les préventions contre les nouvelles étoffes. On peut soutenir que si les tailleurs savent entreprendre les efforts nécessaires pour rationaliser radicalement leur travail, ils auront là une nouvelle chance d'avenir. Les efforts faits dans ce sens sont encourageants, mais, à la déception des experts, ils restent trop limités.

La découverte de l'artisanat comme partenaire de l'industrie en vue de trouver une solution aux problèmes de l'écoulement des produits, est de date encore récente. Quant à l'efficacité de cette collaboration, les opinions sont de nos jours encore fort divergentes. Dans les secteurs où l'on préfère créer des organisations propres de service aux clients, au lieu de confier ce travail aux artisans, on avance fréquemment les arguments suivants : d'abord, les artisans ne peuvent pas se spécialiser sur un produit industriel, comme par exemple, les potagers électriques, les machines à laver, les boilers. Cette spécialisation diminuerait leurs capacités de concurrence avec le commerce de détail, autant que la rentabilité de leur entreprise, et d'ailleurs, le réseau d'artisans ne suffirait pas. Au reste, les artisans ne savent pas vendre les produits de leur propre travail, ni les marchandises qui font partie de leur secteur artisanal. — Et à cela s'ajoute la principale objection : l'artisanat n'est pas suffisamment efficient; les dépenses accusent une disproportion si considérable par rapports aux résultats obtenus, que le service des clients par l'intermédiaire de l'artisanat coûterait très souvent trop cher et mettrait obstacle à l'écoulement des produits plutôt qu'il ne le favoriserait.

Si l'on analyse cette question de façon obvie, force est bien de constater qu'à des titres divers, moins l'artisan dispose d'autonomie, plus sa collaboration avec l'industrie est facile; plus son autonomie est large, plus la liaison entre les entreprises industrielles de production et les entreprises artisanales de service au client est improductive. Il apparaît, en fait, que l'artisan traditionaliste, aspirant encore à garder son autonomie, ne manifeste que trop peu d'emprassement à se soumettre aux principes d'un mode de travail industriel dans lequel l'organisation du travail et la confrontation des dépenses avec les résultats obtenus sont des lois inéluctables.

Bien que l'artisanat se soit en grande partie tourné vers des prestations de service parce qu'il trouvait là de nombreuses chances pour certains de ses secteurs d'activité, il ne doit cependant pas oublier qu'il lui reste encore de nombreuses possibilités d'activités productrices. Pour autant qu'il s'agit de livraisons à l'industrie, la rationalisation demeure pour lui une condition impérieuse; de telles entreprises artisanales ne seront pas prises en considération par l'industrie, si elles n'utilisent pas des méthodes de production et d'organisation imitées de celle-ci. Mais, lorsqu'il s'agit de prestations autonomes, ces petites entreprises se trouvent souvent en mauvaise posture. La concurrence, à la vérité, joue un certain rôle pour que les dépenses et la production soient équilibrées, et lorsqu'il s'agit de tâches faciles, ceci réussit de manière assez satisfaisante. Mais plus les tâches deviennent compliquées, plus la disproportion se manifeste. En pareilles circonstances, l'autonomie est tellement défavorable, que de nouvelles formes prennent naissance par elles-mêmes. C'est un fait qu'il faut observer avec attention.

Deux exemples éclaireront ces affirmations :

Dans le cadre du réarmement de la nouvelle armée allemande, les artisans désiraient que l'on tienne compte d'eux. Afin de pouvoir travailler à égalité avec la concurrence des prix imposés par l'industrie, ils se sont associés en coopératives de production. La tâche de celles-ci était de se préoccuper des commandes, d'organiser rationnellement la fabrication des vêtements ou du mobilier, de contrôler les produits et d'accomplir les tâches imposées par les règlements de comptes. Cela signifie que, dans ce cas, l'organisation industrielle a été assumée et que l'autonomie de chacun a été réduite à un minimum. C'est ainsi que des coopératives d'artisans ont pris naissance, ne se distinguant des institutions socialistes qu'en un seul point, mais en un point d'importance capitale qui engage une question de principe : elles s'organisent sur une base absolument libre et privée. Il ne faut donc pas s'étonner que de nombreuses oppositions se soient manifestées contre pareilles organisations coopératives d'artisans. On émit des craintes au sujet de l'individualité de l'artisan, de son autonomie, de sa place dans la société. Dans une petite ville d'Allemagne méridionale, les serruriers avaient décidé récemment de s'associer en une coopérative. Ils avaient déjà expérimenté avec succès le principe du travail en commun. A la satisfaction générale ils avaient résolu en commun des tâches en vue de travaux dans une grande entreprise industrielle et lors de constructions importantes. Cette collaboration assez lâche, ils eurent l'intention de l'ériger en institution parce que l'un d'entre eux voulait se porter candidat lors d'élections au parlement. Or, à lui seul il ne pouvait poser cette candidature, sans se mettre dans l'obligation d'engager quelqu'un pour le remplacer; cependant l'entreprise ne possédait pas les ressources nécessaires pour faire face à ce projet. Les serruriers se mirent donc d'accord pour pratiquer une répartition du travail, au terme de laquelle l'un ferait le commerçant, l'autre l'organisateur du travail, le troisième le technicien, tandis que le quatrième ferait de la politique dans la capitale. Comme forme juridique, on pensait pour commencer à une communauté de travail, qui pourrait dans la suite devenir une société à responsabilité limitée ou une société en commandite. Mais ce dessein ne se réalisa pas à cause des critiques qui furent adressées à ces artisans; on accusait leur coopération de porter des traits bolchévistes. C'est ainsi que la candidature d'un représentant des classes moyennes, très capable et à l'esprit politique ouvert, et qui aurait probablement joué un rôle important au parlement, aussi bien en faveur de ses concitoyens que des classes moyennes, ne put être présentée.

En réalité, le reproche qui dénonce pareilles coopérations comme étant des évolutions socialistes nocives, est absolument infondé. Dans cet ordre d'idées, il est opportun de rappeler qu'il existait en Allemagne, particulièrement dans l'agriculture, des systèmes coopératifs très étendus, alors que le marxisme avait encore à peine vu le jour. Des coopératives d'achat jouent depuis longtemps un rôle important dans l'artisanat, même si elles sont limitées à des tâches partielles. Il semble qu'il y ait là une possibilité de développer cette idée et de l'utiliser en vue de faciliter aux artisans l'adaptation au mode de travail industriel, basé sur une répartition poussée des tâches, afin que ces artisans puissent à l'avenir continuer à se vouer à la production, tout en assurant le service aux clients. On peut même songer à des corporations aussi bien dans le sens horizontal que dans le sens vertical. Pour la fabrication d'uniformes, les tailleurs s'arrangeraient entre eux. Lors de commandes pour des constructions importantes, on pourrait unir en des communautés de travail des menuisiers, des ébénistes, des électriciens, des ferblantiers, etc.; ceci du reste se fait depuis longtemps, mais pas toujours avec tout l'effet désirable.

Il importe de relever ici un état de fait déplorable, qui a conduit à une tension continuelle entre l'artisan et le client, son partenaire habituel. Lorsque celui-ci doit faire effectuer une petite réparation dans son ménage, il éprouve de la difficulté à trouver un artisan apte à ce travail; et la réparation effectuée, il se plaint après coup du montant de la facture. Mais pour un artisan, les petites réparations sont des choses fort ennuyeuses. Pour poser un joint qui ne coûte que quelques centimes et faire qu'un robinet d'eau ferme à nouveau hermétiquement, il devra souvent s'employer à des préparations minutieuses et parcourir une longue distance; les frais qui en résulteront doivent nécessairement être calculés dans la facture, si bien que le montant, aux yeux du client, ne sera nullement en proportion avec la commande.

Il est possible de trouver des solutions faciles, et qui sont d'ailleurs déjà appliquées. Il est en effet des artisans qui ont pris l'habitude de dire à l'avance ce que telle réparation coûtera, et qui, en cas de nécessité, recommandent au client de venir chez eux afin qu'ils puissent lui expliquer comment il peut lui-même faire la réparation. Si des entreprises de services aux clients se sont spécialisées dans les petites réparations, un mouvement existe aussi dont la devise pourrait être « Fais-le toi-même »; l'idée n'est pas mauvaise : elle encourage les hommes vivant dans un monde industrialisé à ne pas perdre le contact avec les objets qui les entourent. Cultiver son jardin, réparer un robinet d'eau, coller soi-même une table, changer une serrure, ce sont là des actes de dextérité, qui, s'ajoutant aux nombreuses habitudes déjà acquises du bricolage, peuvent contribuer non seulement à occuper celui qui est gâté par son appartenance à la société industrielle, mais également à lui révéler des aspects précieux de certaines réalités.

Tout bien considéré, on peut penser que l'artisanat trouvera encore sa place même dans les nouvelles conditions de notre vie économique et sociale, mais cette place revêtira un aspect différent de celui qu'elle avait jusqu'ici. Cette place, l'artisan la trouvera soit en se consacrant au service des clients et en étroite collaboration avec l'industrie, soit en réalisant coopérativement, à l'exemple de l'industrie, des tâches de production. Tout cela limite sans doute l'autonomie qui, dans le passé, était de règle, mais permet en même temps d'assurer l'existence de tous les artisanats, qui ont encore à notre époque leur raison d'être.

Les chances du petit commerçant face au marché industriel

L'évolution dans le secteur du petit commerce se déroule d'une manière semblable, tout en étant, sous de nombreux rapports, plus significative. Le petit commerce se trouve placé en face d'une tâche qui acquerra une signification d'importance vitale dans un proche avenir. Du moment que nous passons de l'ère de la production à celle de la consommation et que les problèmes de l'écoulement des produits industriels passent au premier plan, la question se pose inévitablement de posséder des organismes nécessaires pour assurer les débouchés. Ces organismes devront être capables de répartir parmi les consommateurs la masse des biens de consommation et d'usage de la production industrielle. C'est un effort à faire qui est indispensable et inévitable. Pour l'effectuer, il faut d'emblée se persuader qu'il doit être réalisé dans un style industriel. Le mode de vente doit correspondre à la devise de la production industrielle : « Davantage, Mieux, Plus rapidement, Meilleur marché ». Une vente absorbant les avantages acquis par la productivité industrielle ne sera plus tolérée. Au contraire, l'activité du commerce de détail doit être assez efficiente pour contribuer à élever le revenu réel des consommateurs et les mettre en état d'acheter le surplus qui a été produit.

Je concède que l'abondance énorme de biens, qui ne cesse d'augmenter, nous a fait un cadeau bien embarrassant par les problèmes nombreux et graves qu'elle nous pose dans les ordres social et moral. Les avantages semblent tout d'abord ne pas compenser les préjudices qui en résultent pour la dignité de l'homme et sa tenue morale. A la vérité, au moyen de l'abondance des biens ouverts à tous, on est manifestement parvenu à dominer les violentes oppositions sociales qui s'exprimaient par la terrible lutte des classes; mais nous les avons échangées contre de nouvelles situations, très alarmantes, qui nous causent beaucoup de soucis et que nous ne pouvons éloigner, incapables que nous sommes d'échapper à l'évolution; il nous reste un devoir : rendre cette abondance de biens féconde pour l'homme.

Dans les circonstances actuelles, c'est un devoir qui s'impose au commerçant de détail des classes moyennes, que de chercher les nouveaux moyens de rendre la vente plus profitable à ses clients. Concrètement, ceci signifie qu'il doit éviter toutes pertes économiques causées par les retards, accélérer l'écoulement des marchandises, augmenter le chiffre des ventes et diminuer le prix des marchandises. Si l'industrie, comme on l'a justement affirmé, produit grâce à l'organisation, le petit commerçant doit vendre par le truchement de l'organisation. Comment cela peut-il se faire ? L'exemple en a été donné depuis longtemps par les grandes entreprises de vente au détail. Dans l'ardeur de la lutte, le petit commerçant a négligé la considération de ce fait, et cela a tourné à ses dépens.

Tout récemment encore, il mettait tous ses efforts dans une lutte politique contre les coopératives de consommation, les grands magasins et les exploitations à succursales multiples et, leur reprochant d'être des formes « capitalistes » ou « socialistes » du commerce, il combattait ces formes inédites de commerce. Cette lutte n'a cependant pas été sans résultats. Le commerce de détail des classes moyennes est parvenu en Allemagne, au temps de la dictature nationale-socialiste, à toucher profondément ces formes spéciales et honnies du commerce. Toute expansion leur était strictement interdite, et leur liquidation était une chose décidée. Mais pour le petit commerçant, ce triomphe a été coûteux, car la suppression de la concurrence a eu finalement comme seul effet de le dispenser de la nécessité d'adopter une nouvelle technique de la vente.

Ce ne fut qu'après le rétablissement de conditions normales que le commerce de détail a commencé, sous la pression de la concurrence des grands magasins de vente au détail — ceux-ci s'étant rapidement relevés avaient vigoureusement comblé leur retard — à s'apercevoir que l'adaptation aux conditions modernes de vente était inévitable. Les différentes branches ont été diversement touchées par cette évolution. Mais partout on peut constater que la forme « industrielle » du débit se répand.

En même temps, force est de se rendre compte que dans ce cas aussi, au fur et à mesure de l'évolution, l'autonomie de l'homme indépendant devient de plus en plus limitée par le régime des corporations. Le commerce de denrées alimentaires en est l'exemple le plus frappant.

Le développement du commerce de détail en denrées alimentaires a très tôt créé des coopératives d'achat, dont la tâche était d'imiter un mode de faire avantageux des grands magasins : celui de l'achat en grandes quantités, et directement au producteur, pour bénéficier de baisses de prix correspondantes. Tout récemment cependant on s'est aperçu que si les achats en gros étaient un facteur réel du commerce, ils n'en étaient de loin pas le facteur le plus important. On a découvert qu'une direction rationnelle de l'entreprise dans son ensemble était indispensable pour se maintenir face à la concurrence. Cette prise de conscience a eu des conséquences :

on a commencé à mesurer et à calculer les résultats obtenus dans le commerce, en examinant si les facteurs à l'œuvre dans l'entreprise, tels que le travail, la capacité des locaux et les investissements, étaient utilisés au mieux. On s'est préoccupé des questions de savoir : Quelle quantité de marchandises une personne affectée à la vente peut-elle écouler dans un temps donné ? Quel chiffre d'affaires peut être réalisé sur l'espace d'un mètre carré ? Combien de fois le stock en magasin peut-il être renouvelé dans tel espace de temps ?

Pour le secteur des vivres et des denrées alimentaires, par exemple, l'Institut de recherches commerciales de Cologne étudie des questions de ce genre; les enquêtes comparatives ont eu pour résultat de couronner de succès les efforts accomplis en vue de rendre le commerçant de détail indépendant tout à fait apte à soutenir la concurrence.

Nous avons déjà mentionné les coopératives d'achat. Elles se développent maintenant bien au-delà de leur cadre originel, en ce sens qu'elles prennent en charge, au service de leurs membres, des tâches toujours nouvelles. Elles donnent des conseils et collaborent à l'installation et à l'organisation de magasins à rendement élevé, sans se préoccuper de savoir s'il s'agit d'un commerce où le service s'effectue selon les formes traditionnelles, ou sous forme d'un « self-service ». (Les commerces de cette seconde sorte, d'après l'état de nos connaissances, mettent en relations effectives et d'une manière surprenante les frais, le chiffre d'affaires et la rapidité d'écoulement.) Les coopératives d'achat donnent en outre des indications nécessaires pour la composition d'assortiments appropriés qui favorisent la vente. Elles donnent des conseils après avoir mis en lumière l'état économique de l'entreprise et contrôlé les réalisations commerciales de leurs membres; elles fournissent à leurs clients de nombreux moyens de propagande et des connaissances touchant la psychologie de la vente.

Si l'on considère de tels efforts à la lumière du principe qui les anime, ces coopératives d'achat doivent être considérées comme une forme modifiée des grandes entreprises. Juridiquement elles sont une association de commerçants indépendants, et socialement elles mettent en œuvre le principe de la coopération. Sous quelque point de vue qu'on les considère, un fait est à constater : certaines tâches et certaines compétences sont cédées à des organes supérieurs, auxquels on confère également un droit de contrôle, afin qu'un seul membre ne nuise pas aux intérêts et aux efforts de tous les autres. De cette façon, l'indépendance de chaque commerçant, qui — après un choix sévère — entre librement dans la coopérative, est limitée, et à la vérité, il faut bien le dire, d'une manière qui s'accroît sans cesse. Mais en même temps ses possibilités sont multipliées. De toute façon, il ne serait pas en état de remplir en connaissance de cause toutes les obligations qui s'imposent à lui, et qui, à notre époque, font partie des tâches d'un détaillant avisé: il doit prendre ses dispositions pour acheter lorsque le marché intérieur ou extérieur est favorable, il doit connaître les marchandises, le choix des assortiments, l'organisation du magasin, le contrôle des résultats par des comparaisons entre diverses entreprises, la propagande, la psychologie de la vente, le règlement des comptes, les lois fiscales souvent compliquées, et d'autres éléments encore. Les grandes entreprises font accomplir ces tâches par leurs différents spécialistes qui, dans leur secteur, sont bien supérieurs à chaque détaillant. En s'organisant coopérativement, un très grand nombre de commerçants indépendants ont la possibilité d'exercer ces fonctions de leur profession par le truchement des organisations centrales.

D'une façon tout à fait semblable, bien que juridiquement différente, un autre système de collaboration se développe avec une rapidité extraordinaire :

c'est le système des « voluntary chains ». L'initiative en revient au commerce de gros qui, comme le commerce de détail, s'est soumis à une transformation complète de ses structures en les adaptant aux lois du calcul industriel. Quelques commerçants de gros ou des groupes de commerçants de gros réunissent autour d'eux un certain nombre de détaillants et leur offrent en principe les mêmes avantages que les coopératives attribuent à leurs membres. Le système de filiales qui en résulte se révèle, dans ce cas aussi, très productif, par le fait qu'il est organisé conformément aux principes des grandes entreprises, et sauvegarde en même temps l'indépendance dans une mesure très appréciable.

Ces systèmes de coopération se développent avec vigueur dans le commerce des denrées alimentaires; preuve en est la part que ces différents genres d'exploitation ont prise sur le marché. C'est ainsi qu'en 1956, les commerces de gros faisaient le 22 % du chiffre d'affaires total de l'Allemagne, les « voluntary chains » le 30 %, les membres de coopératives d'achat le 22 %; tandis que la part des détaillants sans lien avec des organisations coopératives atteignait à peine le 26 %.

De cette évolution, on peut tirer les conclusions suivantes : là où le rattachement à des organismes coopératifs n'est pas possible, et là où la formation théorique et pratique des commerçants n'obtient pas un standard élevé, dans les cas donc où une gestion d'entreprise énergiquement systématisée et appliquant les méthodes scientifique ne réussit pas à adapter les résultats de l'exploitation commerciale indépendante, à un rendement « industriel », la concurrence épurera inexorablement le champ de l'activité commerciale.

L'intégration de la paysannerie dans l'ordre économique industriel

Ce sont les problèmes de l'adaptation de la paysannerie aux conditions d'une économie et d'une société industrielles qui trouveront le plus difficilement leur solution; la raison en est le conservatisme particulièrement fort chez les paysans. Ceci aggrave directement leurs traditionnelles négligences, qui ont eu pour résultat d'empêcher, tant dans un passé lointain que dans un passé tout proche, l'opposition entre la ville et la campagne de s'atténuer. Très peu de pays européens font exception à cette règle.

L'inégalité inquiétante existant entre la ville et la campagne, qui transforme en désavantages les éléments positifs de la mentalité fondamentalement conservatrice de la campagne, a deux causes principales.

1. L'opposition entre la ville et la campagne disparaît sous l'action des moyens modernes de transport et de diffusion, ce qui produit nécessairement au village une grande confusion. Le contraste entre une société industrielle en progrès et un ordre social figé, puisant ses racines profondes dans le XIXe siècle, cause un sentiment d'infériorité devant les résultats déficients obtenus dans le domaine économique et social. C'est pour échapper à ce sentiment que de nombreux paysans ne voient qu'une solution : s'évader de leur milieu.

Pour empêcher cette désertion de la campagne, deux moyens se présentent qui se complètent l'un l'autre : l'ajustement du niveau de formation de la campagne aux exigences de formation qui s'imposent dans la société industrielle, et l'intégration économique du village dans l'ordre économique industriel.

L'exemple donné par l'agriculture danoise prouve à l'évidence l'importance que revêt le développement de tout un système de formation professionnelle. Comme on le sait, l'école populaire supérieure est devenue, au cours de la première moitié du XIX^e siècle, un idéal pour la population agricole. Cette action eut pour effet d'amener le paysan danois, grâce aux efforts consentis en vue de sa formation, à cette prise de conscience économique et sociale qui lui permet, de nos jours, de résoudre au mieux les problèmes concernant l'économie de son entreprise. Loin de vivre en marge des développements qui se produisaient, il y a participé et il les a faits siens par sa collaboration. Toutes les connaissances modernes, les institutions et les expériences, il a été en mesure de les appliquer immédiatement à son profit.

2. Un autre aspect du dilemme agricole, qui a partiellement pour cause l'absence d'une culture suffisante et d'une formation de la conscience sociale, consiste dans le problème des structures du village et de l'entreprise agricole. Ce sujet est trop vaste pour être traité ici dans tous ses détails. Bornons-nous donc aux questions de l'économie d'entreprise. C'est, parmi plusieurs autres, l'un des problèmes qui doit trouver sa solution, si l'on veut que disparaisse la disproportion économique et sociale entre l'industrie et l'agriculture. Le principe du mode industriel de production, dont l'expression pourrait être : « Davantage, Mieux, Plus vite, Meilleur marché », peut également s'appliquer à l'agriculture, malgré la dépendance où celle-ci se trouve par rapport aux circonstances de climat et de temps ; mais il faut dans ce but que les conditions nécessaires à une organisation rationnelle soient adoptées. Il s'agit, d'une part, de la cohésion des terres à cultiver ; ceci implique le souhait de voir l'exploitation située au milieu du domaine ; on épargnerait ainsi de gros frais de transport. Pour créer pareilles conditions, il est nécessaire de procéder rapidement et énergiquement au remaniement parcellaire. Celui-ci se heurte, en Allemagne, à l'opposition des paysans qui n'en voient pas l'utilité, à la complication de la procédure à suivre, et au manque de moyens matériels. Une fois les terres rassemblées, l'exploitation devra être organisée de façon telle que l'exécution du travail puisse être continue et technisée, épargnant ainsi le plus possible l'emploi de personnel humain, et économisant les forces de celui-ci. Dans les exploitations telles qu'elles existent habituellement de nos jours, situées au milieu du village, ceci n'est pas possible. En d'autres termes, simultanément avec le remaniement parcellaire, les exploitations auront à être séparées de l'entassement du village et être construites, conformément aux exigences techniques du travail et même de l'hygiène, au milieu du domaine.

Un nombre important de cas peuvent déjà être étudiés sous l'angle de l'efficacité. Les résultats en sont surprenants et cela non seulement au point de vue de rendement. Là où pareilles exploitations ont été établies, leurs propriétaires acquièrent, en plus de possibilités économiques accrues, un nouveau sentiment de leur existence. Les fils de ces paysans, qui n'auraient pas accepté d'assumer la direction du domaine si les anciennes conditions avaient continué de subsister, ont été enchantés, le changement de structures accompli, de rester sur le domaine. Ils cessent d'envier leurs camarades du même âge, qui travaillent dans l'industrie, pour la bonne raison qu'eux-mêmes travaillent dans les mêmes conditions ; ils exploitent leur terre et vivent — en leur qualité d'héritiers du domaine — dans de meilleures perspectives sociales d'avenir, à même qu'ils sont de développer leur initiative personnelle et leurs capacités propres. En même temps que disparaissent les sentiments d'infériorité, les besoins d'une formation spécialisée et d'une culture générale ne cessent de croître. Il ne faut donc pas s'étonner que de tels exemples aient suscité des désirs ardents d'être imités, d'autant plus que l'Etat donne dans ce but d'importants subsides. Ceux-ci sont assez élevés pour que le changement puisse être effectué sans difficulté. Ils sont attribués dans

le cadre de ce que l'on appelle le « Plan vert » ; quant aux autres prestations, du fait de la pression des associations de défense des intérêts paysans, elles ne constituent en substance que des subventions pures et simples.

La ferme paysanne conduite sur le modèle donné par l'industrie, et dotée de structures orientées vers la productivité, obtient, d'après les expériences faites, trois résultats : diminution de la main-d'œuvre employée sur le domaine, par suite de l'économie du temps perdu sur les chemins, économie encore accentuée dans le cas où les chevaux — voire l'attelage bovin — ont été remplacés par un tracteur ; diminution des efforts corporels par suite de la mise en activité d'une organisation adaptée, de l'application de la technique au travail accompli et de l'intensification de celui-ci ; diminution de la durée moyenne du travail. A tout cela s'ajoute une amélioration appréciable du rendement de la ferme en général. Une autre conséquence est qu'une correcte organisation de l'entreprise développe la faculté de remplacer le travail manuel par un travail de l'intelligence. Au lieu d'efforts demandés à la force musculaire, ce qui requiert une certaine robustesse, c'est l'efficacité de la pénétration intellectuelle réfléchie des données économiques qui sera l'agent de la production ; or ceci n'est rien d'autre, en substance, que le genre de travail appliqué par la production industrielle moderne.

Ces tentatives de révolutionner l'exploitation agricole, encore que couronnées de succès, ne suffisent cependant pas à apporter une solution au problème de la disparité existant entre le travail industriel et le travail agricole. D'autres progrès sont encore à réaliser, pour que le village évolue décidément vers la coopération, améliorant ainsi ses possibilités de formation et ses possibilités culturelles, de même que son efficacité économique. Il existe déjà des indices marquant le sens dans lequel il faut agir. Ce sont les coopératives agricoles qui, de nos jours, s'occupent principalement d'achats, de ventes et de crédits ; elles n'entreprennent cependant que timidement d'autres tâches.

On note pourtant dans ce domaine également des développements et des progrès réalisés dans certains secteurs ; il existe notamment des « Coopératives de vignerons », soit des associations de moyens et petits vignerons, qui s'emploient à la préparation du vin dans des caves aux installations modernes, et sont aptes à résoudre les problèmes les plus délicats de cette préparation, ainsi que des tâches coopératives concernant l'écoulement des produits. Une organisation productive a ainsi vu le jour qui permet une certaine indépendance, tout en surmontant la faiblesse des petites exploitations qui ne seraient pas en mesure de se procurer des moyens techniques modernes, ni de les employer d'une façon rentable. De cette manière, le problème de l'importance de l'exploitation trouve lui-même sa solution, ce qui explique que les petits vignerons n'ont pas disparu, comme cela aurait dû fatalement se produire depuis longtemps. C'est la menace directe contre leur existence qui les a poussés à se servir de méthodes aussi modernes.

Ce même principe devrait être appliqué à la coopération au sein de la communauté villageoise. Seule une action coopérative de plusieurs, ou même de nombreuses exploitations crée les conditions d'organisation et les conditions techniques, pour réaliser le genre de production de la société industrielle, tout en l'adaptant aux conditions propres à l'agriculture. Ce n'est que de cette façon qu'une agriculture efficace, se partageant les tâches, pourra être établie, et qu'elle pourra atteindre, au sens plein du mot, les limites supérieures de sa productivité. Il ne peut plus être question de nos jours d'un agriculteur qui soit suffisamment expert dans tous les secteurs de son activité, qui soit en possession de connaissances et d'expériences suffisantes dans les domaines de la technique, de la chimie, de l'élevage, de la culture,

du travail de la terre, de l'achat, de la vente, de l'organisation du travail, etc., et soit en mesure d'exploiter son domaine selon les principes des sciences économiques. Par suite de leur étendue, les domaines indépendants ne peuvent que dans des cas très rares se procurer des spécialistes de chaque question. Seul, un ensemble de plusieurs domaines, réunis pour un travail commun, pourrait engager ceux-ci à profit. Comme cela ne se réalise pas actuellement d'une manière suffisante, les spécialistes de l'agriculture propres à chacune de ces questions font défaut, quoique en réalité il y aurait assez de chances pour eux et qu'ils pourraient représenter, dans le cadre du village, un élément de culture important.

Le problème du travail en commun devrait donc également trouver sa solution dans ce secteur des classes moyennes, afin d'atteindre à une « étendue optimum des exploitations », sans bouleverser toutes les structures de la propriété foncière. Si l'on n'agit pas, on se trouvera tôt ou tard en face d'évolutions désastreuses qui s'effectueront sous la dure pression d'une concurrence augmentant sans cesse. Toujours est-il que le nombre des exploitations agricoles d'Allemagne occidentale a diminué de 80.000 depuis 1939, et, du fait des circonstances en vigueur, il sera toujours plus difficile de garder au village des jeunes gens capables et ouverts au progrès, pour continuer l'exploitation du domaine.

De nos jours, l'inégalité entre la ville et la campagne est encore très grave. A la ville, le travail manuel est en constante diminution; l'effort musculaire est remplacé par le travail de l'intelligence, de façon que, par suite de mesures d'organisations et de contrôle, la productivité du travail augmente considérablement, et offre tous les avantages matériels qui en résultent à ceux qui participent à ce progrès. Le temps du travail diminue, tandis que le revenu augmente. La semaine de quarante heures est en projet. Les exigences relatives aux congés sont admises et s'étendent toujours davantage. Il est à prévoir que la cybernétique portera ce développement plus loin encore. Aussi bien, les paysans eux-mêmes commencent à chercher une réponse à ces problèmes. Il existe des coopératives pour l'utilisation de machines, des entreprises de services techniques aux clients qui s'occupent de travaux bien définis, du battage des céréales, par exemple. Les premières stations mobiles pour la traite sont entrées en fonction. Ici ou là, on rencontre même le vacher du village; et comme il en a du reste toujours existé, des lieux de stationnement de taureaux. Le principe de la coopération est tracé dans ses grandes lignes, mais les nouvelles formes possibles sont insuffisamment mises en œuvre. Si le développement progresse si lentement, avec tant d'hésitations et de difficultés, la raison en est, en plus du manque de prise de conscience, à la politique des subventions, dont l'agriculture jouit dans une mesure si large que des exploitations situées à la limite des possibilités économiques persévèrent, et que d'autres, dont le rendement est médiocre ou à peine rentable, en reçoivent un regain de vie. Il est par conséquent nécessaire de dire franchement que les subventions, dans la lutte imposée par la concurrence, sont un mauvais remède. Ce dont l'agriculture a vraiment besoin, c'est d'aides qui lui permettent d'effectuer son alignement sur une productivité qui corresponde à la moyenne industrielle. Ce n'est que de cette manière que les problèmes économiques, et surtout les problèmes sociaux du village et de la classe moyenne agricole, trouveront leur solution. Des subventions qui contribuent à maintenir le paysan dans une situation arriérée conduiront rapidement les dernières forces intelligentes, capables et ouvertes, désireuses de leur indépendance, à abandonner les fermes. A la vérité, ceci conduirait également à une industrialisation de l'agriculture, mais cette industrialisation aurait pour conséquence l'anéantissement de la paysannerie; or celle-ci est un important facteur de la stabilité de notre société; ce serait là un progrès qui coûterait par trop cher.

Problèmes particuliers aux professions libérales

Outre l'important groupement des classes moyennes indépendantes, il faut encore tenir compte du secteur des professions libérales. Elles ont leur importance relativement au problème général et doivent être considérées dans le cadre de cet exposé. Leurs préoccupations sont d'ordre multiple et ont des causes diverses. Tel groupe de professions libérales qui augmente sans cesse en nombre et en diversité, est en dépendance étroite par rapport à la société industrielle; ainsi les conseillers de propagande, les conseillers économiques et financiers, les conseillers pour les « Public Relations », les avocats spécialisés dans les questions économiques et les questions de brevets, etc. Il s'agit dans tous ces cas de services très précis et très particuliers, dont l'économie industrielle ne peut se dispenser. Certaines tendances à en faire des chargés de fonctions spéciales au sein des entreprises, à les y engager à ce titre peuvent se rencontrer; mais il semble bien que l'idée se répande qu'un collaborateur libre et indépendant, immunisé contre toute illusion sur l'entreprise, venant toutefois de dehors comme conseiller, ne soit nullement superflu. Ce groupe ne pose pas véritablement de problèmes matériels; des problèmes sociaux se posent tout au plus du fait que ce groupe se développe toujours davantage et que le nombre des services qui lui sont demandés augmente parallèlement. A l'intérieur de ce groupe se révèlent certaines formes de travail en équipe et de coopération; par exemple, certains spécialistes du secteur de la propagande s'unissent, et des associations d'avocats se forment. Cela signifie que, dans ce domaine également, le principe d'une œuvre collective prend corps, qui permet une répartition du travail dans le sens de réalisations toujours plus favorables et plus nombreuses. En général, on relève, en ce domaine, une progression appréciable du nombre des indépendants. Il est intéressant de remarquer que ce sont surtout des apports intellectuels qui entrent en jeu, et non des activités productives au sens strict du terme; ceci est caractéristique du développement de la société industrielle, qui de soi s'efforce de favoriser l'activité intellectuelle, et de réduire les fatigues corporelles.

Des problèmes infiniment plus difficiles se posent à propos d'autres groupes, notamment celui des médecins. La raison de leur situation matérielle et sociale souvent très insatisfaisante ne provient pas de leur trop grand nombre. C'est dans le système des caisses-maladie obligatoires, impossibles à supprimer, dans une société industrielle, que gît le mal. Leur désir d'augmenter leur rentabilité les pousse à tenter de transformer la profession libre du médecin en une activité d'employé, ce qui ne serait profitable ni aux médecins eux-mêmes, ni aux malades, et ne saurait correspondre à des structures sociales bien pensées. Sans procéder à des réformes profondes, plusieurs solutions à ce problème s'avèrent possibles. En fait, il n'est pas nécessaire dans ce cas d'effectuer des changements de structures, ni même des adaptations aussi importantes que celles qui s'imposent aux autres secteurs des classes moyennes.

Si l'on exclut d'emblée la solution du médecin engagé par l'Etat, qui ne s'impose raisonnablement que pour un petit nombre de services de la santé publique et d'industries, il faut rechercher de quelle manière les caisses-maladie obligatoires et les médecins indépendants peuvent établir, pour le bien des malades, une collaboration appropriée et acceptable pour les deux parties. Certaines propositions concrètes ont été faites dans ce sens; elles ne touchent pas à de véritables problèmes de structure pour l'intégration du médecin dans la société industrielle.

A cet égard, on peut relever quelques tentatives dignes d'intérêt, en vue de rendre les prestations médicales plus efficaces, par des formations d'équipes de médecins

spécialistes. Ce serait une nouvelle forme de la pratique médicale basée sur la répartition du travail, à l'exemple de l'organisation d'un hôpital moderne. Le malade y est examiné par un spécialiste du diagnostic et transmis ensuite à un ou plusieurs spécialistes à l'intérieur d'une même division, qui dispose de tous les appareils nécessaires aux diagnostics et à la thérapeutique, ainsi que de l'administration commune; tout cela réuni peut élever d'une façon appréciable l'efficacité et la rentabilité de l'équipe de médecins. Des caisses privées pour l'établissement des factures médicales sont, dans le domaine des honoraires médicaux, des signes précurseurs d'une telle évolution.

Il est un troisième groupe de travailleurs intellectuels que je suis obligé de laisser en dehors du cadre de mon exposé. Les poètes, les écrivains, les peintres, les sculpteurs, les compositeurs sont, à la vérité, des gens indépendants et libres, mais ils ne recherchent, ni directement, ni indirectement, à participer à la vie économique. Ce ne sont pas des chefs de petites entreprises; ils ne peuvent être qualifiés de membres des classes moyennes, hormis le fait qu'ils exercent leur métier exclusivement comme artisans. Mais dans ce cas, ils ne sont pas de ceux qui travaillent librement dans le domaine de l'esprit. Les problèmes concernant les artistes exigent une solution urgente sur le plan matériel; ils ont une grande importance au point de vue social, mais ils ne peuvent trouver une solution par des mesures, si bonnes fussent-elles, dans le cadre d'une politique en faveur des classes moyennes. Ce groupe n'a également que de faibles possibilités de collaborer, en suivant l'exemple de l'industrie, par la répartition du travail en vue d'augmenter qualitativement et quantitativement sa production. Leurs chances ne reposent que sur leurs réalisations créatrices individuelles, et la tâche de la société est, dans son propre intérêt et pour sa propre dignité, en même temps que pour l'enrichissement de son patrimoine spirituel, de faire en sorte que les forces du domaine immatériel puissent continuer à accomplir leurs tâches.

IV. *Les tâches d'une politique des classes moyennes*

Si l'on veut présenter un résumé des efforts nécessaires à une solution d'avenir pour les classes moyennes, en vue de leur permettre une adaptation suffisante et appropriée aux conditions de l'économie et de la société industrielles, il importe de souligner les tâches suivantes :

1. Il faut susciter une prise de conscience des faits économiques et sociaux à l'intérieur desquels les classes moyennes indépendantes ont à s'affirmer, par l'accomplissement de tâches en partie traditionnelles, en partie nouvelles, ainsi qu'à se maintenir et à se développer.

Pour l'accomplissement de ces tâches, la formation intellectuelle et professionnelle des classes moyennes est à organiser et à intensifier de manière à ce qu'il y ait bientôt des forces disponibles, capables de s'intégrer activement en leur qualité même de membres des classes moyennes, dans le développement de notre économie et de notre société. Pour rendre possible et faciliter cette prise de conscience, il est d'une nécessité urgente d'organiser des recherches concrètes sur les moyens aptes à développer la coopération des entreprises de classe moyenne entre elles et avec des entreprises industrielles. Les résultats de ces recherches prouveront qu'il existe de nombreuses données pratiques, offrant aux classes moyennes le moyen de se sauver elles-mêmes par une adaptation convenable à l'économie industrielle.

2. La discrimination économique est à supprimer partout où des mesures légales inadmissibles traitent avec inégalité les différentes formes d'entreprises. Ceci vise notamment le système fiscal. Le principe de l'égalité en face de la vie et de l'égalité au départ doit être sauvegardé à tout prix.

3. En lieu et place d'une politique de subventions de la part de l'Etat, qui tend à reléguer les classes moyennes au musée des antiquités, il faut qu'une aide vaste, bien considérée et efficace soit développée et accordée, pour permettre aux classes moyennes indépendantes de s'adapter à l'économie de la société industrielle, afin qu'elles puissent prendre en charge et remplir les fonctions qui correspondent à leur nature propre.

Ces tâches qui se répartissent sur les trois domaines : prise de conscience, suppression des discriminations et aide en faveur de l'adaptation, forment le contenu d'un programme, dont l'appellation ne saurait être : « la sauvegarde des classes moyennes » face à la société industrielle, mais bien : « l'intégration des classes moyennes capables de subsister » dans la société industrielle. Le terme de « sauvegarde » risque d'être source de malentendus; il laisse entendre que les classes moyennes sont condamnées à disparaître, qu'elles ne disposent pas d'énergies propres suffisantes, qu'elles ont perdu la raison d'être de leur maintien dans le monde actuel. Le terme « sauvegarde des classes moyennes » causerait des complexes d'infériorité et accréditerait l'opinion qu'il leur suffit, pendant une certaine époque de transition, de jouir de certaines mesures d'assistance, au sens, par exemple, où une « Assurance-vieillesse » peut suffire. L'action à mettre en mouvement a besoin d'éléments positifs au départ. Il faut que l'appellation ne laisse aucun doute sur le besoin que la société industrielle, conçue et structurée comme elle l'est, a des classes moyennes indépendantes, en vue de tâches qu'elles peuvent accomplir d'une manière tout à fait adaptée, même si ce doit être sous de nouvelles formes. La société industrielle et les classes moyennes indépendantes ne sont pas des réalités contradictoires. Les classes moyennes modernes et indépendantes sont, parmi les autres, l'un des partenaires de l'économie et de la société de notre siècle.

HEINZ MÜLLER

LA NOTION D'ENTREPRISE ARTISANALE ET COMMERCIALE DE CLASSE MOYENNE DANS LA STATISTIQUE INTERNATIONALE

Les Pays-Bas

considèrent comme entreprise artisanale de classe moyenne les exploitations employant jusqu'à dix personnes. D'autres éléments de l'artisanat sont, par exemple : une force mécanique allant jusqu'à 10 CV et une direction d'entreprise ne comprenant pas de division commerciale particulière.

Le Danemark

a introduit une liste précise des différentes branches artisanales et industrielles. Pour partager les entreprises qui peuvent être exploitées soit comme artisanat, soit comme industrie, on a fixé à six ouvriers la limite du nombre des personnes employées.

La France

a limité la notion d'artisanat aux entreprises qui emploient cinq personnes, les apprentis et les ouvriers étant compris dans ce chiffre. L'artisanat s'efforce de faire monter ce nombre à dix. L'artisanat occupe actuellement le 32 % du nombre total de ceux qui sont employés dans les industries de transformation.

La Suisse

En Suisse, sous le nom d'« arts et métiers », on comprend l'artisanat proprement dit, le petit commerce, les exploitations hôtelières et celles du tourisme. Environ le 45 % de tous les travailleurs y exercent leur activité. Sont considérées comme entreprises d'« arts et métiers » celles où le travail manuel du propriétaire joue un rôle décisif et celles où toute l'activité productrice peut être surveillée d'un seul coup d'œil et est connue dans tous ses détails par le propriétaire de l'entreprise.

Les Etats-Unis

Les Etats-Unis ont adopté une solution beaucoup plus souple que les pays européens. Celle-ci est contenue dans le rapport sur le *Small Business* (« Meeting the Special Problem of Small Business ») publié en 1947 par le « Committee for Economic Development » (CED) qui avait été chargé de sa rédaction. En vertu de ce rapport, chaque entreprise du *Small Business* doit posséder au moins deux des quatre caractéristiques suivantes :

1. En règle générale, le propriétaire doit être également le chef de l'entreprise.
2. Le capital de l'entreprise est propriété d'une personne ou d'un petit groupe de personnes.
3. L'entreprise ne compte qu'une seule exploitation.
4. L'entreprise est petite en comparaison avec l'entreprise la plus grande de la même branche économique.

C'est à dessein que la notion a été définie de façon générale pour que l'on puisse tenir compte des différences qui existent entre les diverses branches de l'économie. La décision définitive concernant l'appartenance d'une exploitation aux petites ou moyennes entreprises est du ressort des autorités compétentes qui, dans leur jugement, peuvent se référer au nombre des personnes employées et à la valeur du volume des ventes. En vertu de cette pratique, des entreprises comptant jusqu'à 500 employés peuvent rentrer sous la qualification de *Small Business*.

L'Allemagne

Le bloc allemand des classes moyennes (Comité de la Communauté des classes moyennes de l'Union Chrétienne Démocrate) considère comme appartenant aux classes moyennes toutes les entreprises comptant jusqu'à 200 employés.

Petites, moyennes et grandes entreprises de la République Fédérale Allemande en 1950 et en 1939 ¹

Importance des entreprises	Exploitations		Employés	
	1950	1939	1950	1939
Petites entreprises				
1950 : 1 - 19 employés	96,4	97,1	45,8	43,5
1939 : 1 - 20 employés				
Moyennes entreprises				
1950 : 20 - 199 employés	3,3	2,6	27,3	23,6
1939 : 21 - 200 employés				
Grandes entreprises				
1950 : 200 employés et plus	0,3	0,3	26,9	32,9
1939 : 201 employés et plus				
TOTAL	100	100	100	100

HUBERTUS LODEWIJK JANSEN

L'INITIATIVE PERSONNELLE DES CHEFS D'ENTREPRISE DE CLASSE MOYENNE FACE A LA CONCURRENCE DE LA GRANDE ENTREPRISE

L'industrialisation progressive qui se manifeste dans le monde entier comporte nombre de changements dans la structure sociale et économique tant des pays jeunes que des pays anciens. Non seulement elle exige l'adaptation dans bien des domaines; mais elle se fait sentir aussi bien dans les conditions matérielles de la vie des hommes que dans leur position morale. Faut-il dès lors s'étonner qu'elle semble mettre en cause l'existence même des classes moyennes, ce groupement social qui par son activité et son mode de vie conserve tant d'attaches avec les conditions sociales du passé ?

¹ A l'exception des postes, des chemins de fer, des services administratifs des voies navigables et des ports, de l'administration publique, des assurances sociales, des services publics de la santé et des offices vétérinaires.

Définition

Les classes moyennes constituent un groupement social important. Il comprend des milieux très divers, dont les caractéristiques ne coïncident généralement qu'en certains points et de plus, ils sont extrêmement divergents par leurs attributs et leurs intérêts. Chacun de ces milieux a ses problèmes à lui, et c'est à cause de cette absence d'homogénéité que tous les efforts tendant à définir de façon exacte la notion de classes moyennes sont restés jusqu'ici sans résultat.

Il n'y aurait pas grand intérêt à ajouter, dans la présente étude, un nouvel essai de définition exacte. Nos efforts seraient aussi vains que ceux du passé, car quand on parle de classes moyennes, on manipule une notion sociale si complexe qu'il faut dès qu'on veut prononcer des jugements sur elle apporter aussitôt de nombreuses précisions et restrictions.

Ces quelques considérations sur les classes moyennes dans les conditions socio-économiques actuelles se limiteront à l'une des sections seulement de ce qu'on appelle classes moyennes : à savoir aux chefs d'entreprises petites et moyennes, de l'artisanat et du commerce. Ceci dit pour éviter tout malentendu. Nos observations pourront également présenter un certain intérêt pour l'étude d'autres groupes compris sous le vocable collectif de « classes moyennes ». Ces groupes cependant — tels sont les chefs d'exploitations agricoles, les professions libérales, la nouvelle classe moyenne formellement dépendante, etc. — soulèvent des problèmes particuliers qui exigeraient une étude à part. Nous n'y reviendrons pas dans ce qui suit; aussi bien, quand nous disons simplement « classes moyennes », nous entendons parler des artisans indépendants et des négociants de moyenne ou petite entreprise.

L'idée n'est point nouvelle que l'industrialisation de par son essor pourrait éliminer les classes moyennes. On la retrouve dès le début du XIX^e siècle, quand la machine fait son entrée. La révolution industrielle, dont une première phase s'est achevée au cours du siècle dernier, a fait naître finalement la théorie de la concentration progressive, qui lentement mais sûrement ferait absorber les petites unités de la vie économique par les grandes. L'expérience, montrant que la machine en maints endroits remplaçait le travail manuel et ce faisant enrayait l'existence de l'entreprise artisanale fondée sur ce travail manuel, semblait corroborer l'idée de la concentration inévitable. Il n'est point étonnant que les classes moyennes aient été prises de panique aux premiers résultats de la nouvelle évolution. L'artisanat a cru sa ruine prochaine lors de l'introduction de la machine à vapeur; les esprits ne se sont calmés que lorsque, plus tard, les progrès de la technologie offrirent pour l'artisanat lui-même de nouvelles possibilités.

Une situation comparable s'est produite pour l'entreprise moyenne du commerce. L'extension qu'ont prise les grands magasins et les maisons à succursales multiples depuis le début de ce siècle s'est montrée pour les paisibles négociants un danger aussi inquiétant que le fut l'introduction de la machine pour l'artisanat. Là encore on prophétisait la ruine, et la réaction était tout aussi panique. L'artisanat avait revendiqué l'interdiction des machines; le commerce exigea l'interdiction d'établir ou d'agrandir les grands magasins ou les succursales multiples.

Peut-on trouver, dans l'évolution d'autrefois, des indications qui permettent de mieux apprécier les conditions actuelles ? Pour trouver une réponse, il faut préciser quelques points d'histoire.

Aperçu historique

Constatons d'abord que les innovations technologiques, qui ont rendu possible la production en fabrique, ont surtout ouvert des domaines entièrement nouveaux

à l'activité économique. A côté de l'artisanat une activité industrielle tout à fait nouvelle a vu le jour qui ne se substituait point à l'ancienne activité artisanale. La production énergétique, la construction de machines, l'industrie lourde et la production afférente à l'extension des nouveaux moyens de transport en sont des exemples.

Cette nouvelle activité industrielle a probablement privé certaines branches économiques de leur fonction dans la satisfaction des besoins. Il est cependant certain qu'elle a ouvert des possibilités pour de nouvelles branches de la petite entreprise aussi bien dans les secteurs producteurs que distributeurs de l'économie. Ceci d'abord par l'accroissement de la prospérité qu'elle a réalisé et qui a fourni à de grandes couches de la population un pouvoir d'achat qui pouvait s'orienter vers les services des petits entrepreneurs. En outre, cette activité industrielle a offert, et cela surtout à l'artisanat, le moyen de moderniser le travail par l'utilisation d'un équipement de production industrielle. La place que le moteur électrique a conquise dans la petite entreprise en est un exemple bien connu.

Mais il reste également certain que l'essor de la production mécanique a éliminé bon nombre d'entreprises artisanales. Dans la satisfaction des besoins en produits textiles, par exemple, la concurrence entre l'artisanat traditionnel et la nouvelle manufacture industrielle a tôt fait d'enlever tout espoir à l'artisanat. Tel a été le cas pour d'autres branches d'activité; l'artisanat de forme traditionnelle a été partout évincé de la production primaire. Seuls les plus compétents de ses chefs d'entreprise ont sauvé leur existence en s'adonnant eux-mêmes à la production en grand et mécanisée.

Il serait faux d'attribuer aux seuls progrès technologiques les déplacements qui se sont produits à l'intérieur du système producteur. Il s'agit plutôt de l'interaction de nombreux facteurs; le progrès technique n'a été qu'un accélérateur dans la voie de réformes qui se dessinaient depuis fort longtemps. De longue date déjà, la base de l'économie artisanale, ou la production sur commande, avait été remplacée par un nouveau procédé : l'orientation vers le marché. L'accroissement de la population et sa concentration dans les villes, la refonte des anciennes unités politiques en régions plus larges et l'ouverture de nouveaux continents rendaient possible un large développement de la fonction commerciale. C'est le commerce d'abord qui a fait éclater le système fermé des corporations artisanales. C'est dans les régions où les commerçants ont établi leurs comptoirs que la production artisanale a subi la première atteinte et la plus grave. Au début encore comme acheteurs de production artisanale sur commande, ils ont souvent établi la base d'une production industrielle. A côté de l'artisanat et en tournant les règlements des corporations, ils ont organisé et financé l'industrie à domicile. Ils ont créé les premiers ouvriers salariés qui, de leurs maisons en passant par la manufacture, sont finalement venus travailler en usine. Tant pour les produits du pays que pour la transformation des produits amenés d'outre-mer, le commerce a substitué l'usine et la fabrique à l'entreprise artisanale. Rien d'étonnant que ce soit surtout en Angleterre et dans les régions européennes voisines de la haute mer que l'artisanat producteur ait le plus largement disparu. Les conceptions de la liberté répandues par la révolution française ont achevé la destruction des liens institutionnels et traditionnels entre les artisans indépendants, par l'abolition des corporations. Ce n'est que dans les pays de l'Europe centrale que le lien idéologique subsiste. La tradition et l'esprit de corps y forment non seulement la base d'une forte organisation artisanale qu'on ne trouve point en Europe occidentale, mais encore un soutien précieux qui contribue à maintenir en place les chefs d'entreprise indépendants dans un artisanat de nouvelle orientation.

Ce nouvel artisanat ne présente guère de rapports, du point de vue socio-économique, avec l'ancienne économie. Sans doute la qualité professionnelle du chef d'entreprise artisanale reste prépondérante comme par le passé. Mais une autre fonction est devenue presque aussi importante : la production et la prestation de services sur commande ou pour des clients réguliers n'étant plus caractéristiques de l'entreprise artisanale actuelle, son chef est devenu un entrepreneur indépendant, qui oriente l'activité de son entreprise vers le placement sur le marché de ses produits et services. Ceci implique la concurrence avec d'autres entrepreneurs et exige un sens commercial et des capacités d'organisation. L'entreprise artisanale d'aujourd'hui présente donc de tout autres caractéristiques que l'atelier artisanal du passé.

Son champ d'activité a lui-même changé. Il n'est plus le producteur des biens pour la satisfaction des besoins primaires; ce domaine a passé à l'industrie. En revanche, l'artisanat a gagné d'autres champs d'activité. L'application à grande échelle des innovations technologiques exige généralement la production industrielle des machines, des outils et des produits finis. Cette production à grande échelle ne garantit pas par elle-même l'utilisation de ses produits, qui exige un supplément d'opérations. Souvent le produit final, qu'il s'agisse d'une machine, d'un article électrique ou d'une unité de matériaux de construction, doit être installé, adapté aux conditions locales d'emploi, entretenu ou réparé. Pour de nombreux articles, la production industrielle centralisée exige comme complément nécessaire une décentralisation pour l'adaptation aux besoins individuels. Cette activité complémentaire est la tâche typique d'une série de métiers artisanaux. Citons comme exemples l'installation électrique, la forge, la serrurerie, la plomberie, l'optique, la cordonnerie, etc. Dans certaines conditions exceptionnelles l'industrie pourra faire exécuter ce travail complémentaire par des ateliers de service gérés par elle, mais dans la grande majorité des cas, elle a besoin de l'entreprise artisanale bien dirigée et caractérisée par de grandes qualités professionnelles.

L'artisanat moderne cependant ne se borne point à cette forme de travail complémentaire, indispensable à la satisfaction des besoins individualisés. Par son pouvoir d'adaptation à des besoins spécialisés, la petite entreprise, si elle est de bonne qualité professionnelle, offre à la grande industrie les possibilités d'y placer ses commandes pour des travaux partiels.

L'importance même des entreprises industrielles oblige celles-ci à une certaine décentralisation; elles tendent à écarter des productions partielles qui par leur caractère temporaire ou leur genre spécial ne se prêtent pas à une intégration permanente dans la production uniformisée. Ces activités sont de plus en plus absorbées par des entreprises artisanales, non seulement quand il s'agit de performances exceptionnelles exigeant des qualités professionnelles très spéciales, mais encore quand il faut assurer la production de petites séries de pièces rentrant dans la production industrielle proprement dite. Cette activité de l'artisanat comme sous-traitant pour l'industrie se fait de plus en plus importante; elle constitue une production artisanale très variée.

À côté de cette activité complémentaire, il reste finalement pour l'artisanat une large tâche dans le domaine de la production de biens qui exigent des travaux très qualifiés et des services pour les besoins individuels.

Sans doute l'évolution historique a entraîné, par le progrès technologique et socio-économique, des pertes pour l'artisanat. Les entreprises artisanales, détachées d'une économie corporative périmée pour être insérées dans la concurrence du marché, ont vu leurs caractères se modifier. De nombreux débouchés, des possibilités de

production leur ont échappé. Il leur reste cependant dans l'ensemble de la satisfaction des besoins une place extrêmement importante. On peut même parler de rôle indispensable, car précisément la production massive et uniforme exige un finissage pour répondre à la variété presque infinie des besoins individuels. On retrouve ainsi la fonction de l'artisanat dans les conditions modernes de l'économie. Ceci explique pourquoi l'artisanat, tout en modifiant sa structure et ses méthodes, persiste sous forme de petites entreprises orientées, grâce à une direction personnelle et qualifiée, vers des services individuels.

L'évolution dans le commerce de détail

L'analyse que nous venons de faire de l'artisanat nous dispense de nous étendre sur l'histoire de la petite et moyenne entreprise indépendante du commerce de détail. La tâche du commerce est de remédier à l'écart chronologique, topographique et quantitatif qui sépare la production d'un bien de son transfert aux mains du consommateur. En fait, cela signifie que la petite entreprise commerciale, elle aussi, et surtout dans le commerce de détail, était appelée à garder une place importante. Car l'absorption des écarts dont nous venons de parler exige une nouvelle adaptation et une différenciation correspondant à la diversité de la demande du consommateur. Dans tous les cas où la demande est fortement concentrée ou largement uniformisée, la grande entreprise peut se charger de la distribution. Quand la demande est décentralisée ou qu'elle se présente sous des formes très variées, la petite entreprise y trouve son domaine naturel. L'affinage dans la distribution, l'adaptation spécialisée et qualifiée pour répondre aux désirs individuels des consommateurs sont restés jusqu'ici la tâche de la petite entreprise indépendante. Pour le commerce de détail on note les mêmes déplacements que ceux constatés dans l'artisanat. Le produit normalisé qui est devenu un article d'usage quotidien et indispensable pour la grande masse des consommateurs a été pour une bonne part, tant en ce qui concerne la production que la distribution, soustrait à la petite entreprise. Celle-ci a donc perdu une partie de son ancien domaine. Mais c'est précisément la production et la vente en série qui ont permis pour une part au consommateur de réaliser des économies et qui ont libéré son pouvoir d'achat, lui permettant ainsi de satisfaire des besoins plus individuels. Par là, de nouvelles possibilités se sont offertes aux petits magasins spécialisés.

Un autre fait se présente parallèlement à celui que nous avons constaté pour l'artisanat. De grandes entreprises ont lancé dans le commerce de détail des articles tout à fait nouveaux dans des secteurs restés jusque-là généralement auto-producteurs. Les grands magasins de vêtement, par exemple, collaborant avec l'industrie, ont créé de nouvelles possibilités pour les petites entreprises qu'elles-mêmes n'auraient jamais été capables de réaliser. En pareils cas celles-ci n'ont pas été supplantées par les grandes.

Pourtant le commerce de détail des classes moyennes se trouve devant une difficulté qui n'existe pas au même degré pour l'artisanat. C'est que la grande entreprise peut, sous certaines conditions, accaparer dans la distribution les avantages des magasins de classe moyenne; elle se sert de petites unités tout en conservant les avantages de la grande entreprise. Si, en effet, pour certains articles plus ou moins uniformes, la demande peut se présenter de façon concentrée, elle peut également être concentrée par l'entreprise distributrice. La grande entreprise qui organise ses ventes par de multiples petites succursales, peut facilement s'adapter à la demande décentralisée, tandis que les achats ou la production restent centralisés. Les succursales vont à la recherche du client, puis groupent la demande pour un approvisionnement

ment fortement centralisé; ils obtiennent ainsi dans la concurrence des avantages sur les petites entreprises indépendantes et isolées. Les classes moyennes risquent donc plus facilement que l'artisanat d'être éliminées du commerce de détail, surtout dans le secteur de la vente d'articles standardisés. Ces articles, de fait, n'exigent aucune transformation à la vente et ne demandent point de connaissances spéciales de la part du vendeur.

La raison d'être économique des entreprises de classe moyenne actuelles

En réalité, cependant, malgré les prédictions pessimistes, l'évolution de l'industrie n'a point éliminé les classes moyennes. Elle a créé de grandes entreprises de production et de distribution qui continuent à se développer. Mais les classes moyennes de leur côté se développent toujours. Il est des entreprises qui disparaissent, certaines branches ont été soustraites à l'artisanat et au commerce, mais c'est à un déplacement plutôt qu'à une élimination qu'on assiste. Cela s'explique par le fait que les classes moyennes conservent des attributions qui économiquement justifient l'existence de la petite entreprise. Faut-il dès lors parler d'une « loi de la permanence de l'existence des entreprises de production moyennes indépendantes » ? Quand on regarde la chose en gros, la réponse paraît en effet positive, mais un examen plus profond amène à formuler des réserves. La structure des classes moyennes reste mobile. Que les classes moyennes persistent, c'est un fait évident jusqu'ici, mais cela ne veut pas dire que toute la branche d'activité des classes moyennes reste en place et encore moins que toute entreprise moyenne conserve son rang.

A vrai dire, la phase nouvelle de l'évolution industrielle à laquelle nous assistons ne donne pas à penser que les classes moyennes soient vouées à disparaître. Il leur reste toujours une fonction importante dans l'économie. Nous avons vu que cette fonction se trouve dans l'adaptation idoine de la production et de la distribution pour les conformer à la multiplicité des besoins humains. Or, l'importance de cette tâche va plutôt en s'accroissant. Plus la prospérité se développe, plus il y a de marge pour la satisfaction des besoins individuels, plus il y a de possibilités pour le service individualisé et qualifié apte à répondre à ces desirs. Le danger pour le maintien des classes moyennes réside moins dans l'industrialisation continue du processus économique que dans la limitation de la liberté de consommer imposée par des mesures restrictives ou par un fléchissement de la prospérité. Il n'y a cependant guère de souci à se faire concernant ce dernier point. L'expansion progressive de la vie économique augmentera les possibilités d'améliorer les niveaux de vie de secteurs toujours plus larges de la population. Le raccourcissement des heures de travail soulève déjà le problème des loisirs, et ces loisirs offrent à leur tour de grandes possibilités économiques. On pourra les orienter vers nombre d'articles qui demandent des services de desirs individuels. Entrer dans le détail de ces possibilités d'avenir pour l'entrepreneur orienté vers le service individuel nous mènerait trop loin. Nous nous contentons de mentionner ce point; car il offre des perspectives favorables qu'il ne faut pas oublier quand on examine l'avenir des classes moyennes.

Par l'historique précédent nous sommes donc en mesure de prévoir que les classes moyennes continueront à remplir une fonction importante dans l'économie, à condition que la classe moyenne reste libre. Le sort du chef d'entreprise des classes moyennes est remis entre ses propres mains. La justification de la persistance de son entreprise et sa prospérité ne seront pas assurées par la simple appartenance du propriétaire à telle classe sociale déterminée, mais par l'accomplissement rationnel de sa fonction économique. Sur ce point maintes idées dangereuses subsistent, aboutissant à la revendication d'une protection spéciale pour les classes moyennes, sous prétexte que

du point de vue social il importe de maintenir un facteur d'équilibre entre capital et travail. Laissant de côté les tendances évidentes à atténuer la vieille opposition du capital et du travail, il reste à savoir si c'est précisément au chef d'entreprise des classes moyennes à constituer ce facteur d'équilibre. Les nouvelles classes moyennes, formellement dépendantes mais matériellement souvent à peu près aussi indépendantes que les classes moyennes patronales, ne pourraient-elles pas tout aussi bien prendre cette position d'intermédiaire ? Beaucoup de nos contemporains nous semblent trop traditionnels, insuffisamment tournés vers la réalité des rapports sociaux, lesquels se trouvent être tout aussi mouvants que l'organisation de la vie économique. Ces traditionalistes commettent encore une erreur plus grave en considérant les classes moyennes patronales — le petit commerce et l'artisanat — comme entité à part dans la vie économique, un secteur réservé, plus ou moins protégé par l'Etat, et qui pourrait, par sa propre énergie et par ses propres règlements, garantir sa prospérité. C'est méconnaître la réalité. L'industrie et les classes moyennes ne travaillent pas parallèlement, et en cloison étanche; leurs activités sont devenues complémentaires pour la satisfaction des besoins de la société. Il est sans doute légitime de distinguer théoriquement leurs activités pour se faire une idée de leurs relations, de leurs causes et de leurs effets. Mais porter cette distinction dans la vie pratique et la pousser jusqu'à la dissociation serait exposer les entreprises des classes moyennes à un péril mortel; car l'industrie et les classes moyennes se retrouvent en collaboration, et en concurrence aussi, sur le marché de la satisfaction des besoins.

Une politique des classes moyennes qui viserait au cloisonnement protecteur par rapport aux entreprises plus grandes, que cette politique soit menée par l'Etat ou par des groupements de classes moyennes mêmes, ne peut à la longue qu'affaiblir l'entreprise qu'elle prétend protéger. Par contre, une politique des classes moyennes basée sur le rôle réel que les entreprises de classe moyenne détiennent sur le marché peut escompter un succès dans la mesure où elle serait axée sur le renforcement de la position concurrentielle des classes moyennes sur les points précis où la petite entreprise se trouve défavorisée. Cette politique présente en outre l'avantage de laisser la voie libre aux plus capables pour le développement de leur entreprise, dans une direction peut-être toute nouvelle, mais en tout cas elle les pousserait vers une position avancée dans la production ou dans la distribution.

A notre avis, les classes moyennes sont constituées par des chefs d'entreprise, qui, en pleine conscience, acceptent une fonction dans la satisfaction des besoins de la société et qui s'efforcent de bien exercer cette fonction. On ne saurait prétendre que les classes moyennes se considèrent toujours ainsi. Les conceptions traditionnelles, auxquelles nous avons déjà fait allusion, en sont partiellement responsables; elles ont orienté la pensée d'une grande partie des classes moyennes ainsi que les efforts de leurs groupements de façon étroite vers le protectionnisme et le conservatisme. De nombreuses organisations de classe moyenne conçoivent que leur tâche a pour but quasi unique d'agir en vue d'obtenir des interventions gouvernementales au profit de leurs protégées; elles oublient qu'il reste un vaste terrain où les classes moyennes peuvent résoudre leurs problèmes elles-mêmes, à condition de prendre conscience de leur situation. Nous ne disons point par là qu'il n'y a plus de place pour l'intervention des pouvoirs publics. Notre critique ne vise qu'une surestimation de son importance. Une politique des classes moyennes menée par les pouvoirs publics ne peut à notre avis être féconde que si son point de départ se situe dans l'activité propre, individuelle ou collective, des chefs d'entreprise des classes moyennes, et si ceux-ci la basent à leur tour sur une idée claire de leur fonction économique, et s'orientent vers l'accomplissement le plus rationnel possible de cette fonction.

Nous laissons de côté les questions de détail concernant le rôle et la tâche d'une politique nationale des classes moyennes. Dans le cadre de notre étude, c'est l'effort autonome des classes moyennes qui nous intéresse.

Les moyens d'obtenir un meilleur rendement économique

De ce qui précède, nous pouvons conclure que le chef d'entreprise de classe moyenne ne saurait prétendre au droit à l'existence du simple fait qu'il se trouve être membre de cette classe économique-sociale. Il doit justifier au jour le jour son droit à l'existence par l'exercice rationnel de sa fonction économique. C'est donc la personnalité de ce chef d'entreprise et son rendement dans la vie économique qui sont au cœur de la lutte pour l'existence des classes moyennes.

Meilleure formation professionnelle

On ne saurait nier que jusqu'ici la plupart des membres des classes moyennes n'ont pas discerné clairement leur place et leur tâche. Ceci explique en grande partie les difficultés auxquelles ils se sont heurtés dans leur activité. L'une des raisons de cet état de choses consiste sans doute dans l'instruction insuffisante de beaucoup de ces chefs d'entreprise. En ce qui concerne la culture générale, la grande majorité n'a reçu qu'un enseignement élémentaire. Les artisans ont complété leur formation dans un centre d'apprentissage ou dans leur profession, ce qui leur donne une instruction presque uniquement technologique; les commerçants en sont généralement restés à une certaine expérience pratique, souvent réalisée dans un commerce qui n'est pas le leur. Ce qui leur manque, c'est précisément ce que l'exercice propre des fonctions de chef d'entreprise exige : la culture générale et une solide formation commerciale. Cette carence explique que les classes moyennes aient éprouvé une telle difficulté à passer des structures économiques plus simples du début du siècle aux conditions complexes qui affectent celles de nos jours. Les formes et méthodes traditionnelles ne sont plus de mise dans les conditions modifiées de notre siècle. On ne s'en rend pas suffisamment compte; et la disparition inaperçue des entreprises moyennes, tout comme l'impasse des idées protectionnistes, en sont des conséquences partout visibles.

Parler d'efforts autonomes, d'auto-salvation des classes moyennes, c'est donc d'abord parler de la nécessité d'une formation adaptée aux classes moyennes. L'intérêt qu'y portent les milieux touchés est malheureusement infime. Les enfants plus doués reçoivent une formation qui les conduira à des professions plus intellectuelles, tandis que les enfants qui n'ont pas de carnet scolaire aussi brillant vont prendre la relève dans l'entreprise. La société a évidemment besoin d'hommes exerçant une profession intellectuelle. Mais combien d'entre les membres de la classe moyenne en restent à un niveau modeste de l'échelle sociale, dans une position subordonnée qui donne peu de satisfaction, tandis qu'avec ou sans formation universitaire ils auraient trouvé dans une entreprise de classe moyenne florissante une large subsistance et la possibilité de déployer leurs talents ? C'est le point de départ qui est faux. L'entreprise de classe moyenne exige la compétence de son chef pour rester saine et prospère dans les conditions actuelles du marché.

Ce disant, nous n'oublions pas qu'on trouve partout et toujours des entreprises minuscules exerçant une fonction économique modeste qui n'exigent pas de dons hautement intellectuels de la part de leurs propriétaires. Ces entreprises naines, qui

ont une position très spéciale dans la satisfaction différenciée des besoins, ne sont pourtant pas typiques des classes moyennes. On peut même disputer le titre de chef d'entreprise à leurs propriétaires. Sous l'impulsion de circonstances spéciales, de caractère personnel ou social, et sous la protection des conditions locales, ils peuvent gagner leur vie ou encore suppléer à de faibles revenus par d'autres ressources. Ils n'aspirent pas à la continuité de leur négoce, et encore moins à son extension. La mort du propriétaire ou le développement d'une ressource complémentaire amènent souvent la liquidation de la boutique. Exceptionnellement pourtant un tel négoce s'avère être pour le propriétaire le point de départ d'une ascension sociale. C'est une raison de plus pour ne pas refuser toute valeur à ces entreprises dites marginales.

Pour les classes moyennes comme groupement de chefs d'entreprise un enseignement de bonne qualité est essentiel. La culture générale doit y avoir une place beaucoup plus importante que cela n'a été le cas jusqu'ici. La technologie et des notions commerciales ne suffisent pas à donner à la qualification sa pleine mesure. Le propriétaire d'une entreprise de classe moyenne solide doit pouvoir faire son chemin dans la totalité des relations humaines. Il se doit de se dégager du cercle restreint qui a fait sa vie plus ou moins isolée jusqu'ici, et de se faire une vue plus large du monde comme de sa place et de ses fonctions dans la société. Il est au fond assez piquant de constater qu'on ait pendant si longtemps défendu l'existence des classes moyennes en proclamant leur fonction d'intermédiaire social entre ce qu'on appelait le capital et le travail, tandis que ces mêmes classes moyennes, s'enfermant dans les limites étroites d'une catégorie à part, ont pris le plus de distance possible par rapport à cette fonction. Il nous semble urgent de rompre cet isolement. L'un des moyens qui s'impose est d'augmenter la culture générale des classes moyennes et d'éveiller leur esprit non seulement aux problèmes touchant leurs activités de chefs d'entreprise, mais aussi à ceux que leur pose la place qu'elles ont à occuper dans l'ordre politique et social.

Dans la formation spécifique du commerçant et de l'artisan, le développement de sa fonction de chef d'entreprise impose un déplacement d'accent. La gestion commerciale et administrative devient de plus en plus importante, même pour l'artisanat. La direction de l'entreprise dans les conditions économiques actuelles ne peut plus se baser uniquement sur la compétence technologique. L'orientation vers le marché soulève des problèmes d'organisation interne et externe, de financement, de calcul des prix de revient et de politique d'approvisionnement qui sont devenus aussi importants que la connaissance des matériaux, des procédés de production et du produit final. Il ne suffit plus d'avoir bonne marchandise en magasin ou de faire du travail bien soigné dans l'artisanat pour être assuré d'une bonne marche des affaires. La qualité du produit et du service a été assujettie au désir du consommateur. Les usages et les habitudes changent rapidement et s'adaptent selon le pouvoir d'achat, le logement, le régime alimentaire, etc. Les débouchés sont donc devenus le principe directeur pour l'entreprise, qui devra s'y conformer par l'assortiment et par les services rendus, tout en essayant de garder l'initiative. Une difficulté accessoire réside dans les prix, qui ne sont plus affaire d'un libre accord individuel, mais le résultat des conditions du marché; ils doivent s'insérer dans une structure des salaires et des prix qui garantissent à tous une prospérité plus grande et permanente. Cette situation exige davantage de connaissances des circonstances économiques-sociales de la part du chef d'entreprise individuel, et en même temps une formation aux techniques de gestion commerciale ou industrielle qui lui donne compétence pour organiser son entreprise d'après des principes scientifiques et en vue de l'accroissement continu de la productivité.

Restrictions imposées par les brevets de capacité

L'expérience ayant révélé que les efforts autonomes des classes moyennes ne suffisent pas à améliorer le niveau professionnel, certains pays ont introduit des réglementations légales qui posent comme condition, à l'établissement d'entreprises commerciales et artisanales, que le chef d'entreprise présente certaines garanties de qualification professionnelle.

Sans entrer dans le détail de cet élément de politique des classes moyennes, la licence et les systèmes apparentés, nous en signalerons cependant certains aspects. L'avantage principal des réglementations posant des conditions à l'établissement de nouvelles entreprises est d'établir une barrière qui limite, en temps de régression économique, l'afflux de nouveaux éléments qui sans aucune formation préalable essaient de se refaire, dans telle profession, une situation qu'ils ont perdue ailleurs. La gestion insuffisante de telles entreprises présente de graves menaces pour l'existence de l'entreprise saine déjà en place. Il ne faut cependant pas attendre de la seule réglementation un accroissement notable de la culture professionnelle des classes moyennes. D'abord les exigences ne peuvent pas être sévères, car autrement le principe de la liberté professionnelle serait par trop forcé et aboutirait à un effet prohibitif. Les connaissances exigées doivent ensuite rester de caractère limité pour ne pas entrer dans les détails de chaque branche; elles paralyseraient la capacité d'adaptation de la petite entreprise, condition essentielle de son existence. De plus, les programmes ne peuvent être précisés dans le détail que pour certaines branches de l'artisanat, celles où l'on peut prévoir qu'une certaine délimitation persistera. Dans les autres secteurs, où le mode de satisfaction des besoins lui-même est en mouvement, on ne saurait priver le chef d'entreprise de la possibilité de conduire son entreprise dans une nouvelle direction, en exigeant une nouvelle preuve de ses qualifications, même si cette nouvelle direction semble empiéter sur le terrain d'une autre branche professionnelle. C'est pourquoi pareille réglementation officielle est peu efficace quand il s'agit d'améliorer le niveau et le contenu de l'enseignement destiné aux classes moyennes. L'expérience montre d'ailleurs que l'obtention des diplômes exigés par la loi est considérée, par la grande majorité des candidats, comme un mal inévitable et non comme une base d'intérêt pour une culture plus large ou une formation ultérieure. Aussi bien, le développement de la formation des classes moyennes s'avère, en fin de compte, comme devant se faire d'abord par les milieux intéressés mêmes. Les conditions en sont l'élimination des conceptions démodées concernant les qualités requises des chefs d'entreprise des classes moyennes, et l'établissement d'un nombre suffisant de centres de formation professionnelle, facilement accessibles et groupant l'enseignement général, la théorie professionnelle et les travaux pratiques.

Difficultés de gérer une entreprise

Le point de départ de l'effort personnel (« aide-toi toi-même ») pour les classes moyennes se trouve dans la formation du chef d'entreprise : un enseignement approprié en est une condition essentielle. Mais il est évident que cela ne suffit pas à permettre à l'entreprise de lutter d'égale à égale dans la concurrence avec la grande entreprise. Les petites entreprises ne se trouvent pas toujours, il est vrai, et en tous points, en concurrence directe avec la grande industrie ou le grand magasin. Nous nous sommes efforcés de faire ressortir que ce sont des entités ayant chacune sa tâche propre, souvent complémentaire dans la satisfaction des besoins. Il n'empêche qu'elles peuvent se trouver en concurrence directe sur certains marchés; souvent aussi leurs

champs d'activité se recouvrent partiellement. La petite entreprise possède alors quelques avantages par le fait même de sa faible importance. A bonne gestion, sa capacité d'adaptation est plus grande. Elle suit facilement l'évolution de la demande et surtout ses éléments individuels. Les désavantages ne manquent pas pourtant. Le fait que l'entreprise moyenne exerce ses fonctions sur une échelle réduite lui fait perdre un certain nombre d'avantages liés à l'action massive de la vie économique. Citons l'exemple des facilités d'approvisionnement que donne le placement de grosses commandes dans l'industrie. Une autre difficulté grave pour les classes moyennes réside dans la complexité et l'importance croissantes de la gestion de l'entreprise, qui par son caractère ne se prête pas à la décentralisation. Il leur manque des spécialistes auxquels elles pourraient déléguer la préparation ou l'exécution de certaines tâches. Ce n'est pas seulement la décision dans tous les détails qui se trouve entre les mains du chef d'entreprise, mais encore la préparation et l'exécution. Dans les conditions économiques et sociales actuelles toujours plus compliquées, cela signifie que, dans les entreprises d'une certaine importance, la fonction de chef menace de dépasser les possibilités du propriétaire. Pourtant nous ne concluons pas en pessimistes à l'égard des classes moyennes. D'un secteur à l'autre les conditions se présentent différemment, tant pour les avantages que pour les désavantages, et l'action devra se modifier d'après ces circonstances. Le plus souvent on pourra trouver des voies qui conduisent à la réduction d'un désavantage éventuel. L'entraide collective peut fortement diminuer, sinon éliminer, la disparité des positions concurrentielles. Quand le chef d'entreprise des classes moyennes porte son efficacité à un niveau élevé, par une formation solide et en se conformant au dynamisme de sa condition, pour ensuite se servir de l'appui que peut lui offrir la coopération avec ses collègues, il n'a plus à désespérer de l'avenir.

Les associations professionnelles

La première et la plus logique des formes de l'entraide collective se trouve dans la collaboration au sein d'une association professionnelle. Le groupement professionnel peut étendre son activité dans de nombreux domaines. Il représente les intérêts de la profession auprès des pouvoirs publics et devant d'autres groupes organisés. Il a ainsi une grande influence dans la réalisation d'un cadre général pour la concurrence. Il joue un rôle important dans la discussion des règles qui doivent être respectées dans les relations économiques et sociales à l'intérieur de la branche. Son action peut éviter que des dispositions législatives des pouvoirs publics soient contraires aux intérêts des classes moyennes. Son action peut encore contribuer à améliorer la position concurrentielle des petites entreprises, en supprimant des obstacles ou en comblant des lacunes.

L'activité rationnelle du groupement exige cependant une condition : la collaboration active de ses membres. Le groupement devra adopter une ligne déterminée pour sa politique, et il devra informer et conseiller ses membres. Pour la politique comme pour l'information, la base se trouve dans l'échange de l'expérience pratique des membres avec les résultats des études des experts qui sont au service de l'organisme. Si la collaboration active des membres laisse à désirer, l'organisme souvent ne disparaîtra pas, mais c'est alors son caractère de collaboration organisée qui s'atténue et par là son rattachement à la profession. Les vrais chefs d'entreprise se détourneront, tandis que l'activité dégénérera en une représentation des intérêts d'entreprises médiocres ou en agitation politique. L'organisme professionnel qui vit avec et par ses membres est un élément précieux pour les classes moyennes. La

collaboration y donne ce que l'effort individuel ne saurait réaliser. C'est la concentration du pouvoir qui est nécessaire dans les conditions actuelles de la société, où domine la constitution des groupes. Dans la discussion entre les groupements sociaux, elle peut éviter que des solutions ne soient apportées à la vie sociale qui aillent aux dépens des classes moyennes. Pour les membres individuels, l'organisme professionnel est source d'orientation et d'informations concernant de nombreux domaines, où eux-mêmes ne pourraient se documenter que par des études exigeant beaucoup de temps. Cette documentation sur les conditions générales de caractère technologique, social, économique et juridique, dans lesquelles fonctionne l'entreprise, est un appui solide pour son chef, et elle lui facilite sa tâche.

Les organisations commerciales

L'organisation professionnelle des classes moyennes assiste ses membres dans leur travail en leur fournissant une documentation générale. Elle ne va pas plus loin par rapport à la fonction du chef d'entreprise; son caractère général lui interdit d'ailleurs d'aller au-delà. Plus la collaboration concerne des domaines spécialisés de l'activité patronale, moins les buts de ces communautés peuvent être de caractère général. C'est pourquoi, il faut bien distinguer entre organisations professionnelles et groupements commerciaux, qui d'ailleurs mènent généralement une vie à part. Les groupements commerciaux exigent davantage d'uniformité chez les participants que n'en réclament les organisations professionnelles de caractère général.

Nombreuses sont les possibilités de collaboration commerciale. On peut y compter autant les achats combinés occasionnels de deux collègues que l'activité des grands groupements d'achat comme l'Edeka en Allemagne ou l'Usego en Suisse. La semaine d'attractions d'une rue commerçante en fait partie, comme l'appareil de vente que constitue la « chaîne volontaire ». Dans l'artisanat on peut organiser l'achat coopératif de certaines machines, ou réaliser la panification collective par un groupe de boulangers. A l'origine la collaboration commerciale se faisait dans un but purement défensif. En combinant certaines activités, on se donnait le moyen de faire des opérations de grande envergure, comme les grandes entreprises concurrentes. On obtenait de cette manière les mêmes avantages qu'elles, et par suite une certaine égalité dans la concurrence s'opérait. Ce n'est que graduellement que s'organisa en outre le transfert de certains éléments de la gestion de l'entreprise. Sans qu'il soit évidemment question de supprimer les décisions individuelles, on simplifia la préparation de ces décisions en la confiant à des spécialistes de l'organisation commerciale. Ainsi la collaboration, issue d'une visée défensive, se déploya en une action offensive commune.

La coopérative d'achat constitue un exemple devenu presque classique de la collaboration commerciale. Dans l'artisanat aussi bien que dans le commerce de détail, l'achat est l'un des principaux éléments de la gestion. Sur la base d'expériences réalisées dans la vente, on sélectionne les marchandises ne retenant que les qualités courantes, dont on s'approvisionne en quantité nécessaire. L'entreprise individuelle n'offre guère la possibilité d'obtenir les avantages dont profite la grande entreprise grâce à ses commandes massives. Cependant, si on groupe les achats restreints de plusieurs entreprises, on est en mesure de passer une grande commande et d'obtenir des avantages notables. La collaboration à l'achat constitue ainsi un facteur important dans l'amélioration de la position concurrentielle des classes moyennes.

Les formes juridiques et administratives des achats en commun peuvent être de forme multiple. Dans la plupart des cas la direction générale est confiée à un conseil d'administration, nommé par les entreprises membres. La gestion courante est confiée

à des spécialistes connaissant parfaitement le marché en question et possédant les qualités nécessaires pour faire la première sélection des marchandises. Souvent ces spécialistes sont en outre assistés dans leur travail par des commerçants de classe moyenne qui collaborent dans des commissions d'achat grâce à leur connaissance de la clientèle et ont, par le fait même, une influence prépondérante dans le choix des articles.

Entrer dans le détail des activités des coopératives d'achat nous mènerait trop loin. Ces détails, au reste, varient beaucoup d'une branche d'activité à une autre. Ainsi l'organisation des achats en commun dans l'alimentation générale se présente autrement que dans la branche textile, et celle-ci est encore différente des achats communs de matières premières dans l'artisanat. Ce qui est essentiel dans toutes les coopératives d'achat, c'est que le droit de décision individuelle des participants soit respecté. Ceux-ci font leurs achats; seule la préparation de ces derniers est assurée par les services centralisés qui apprécient l'offre totale sur le marché mieux que ne saurait le faire le participant individuel.

Tous les articles ne se prêtent pas à l'achat coopératif et toute entreprise n'est pas acceptée dans une coopérative d'achat. Généralement ce ne sont que des articles standards, objets d'un gros volume de vente, qui peuvent s'acheter en coopérative. L'organisation doit d'autre part travailler à peu de frais pour ne pas absorber tous les avantages obtenus par les achats groupés. C'est pourquoi dans plusieurs branches il est plus intéressant de se limiter à des groupements régionaux plutôt que d'instituer de grandes centrales nationales: ainsi dans le cas où une diversification notable intervient entre établissements, comme il arrive pour tout ce qui touche à la mode vestimentaire. Alors, seuls les magasins d'un type déterminé se réuniront, dans un groupement approprié. De là vient que pareils groupements d'achat sont moins importants que dans l'alimentation par exemple, où presque tous les magasins offrent les mêmes articles standardisés. Pourtant, il reste même ici une certaine sélection des participants. On évite que des magasins trop différents par leur importance et leurs possibilités ne se trouvent dans un seul groupement d'achat; souvent aussi on limite le nombre de participants par commune pour éviter que les membres ne soient obligés de se faire une concurrence directe.

Une collaboration commerciale plus poussée se réalise dans les « chaînes volontaires ». Jusqu'ici leur développement s'est pratiquement limité aux magasins d'alimentation générale, mais il est parfaitement possible que cette collaboration prenne de l'importance dans d'autres branches vendant des articles standardisés. Un trait spécial des chaînes volontaires consiste dans le caractère vertical de la collaboration. Au lieu de se limiter aux magasins de détail, elle s'étend au chaînon précédent, le commerce de gros. Ainsi ce groupement commercial revêt une importance dépassant largement celle d'une action défensive organisée par quelques commerçants de détail. Il devient un facteur décisif dans le mouvement vers la simplification et la réduction des frais de la distribution.

D'après leur origine on peut distinguer deux formes de chaînes volontaires, se différenciant par la relation qu'elles établissent entre grossiste et détaillant. A l'instar des « voluntary chains » américaines, le mouvement a été établi aux Pays-Bas d'abord par des grossistes. Avec leurs clients (détaillants) ils ont formé un organisme ayant pour but de réaliser des avantages par la collaboration en vue de l'écoulement des marchandises. Les détaillants membres s'engagent à appliquer les mêmes marques, les mêmes prix, les mêmes méthodes de vente et à afficher une appellation uniforme, afin que le consommateur se rende compte de la force de l'organisme. En contrepartie, les grossistes s'engagent à se charger de la sélection et de l'approvisionnement

des articles à vendre, de recruter de nouveaux participants parmi les détaillants et d'entreprendre de nombreux services pour les détaillants membres, comme la comptabilité, la publicité collective, l'aménagement des magasins, etc. Les connaissances, l'expérience et les ressources financières du grossiste étaient ainsi communiquées de manière à ce que le grossiste et le détaillant trouvent des avantages immédiats, mais aussi pour rendre ces avantages permanents et si possible les accroître grâce à une certaine éducation commerciale du détaillant.

A côté de ces chaînes volontaires, qui se sont développées par l'initiative d'un ou de plusieurs grossistes et portent par conséquent la marque de leur position prépondérante, des associations se sont créées plus tard, dans lesquelles des détaillants unis à quelques grossistes ont fondé un organisme central, évitant la direction unilatérale de la part des grossistes dans les secteurs autres que celui de l'approvisionnement. Cette forme a été suivie de façon très générale. L'organisme central se charge de la publicité, des conseils en matière de ventes et d'installations des magasins, de la comptabilité, etc. Les grossistes participants se contentent de faire l'approvisionnement.

La chaîne volontaire a pris un essor considérable en Europe occidentale : aux Pays-Bas, en Belgique, en France, en Allemagne, en Autriche et au Danemark, on trouve les épiceries Spar, Centra et Vivo, qui permettent aux classes moyennes de résister efficacement à la concurrence des grandes entreprises à succursales multiples. Les chaînes volontaires ont même réalisé une contribution importante à l'accroissement de la productivité du commerce. Leur succès a conduit les coopératives d'achat de l'alimentation à étendre leurs services aux membres de la même façon que le font les chaînes. La publicité collective, la documentation et les conseils en matière de gestion commerciale deviennent de plus en plus des tâches de l'organisme de collaboration. Le groupement commercial ne se limite donc plus à la réalisation d'avantages immédiats, mais s'efforce d'aider les membres dans le plein exercice de leurs fonctions.

Il ressort de notre étude qu'une politique rationnelle des chefs d'entreprise, qui fait confiance aux qualités individuelles et qui apprécie les possibilités de collaboration, offre toujours de solides chances à l'activité des classes moyennes dans les conditions actuelles de la concurrence. Il est clair qu'à notre avis la prestation personnelle reste décisive; il faut qu'elle existe pour pouvoir être rehaussée par l'usage judicieux de l'entraide collective, dont nous venons de décrire quelques spécimens.

L'évaluation des résultats de la recherche scientifique

Il me semble utile, dans le cadre de cette étude, d'attirer encore l'attention sur les résultats de la recherche économique comme instrument d'orientation pour les chefs d'entreprise des classes moyennes. Nous n'avons pas à examiner l'utilité générale des recherches sociologiques et économiques pour des buts scientifiques ou pour la fixation d'une politique par le gouvernement ou par les organisations des classes moyennes. Il s'agit de l'action à mener par les chefs d'entreprise comme dirigeants responsables d'une prestation économique.

La grande entreprise moderne est impensable sans la statistique. Les données statistiques externes, de caractère général, doivent permettre à la direction d'analyser le marché, les prix, les salaires et tout autre élément intéressant pour qui veut déterminer les possibilités de la concurrence. La statistique interne est aussi importante, parce qu'elle enregistre la marche des affaires dans tous les départements, révélant rapidement le moindre point de tension. Avec les années, cette statistique interne

fournit une analyse interne de l'entreprise qu'il faut établir pour juger de son développement.

Le chef d'une petite entreprise a de même besoin de la statistique, pour bien établir sa position sur le marché. Les données générales de caractère externe lui sont accessibles autant qu'au directeur de la grande entreprise. Il lui est cependant beaucoup plus difficile de trouver un critère pour orienter sa gestion interne ou externe, car les points de référence lui manquent. C'est là que les institutions de recherche, spécialement créées pour les classes moyennes, lui offrent une solution. Nombre de pays ont maintenant de tels instituts, souvent créés par les organisations des classes moyennes avec l'appui de l'Etat. Le champ d'activité peut varier; on trouve des instituts pour telle branche professionnelle déterminée; il en est aussi qui travaillent pour la totalité du commerce de détail ou de l'artisanat, ou même pour les classes moyennes d'un pays tout entier. Trois domaines de leur activité nous intéressent spécialement : la statistique des frais d'exploitation (prix de revient), la comparaison inter-entreprises et les études sur les possibilités d'améliorer la productivité.

Les résultats des deux premières recherches offrent au chef d'entreprise la possibilité de s'insérer rationnellement dans le marché. Il n'en est plus réduit à travailler à l'aveuglette, en attendant des résultats financiers imprévisibles. En conformant sa comptabilité aux bases fournies par la statistique des frais d'exploitation, il est en mesure de contrôler régulièrement les risques de ses déboursments, et de les endiguer au besoin. La comparaison inter-entreprises, l'analyse de son affaire par rapport aux résultats détaillés d'entreprises comparables de sa branche lui révèle la position de son entreprise sur le marché. Devance-t-il d'autres entreprises travaillant dans des conditions presque identiques ? Se maintient-il dans une moyenne ou se trouve-t-il déjà relégué et dépassé ? Les chiffres détaillés des résultats, accompagnés de l'analyse complète des frais d'exploitation, lui donnent ensuite la possibilité de savoir pourquoi il se trouve dans telle ou telle position. La différence par rapport à la moyenne peut être localisée jusque dans les détails de la gestion, ce qui donne le moyen non seulement de corriger des fautes, mais encore de vérifier si une avance prise est accidentelle ou permanente.

On peut à bon droit appeler la comparaison inter-entreprises, élaborée jusqu'à l'étude des frais d'exploitation, la boussole qui permet à l'entrepreneur de s'orienter. On ne saurait exagérer sa valeur comme instrument d'une gestion rationnelle et on ne peut qu'attribuer au manque d'instruction des classes moyennes le fait que tous les artisans et commerçants ne se servent pas de ce précieux instrument.

Les institutions de recherche, dans le cadre des efforts généralisés pour l'accroissement de la productivité, n'en sont pas restées à la reproduction des chiffres que l'analyse des entreprises leur fournissait. Pour la vulgarisation générale des techniques d'une gestion rationnelle, on utilise de plus en plus ces renseignements complétés par des études détaillées. Ici on ne laisse pas à l'individu le soin de tirer des conclusions; on lui donne des conseils et des informations systématiques sur l'organisation scientifique de l'entreprise et sur l'amélioration du rendement. Dans beaucoup de pays on a créé à cette fin des services consultatifs tant collectifs qu'individuels. On peut dire que ces services consultatifs forment l'extension logique et définitive des efforts de la recherche scientifique.

A côté de la recherche économique et de sa vulgarisation, il faut signaler pour l'artisanat la recherche et la vulgarisation technologique. C'est là encore un appui précieux pour les entreprises, ainsi dispensées de recherches individuelles, qui demandent beaucoup de temps, et de l'engagement de spécialistes qu'elles ne pourraient généralement supporter. Pour le chef d'entreprise qui veut en tirer profit, c'est un

moyen de rester à la pointe de la technologie, assurant ainsi la continuité de l'entreprise dans la production industrielle moderne.

Conclusion

Les classes moyennes ne nous semblent pas en danger, même dans la société industrialisée de nos jours. Par contre, beaucoup d'entreprises sont en danger. La raison n'est pas l'absence de fonction économique pour l'entreprise des classes moyennes. La vie économique de nos jours est différenciée; la petite et la grande entreprise y sont complémentaires. La petite entreprise ne saurait effectuer la production et la distribution standardisées, mais la grande entreprise ne se prête pas à l'adaptation aux désirs individuels créés par la prospérité. La raison qui fait que beaucoup d'entreprises des classes moyennes sont en danger, nous semble résider en ce que leurs chefs ne se rendent pas compte qu'ils doivent agir en entrepreneurs, prouvant leur droit à l'existence par leur rendement personnel et en se servant des moyens que la collaboration leur offre. Ce n'est pas dans la création d'un territoire réservé, protégé par l'Etat en raison d'une prétendue importance sociale, mais dans la participation active au processus économique, que se trouve le salut des classes moyennes. Ces quelques remarques, qu'on pourrait développer dans plusieurs directions, ont essayé de le prouver.

ALFRED DE SORAS

LES PROBLÈMES POSÉS PAR L'EXISTENCE DES CLASSES MOYENNES AU SEIN DU CONTEXTE ÉCONOMIQUE CONTEMPORAIN

Introduction

1. Le sens de l'expression « classes moyennes » prise au sens large

Chercher à définir la « classe moyenne » dans un pays donné semble une gageure, tant est diverse la composition de la réalité sociologique ainsi désignée. S'il existe réellement une « classe ouvrière » relativement homogène et par là nettement caractérisée, il n'y a pas, à proprement parler, de « classe moyenne » en tant que groupe sociologique bien défini. C'est pourquoi — en France du moins — on ne parle de « classes moyennes » qu'au pluriel. Elles comportent, en effet, une extrême variété de milieux sociaux, ayant chacun sa mentalité propre : bourgeois, petits-bourgeois, paysans, artisans, commerçants, artistes, professeurs, membres de diverses professions libérales, etc...

Parmi tous ces gens « moyens », il en est de presque riches et de presque pauvres; il y a des intellectuels et des travailleurs manuels, des producteurs, des consommateurs et des intermédiaires aux intérêts diamétralement opposés, des idéalistes et des matérialistes. Leur éventail politique va de l'extrême-droite à l'extrême-gauche, Et l'on pourrait multiplier à l'infini ces caractères contrastants.

En définitive, au sein d'une telle diversité sociologique, le seul trait commun qu'on puisse dégager, c'est, semble-t-il, une certaine forme de *vie indépendante*.

Comme le remarquait M. P. Bleton, « c'est en fonction de l'indépendance assurée par le revenu, l'action professionnelle et le genre de vie que se définit l'appartenance aux classes moyennes »¹.

Entre la classe peu nombreuse, mais toute-puissante, des hyper-capitalistes et des grands administrateurs et celle des prolétaires qui travaillent sans initiatives, en situation essentiellement dépendante, les classes moyennes jouissent d'une certaine autonomie, exercent ou du moins visent à exercer des responsabilités personnelles et sont portées à n'attendre que d'elles-mêmes leur salut économique. Des gens aussi différents que le médecin, le petit cultivateur-propriétaire, l'artisan, le petit épiciier ont entre eux ce trait commun.

2. Limitation nécessaire du sens de l'expression « classes moyennes » dans ce rapport

Les problèmes d'ordre social et d'ordre éthico-politique soulevés par l'existence des « classes moyennes » ainsi entendues au sens large sont très complexes, très nombreux et très différenciés. Ils varient d'ailleurs d'un pays à l'autre suivant la structure d'ensemble de la population du pays considéré². Ils sont d'ailleurs d'autant plus difficiles à poser de façon précise et à résoudre de façon valable et chiffrée que, faute d'un critère précis et sûr d'appartenance aux « classes moyennes » ainsi comprises au sens large, il est extrêmement difficile de dénombrer en chiffres absolus ou en pourcentages les « classes moyennes » dans une population donnée³.

Aussi, dans ce rapport, force est de limiter le sens de l'expression « classes moyennes ». Cela semble d'ailleurs conforme à la problématique d'ensemble retenue par la plupart des rapports préparatifs de notre Congrès. Nous entendrons donc par « classes moyennes » simplement désigner ici l'ensemble des petites et moyennes entreprises se situant dans les domaines de l'industrie, du commerce et de l'artisanat, le domaine agricole étant systématiquement exclu. Cette restriction de sens paraît indispensable pour que les échanges de vue portent sur des problèmes précis et ne s'égarer pas dans la confusion. Qui trop embrasse mal étreint.

Toutefois, cela dit, il importe du même coup de remarquer que, ainsi précisés et limités, nos débats garderont, du point de vue de l'analyse sociologique de la situation des classes moyennes et de l'éthique sociale que cette situation réclame, un caractère partiel.

3. Qu'entendre par petites et moyennes entreprises ?

Pour plus de clarté, une précision terminologique et idéale semble devoir encore être apportée : qu'entendre par « petites et moyennes entreprises » ? Il ne semble pas qu'il faille retenir comme critère de classement le volume du chiffre d'affaires

¹ P. Bleton, *Contribution à l'étude des classes moyennes*, Bulletin de Recherches Economiques et Sociales, Paris, novembre 1934, 23.

² Il semble, par exemple, que, compte tenu de l'importance du secteur rural et des formes actuelles d'exploitation agricole française, la France comporte un pourcentage de gens relevant des classes moyennes bien supérieur à celui de la République fédérale d'Allemagne.

³ Voir *Cahiers d'Action Religieuse et Sociale* (Paris), 1er juin 1935 : *Les classes moyennes dans la vie économique et sociale*, 323. Les divers essais de recensement méthodique tentés en France ces dernières années aboutissent, suivant les critères retenus, à des pourcentages fort différents allant de 1/10 à 1/3,2 sur l'ensemble de la population française.

ou du revenu, mais bien plutôt la *structure même* des entreprises considérées. Seront dites « petites et moyennes entreprises », soit dans l'ordre de la production soit dans l'ordre de la distribution commerciale, les entreprises où l'activité professionnelle de l'entrepreneur s'exerce de façon *indépendante* (le dirigeant n'est pas sous l'autorité et la surveillance d'un employeur ou d'un conseil d'administration; il travaille à son propre compte) et garde un *caractère personnaliste* (le dirigeant est en état de contrôler lui-même l'activité de son personnel; les rapports avec la clientèle et les fournisseurs gardent aussi dans une certaine mesure le caractère de relations de personnes à personnes). Il est clair que ce double caractère — indépendance et personnalisme — est très généralement aboli ou très atténué dans les entreprises de grandes dimensions, sans que d'ailleurs il soit possible de chiffrer avec précision les limites dimensionnelles où l'on passe à la « grande entreprise ». Ces limites, comme nous le noterons, varient considérablement suivant la nature des affaires considérées.

4. Formulation des problèmes à examiner en fonction de ces précisions

Ces précisions étant apportées, la problématique envisagée ici sera donc limitée aux points suivants :

a) *Les petites et moyennes entreprises ont-elles encore normalement une place à tenir dans le contexte économique contemporain de grande industrialisation ?*

b) *Si la première question comporte une réponse positive, quelle politique à l'égard des petites et moyennes entreprises les gouvernements doivent-ils adopter pour créer des conditions générales telles que les « petites et moyennes entreprises » remplissent adéquatement les fonctions qui justifient leur existence et occupent leur place de façon normale dans l'activité économique des différents pays ?*

c) *Si la première question comporte une réponse positive, quelles sont les mesures qui doivent être envisagées par les exploitants des « petites et moyennes entreprises » eux-mêmes pour occuper normalement cette place et jouer correctement ce rôle ?*

¹ Transposée en termes relatifs à la conjoncture française, cette question pourrait, en gros, être formulée dans les termes suivants : quelle doit être la politique économique préconisée et poursuivie par la *Commission Nationale Technique des Classes Moyennes* ? Cette Commission instituée par un décret du 16 décembre 1950 n'est pas à confondre avec le C.N.C.M. dont il est question dans la note 2. Cette commission est mixte : elle comprend dix fonctionnaires et dix personnalités présentées par le C.N.C.M. Le *Ministre des Affaires économiques* en est le président et le vice-président est le président du C.N.C.M. Son rôle est d'étudier toutes questions économiques, sociales, financières ou fiscales, d'éclairer le gouvernement sur tous projets, lois ou règlements, de nature à avoir une incidence sur l'activité des classes moyennes, de présenter des suggestions et d'établir un programme d'action gouvernementale.

² Transposée en termes relatifs à la conjoncture française, cette question pourrait, en gros, être formulée dans les termes suivants : quelles doivent être les lignes directrices de l'action du *Comité National de liaison et d'action des classes moyennes* ? On sait, en effet, ce qu'est ce Comité : en 1936, lors des grands conflits, pendant le Gouvernement de Front Populaire, entre le patronat et la classe ouvrière, les classes moyennes ne jouèrent aucun rôle efficace, faute d'une représentation valable : ses organisations éparpillées ne pouvaient prétendre se mesurer avec les puissantes organisations syndicales ouvrières et les puissantes organisations syndicales patronales, notamment le Comité National du Patronat Français (C.N.P.F.). De cette amère expérience naquirent des tentatives de regroupement. En 1937 naquit la *Confédération Générale des Classes Moyennes* et surtout la *Confédération Générale des Syndicats des Classes moyennes* fondée en janvier 1938 et la *Confédération Générale des Associations de Classes moyennes* groupant les associations non professionnelles. Ces deux dernières organisations parallèles coordonnaient leurs activités grâce à un *Comité de liaison*. Tous ces organismes disparurent dans le grand bouleversement de 1940. La loi du 22 mai 1946 étendant le régime de sécurité sociale aux non-salariés remit la question de la représentation des classes moyennes sur le plan de l'actualité. En juin 1947, un Comité provisoire organisa un Congrès consultatif d'où sortit l'actuel *Comité National de liaison et d'action des Classes moyennes* (C.N.C.M.) dont M. Roger Millot fut nommé et est actuellement président. Le C.N.C.M. français est affilié à l'*Institut International des Classes Moyennes* dont le siège est à Bruxelles. Dès sa fondation le C.N.C.M. s'est préoccupé de faire reconnaître officiellement les « classes moyennes » en tant que groupe social. Le C.N.C.M. est une confédération de tous les organismes français existants ou à créer, associations ou syndicats. Il ne reçoit pas d'adhésions individuelles. Il groupe plus d'une cinquantaine d'organismes dont notamment la *Confédération Générale des Petites et Moyennes Entreprises*. Depuis 1951, le C.N.C.M. a obtenu deux sièges au Conseil Economique de la République où ses délégués s'efforcent de créer une communauté d'action entre les organismes « classes moyennes » déjà respectivement représentés, à titres particuliers, au Conseil Economique.

Dans ce rapport d'ailleurs, j'envisagerai principalement la première de ces questions. Je ne ferai par contre que détailler un peu la deuxième et la troisième question et j'abandonnerai délibérément l'examen des réponses à y apporter au soin de M. Fournier Le Ray, représentant du Ministre français de l'Economie, secrétaire de la Commission Nationale Technique des Classes Moyennes. Les deux dernières questions ont, en effet, un caractère de très grande technicité; elles comportent aussi fatalement une large part de libres options politiques, du moins si l'on veut entrer dans l'élaboration de déterminations et d'initiatives concrètes à prendre. Homme d'Eglise, je craindrais en m'engageant trop à fond dans ce domaine des analyses techniques et des options politiques libres, de paraître prendre au nom de l'Eglise des positions dont, en fait, il appartient au laïc d'assumer, en fonction de sa compétence propre, la responsabilité ¹.

I. Les petites et moyennes entreprises peuvent-elles prétendre à jouer un rôle valable dans le contexte économique contemporain ?

Avant d'aborder directement cette question, deux remarques préalables semblent nécessaires.

1re remarque préalable. — Nature du jugement à porter

Il s'agit ici de porter un jugement *normatif* qui doit aboutir à des *impératifs*. C'est dire, comme le remarque le P. Utz, dans son rapport inaugural, que le jugement ne peut résulter d'une simple *analyse de situation* mais se réfère forcément à une *analyse des valeurs* de Bien Commun que l'existence des « petites et moyennes entreprises » met éventuellement en cause. La question essentielle est la suivante : Le Bien Commun exige-t-il l'existence, l'implantation et le maintien des petites et moyennes entreprises, compte étant tenu de la conjoncture économique d'ensemble ? Il importe du reste de prendre la notion de *Bien Commun* dans toute son extension et dans toute sa profondeur. Il s'agit donc, en principe, d'envisager non seulement le bien de telle ou telle communauté nationale, mais le Bien de la Communauté Humaine, de la Communauté internationale tout entière. A l'intérieur de ces communautés, il importe de prendre en considération non seulement le bien de telle ou telle catégorie sociale (petits exploitants, grands exploitants, salariés, consommateurs, répartiteurs, fournisseurs, transitaires, importateurs, exportateurs, etc.), mais le bien de la communauté tout entière qui intègre mais déborde les biens particuliers de chaque catégorie sociale intégrante.

De même pour répondre à la question, on ne peut légitimement s'en tenir à des considérations *exclusives* d'efficacité économique, de productivité économique, d'expansion économique, etc., car ce serait implicitement admettre que toutes les valeurs de Bien Commun, toutes les valeurs humaines à poursuivre dans une com-

¹ Au vrai, une quatrième question serait à étudier : quelle doit être la *politique internationale* relative aux classes moyennes. En termes plus concrets : quelle doit être la politique internationale préconisée par l'*Institut International des Classes Moyennes* ? Ce rapport, voulant s'en tenir aux perspectives de la conjoncture proprement française, ne touchera pas à cette question. Ce n'est pas qu'elle ne soit pas de première importance. La naissance de la C.E.C.A., du Marché Commun des Six, celle — éventuelle — d'une zone de libre-échange des 17, pose de toute évidence un grave problème d'harmonisation des politiques internationales — particulièrement européennes — en ce qui concerne les petites et moyennes entreprises. Je dirai d'ailleurs un mot plus loin des problèmes spécifiques soulevés par l'existence des pays sous-développés ou en voie de développement, notamment des pays africains.

munauté donnée sont totalement définies par les normes d'efficacité économique, de productivité économique, d'expansion économique ou tout au moins qu'elles leur sont entièrement subordonnées. Une telle appréciation constituerait un renversement des jugements de valeurs absolument incompatible avec le christianisme. Elle constituerait un « matérialisme économique » dont notre civilisation contemporaine n'est que trop imprégnée. Elle supposerait comme axiome fondamental que l'homme est fait pour le jeu de l'économie alors que l'axiome éthique fondamental est que le jeu de l'économie, c'est-à-dire l'organisation de la production, de la circulation et de la distribution des richesses matérielles, doit être ordonné, comme à sa fin, à l'épanouissement des personnes humaines au sein d'une communauté d'hommes restant ou devenant pleinement humaine.

Cette dernière remarque n'écarte pas d'ailleurs de notre propos la considération des normes économiques d'efficacité, de productivité et d'expansion. Elle les met à leur juste place mais elle en maintient l'urgence. Car il est vrai de reconnaître qu'une organisation économique qui ne viserait en rien à atteindre efficacité, productivité et expansion trahirait le Bien Commun humain, car s'il est vrai, suivant le mot de l'Evangile, que « l'homme ne vit pas seulement de pain », il est vrai cependant qu'il vit d'abord de pain. Une communauté humaine en état de sous-développement économique ou soumise à des crises profondes et fréquentes est une communauté humainement déséquilibrée, où les valeurs les plus hautes de l'esprit risquent (par réaction des masses à la misère ainsi engendrée) d'être gravement trahies. *La santé économique d'une nation est une valeur humaine. C'est une valeur d'éthique naturelle.*

Dès lors la question posée se divise en deux questions solidaires et composantes :

1. L'existence de petites et moyennes entreprises au sein du contexte économique contemporain est-elle la condition nécessaire, sinon suffisante, pour que certaines valeurs humaines spécifiques des « classes moyennes » soient respectées ?

2. Cette existence est-elle compatible avec les normes de santé économique élaborées en fonction de la conjoncture économique mondiale présente, et qui sont à respecter sous peine d'aboutir à des contresens économiques, qui auraient pour conséquence de déséquilibrer profondément la communauté qui en serait le siège, et aboutirait par ce biais à trahir l'homme ?

Ce sont ces deux questions que je voudrais aborder tour à tour après une deuxième remarque préliminaire.

2e remarque préalable. — Importance des questions ainsi formulées

Ces deux questions, du point de vue français, ont une importance capitale, car les « petites et moyennes entreprises » occupent, en fait, en France une place importante. Certes les données statistiques ne peuvent, en l'état actuel des choses, être poussées jusqu'à la dernière précision. Mais, pour nous en tenir à une donnée globale datant de 1954, 85 % des entreprises industrielles et 92 % des entreprises commerciales emploieraient moins de 6 salariés. Et c'est sans doute 30 à 35 % des salariés du commerce et de l'industrie qui appartiendraient par là à la petite ou moyenne entreprise¹. S'il était vrai qu'au nom des valeurs éthiques de Bien Commun il fallait purement et simplement éliminer les petites et moyennes entreprises, ce sont donc des masses considérables de personnes qui seraient en France condamnées à de dramatiques conversions d'emploi.

¹ Ces données sont empruntées à l'étude de M. Meesemaeker, *L'importance économique et sociale des classes moyennes*, « France-Documents », mai 1954.

De plus, suivant que l'on répond oui ou non aux questions posées, toutes les normes de la politique sociale et économique à l'égard des territoires d'Outre-mer, que la France a encore en charge ou en tutelle et avec lesquels elle sera amenée à constituer d'ici peu, selon toute vraisemblance, une Communauté franco-africaine de caractère plus ou moins fédératif, sont mises en cause. Si les petites et moyennes entreprises constituent, en bonne éthique économique et politique, des parasites, des survivances et des anachronismes purement dommageables, seule une politique visant au développement exclusif des grands ensembles industriels et des grandes compagnies d'export-import serait à pratiquer en outre-mer. Dans le cas d'une réponse éthique opposée, il y a au contraire lieu de prévoir gravitant autour de grands ensembles toute une gamme d'entreprises petites ou moyennes des secteurs « secondaires » et « tertiaires ». De tels problèmes ne peuvent être pris à la légère¹.

Ils le peuvent d'autant moins que le traité de Rome prévoyant l'intégration progressive des territoires d'Outre-Mer au Marché Commun Européen des Six, c'est toute la politique de cette Communauté Economique Européenne qui serait affectée par les réponses données.

Ces remarques étant faites, posons maintenant tour à tour les deux questions dégagées par la première remarque.

A. — *Ire question. L'existence de petites et moyennes entreprises au sein du contexte économique contemporain est-elle la condition nécessaire, sinon suffisante, pour que certaines valeurs humaines, spécifiques des situations sociologiques de « classes moyennes » soient dans la civilisation industrielle actuelle respectées ?*

1. Plusieurs interventions de la Papauté, parlant au nom d'une philosophie des valeurs naturelles dont elle se sent, se veut et se sait gardienne privilégiée engagent à donner une réponse affirmative. Je ne citerai ici pour mémoire qu'un passage de l'allocution prononcée par le Souverain Pontife lors de l'audience accordée à la délégation de l'Institut International des Classes Moyennes à Rome le 25 octobre 1956 :

« La situation intermédiaire que vous occupez, la place numérique considérable que vous tenez dans la population, les vertus propres à vos milieux, font de vous un élément de modération et d'équilibre, qui risque d'être étouffé, si les charges dont il est grevé dépassent ses ressources réelles. La part de responsabilité personnelle que vous avez normalement dans vos activités, l'échelle le plus souvent familiale de vos entreprises, entretiennent et développent chez vous un sens du travail bien fait, de l'épargne et de la prévoyance, heureux fruits de l'autonomie relative, dont vous considérez à juste titre qu'elle fait partie essentielle de votre condition sociale. On a constaté que les pays où les classes moyennes étaient trop réduites et trop faibles, se trouvaient exposés aux excès politiques les plus graves et les plus violents. Vous êtes traditionnellement en faveur de la stabilité et des arbitrages basés sur la justice distributive. Ce rôle social vous caractérise ; et vous devez le remplir avec un sens élevé du bien général. L'existence d'Instituts nationaux et internationaux des classes moyennes permet précisément de dégager, en fonction de données aussi vastes et aussi complètes que possible, la part de libertés et la part de servitudes légitimes qu'il convient respectivement d'accorder et d'imposer dans chaque pays, pour qu'un équilibre national et international se trouve paisiblement assuré »².

¹ Voir J. Vibert, *L'industrialisation de l'Afrique*, Revue de l'Action Populaire de décembre 1957, 1197 ss.

² Voir Revue Internationale des Classes Moyennes, No 1-2, 1957, 11, et 12, où l'allocution est intégralement transcrite.

2. Si l'on dégage de l'ensemble des enseignements pontificaux les valeurs sociales spécifiques, dont, au sein d'une économie d'ensemble, la présence de « petites et moyennes entreprises » assure ou du moins favorise la sauvegarde, il semble qu'on doive surtout mettre l'accent sur les valeurs essentielles suivantes :

- a) Sauvegarde du *minimum de propriété privée* considérée comme condition essentielle du respect des personnes et des familles.
- b) Sauvegarde du *caractère personnaliste* des relations inter-humaines dans le champ des organisations économiques.
- c) Sauvegarde du *sens créateur dans le travail* qui n'est point réduit à être un simple travail « mécanique » d'exécution de tâches parcellaires, déterminées d'avance et imposées, comme c'est le cas dans la grande entreprise pour la masse des ouvriers subalternes.
- d) Sauvegarde du sens de *l'épargne et de la prévoyance*.

En somme il semble bien que dans la pensée des Souverains Pontifes la présence au sein de la grande industrie d'un certain « volume » de petites et moyennes entreprises assure l'estime et la poursuite de relations économiques qui soient à *échelle humaine*.

3. Cependant ce serait, croyons-nous, trahir la pensée pontificale que de s'en tenir à une telle constatation schématique. Ce serait négliger les nuances dont la pensée pontificale s'entoure. On risquerait d'aboutir à une *idolâtrie inconditionnelle* de la « moyenne ou petite entreprise » qui entraînerait à sa suite dans la mentalité des petits ou moyens exploitants une volonté abusive de *protectionnisme inconsidéré*.

4. En réalité le Pape constate que la structure « moyenne ou petite entreprise » ne constitue pas une sorte de sacrement sociologique, agissant *ex opere operato* et déterminant par lui-même l'équilibre social dont se compose le Bien Commun.

Dans la même allocution du 25 octobre 1956, le Pape suggère, en effet, qu'il en est de cette structure comme de toutes les autres structures naturelles exigées par une droite appréciation des choses : elles comportent une certaine *ambivalence*. En d'autres termes, elles peuvent, si l'effort institutionnel ne s'accompagne d'un *effort spirituel rectifiant les infirmités humaines*, servir de cadre à des abus trahissant le Bien Commun. Sans recours aux secours spécifiquement religieux du Christ, de l'Eglise, de l'Evangile, « petits et moyens exploitants » peuvent, au sein même de leur activité professionnelle et par elle, trahir les valeurs morales que leur situation les met cependant en mesure et en devoir de respecter.

« Vous devez être aussi un facteur de santé morale, car vous avez, avec l'amour de la juste liberté, une haute idée de la dignité personnelle et le respect d'autrui, sans lesquels la vie sociale tourne à la lutte des passions *égoïstes* et *aveugles*. Puissiez-vous aussi guider vos réflexions et vos démarches d'après les *maximes* de la sagesse enseignée par l'Evangile. L'heureux équilibre de la société n'a-t-il pas son fondement le plus solide dans un ordre moral, qui s'inspire non pas d'une logique froide et calculatrice, soucieuse avant tout d'une répartition équitable des biens matériels, mais de la justice et de la charité généreuse, à l'exemple du Christ, c'est-à-dire de l'amour désintéressé qui comporte l'oubli de soi, le renoncement et le sacrifice, et voit dans cette route austère, mais tracée par Dieu lui-même, l'unique moyen de faire régner, autant qu'il est possible en ce monde, plus de fraternité et de joie »¹.

¹ Loc. cit. 12.

5. D'autres considérations complémentaires vont d'ailleurs dans le même sens et doivent détourner les exploitants des « petites et moyennes entreprises » de dénaturer les jugements de valeur portés par le Pape, de les muer en jugements d'agressivité systématique contre les organisations, les efforts et les organismes afférents à la grande industrie contemporaine.

C'est ainsi qu'on pourrait valablement distinguer sans doute, avec le R.P. Bigo, deux « rangs » de propriété : la propriété des biens de production et la propriété des biens nécessaires à la vie personnelle et familiale. Certes il est sûr que l'Eglise se montre défavorable à la collectivisation généralisée et systématique des biens de production. Son opposition au marxisme sur ce point est indéniable. Toutefois, moyennant des précautions qu'il serait trop long d'inventorier ici, il peut exister, en certaines conjonctures économiques, des modes d'organisation de la production ou de la circulation des richesses qui soustraient à l'appropriation personnelle, du moins discrétionnaire, de larges secteurs des moyens de production ou de distribution sans pour autant rendre impossible la « propriété de second rang » indispensable à l'épanouissement des personnes et des familles. On pourrait aisément citer des exemples empruntés à l'organisation de telles ou telles grandes entreprises contemporaines soumises à des régimes de droit semi-public (régie, etc.) qui ne portent pas atteinte aux normes éthiques concernant la propriété privée, personnelle et familiale, mises en lumière par le catholicisme.

Autre remarque : il n'est pas uniformément constant que la grande industrialisation abolisse fatalement tous rapports interpersonnels valables au sein des entreprises. On pourrait citer par exemple le cas de la Société du soufre d'Aquitaine qui produit à grande échelle le soufre à partir du gaz de Lacq et qui, cependant, grâce à l'automation, n'emploie qu'une dizaine de personnes. Certes, si des cas de ce genre venaient à se généraliser dans un pays donné, le problème de l'emploi pourrait se trouver compliqué, mais du moins est-il des cas qui existent (centrales électriques, etc.) et que nous avons sous nos yeux, qui montrent que l'entreprise, grande quant à son volume de production et à son chiffre d'affaire, par ailleurs, soustraite en dernier ressort à l'appropriation strictement privée des moyens de production, peut employer un personnel suffisamment réduit pour que les relations interhumaines ne perdent pas forcément, au sein même de l'entreprise, leur caractère personnaliste. Le cas des grandes centrales hydrauliques est éloquent à cet égard.

Des remarques analogues pourraient être étendues aux autres « valeurs humaines » spécifiques, dont la prise en considération suggère cependant la présence de « petites et moyennes entreprises » au sein du contexte économique général. Elles tendraient, elles aussi, à désavouer toute attitude d'esprit tendant à identifier cette légitime volonté de présence avec une idolâtrie inconditionnelle de la petite ou moyenne entreprise et avec la réclamation d'un protectionnisme sans limite destiné à couvrir n'importe quelle affaire dès lors qu'elle est « indépendante » et « personnaliste ».

C'est à une vue aussi mesurée que conduira, croyons-nous, l'examen de la seconde question dégagee par notre première remarque.

B. — 2e question. L'existence de « petites et moyennes entreprises » est-elle compatible avec les normes d'efficacité, de productivité, d'expansion économique, de plein emploi — avec les normes de santé économique — qui, dans la conjoncture d'économie mondiale présente, doivent être respectées sous peine d'aboutir à des contresens économiques qui auraient pour conséquence de déséquilibrer profondément la vie des communautés nationales et, sous ce biais, de trahir l'homme ?

1. On sait que c'est une des thèses essentielles du marxisme de nier cette compatibilité. Certains économistes qui ne se réclament pourtant pas du marxisme seraient eux aussi portés à le rejoindre sur ce point : « petites et moyennes entreprises » seraient en toute hypothèse des anachronismes économiques malfaisants. La condamnation serait quasi sans appel et sans exception.

2. Des analyses correctes de situation montrent qu'un tel réquisitoire est inconsidéré. Je me contenterai d'évoquer quelques points qui montrent la chose avec évidence.

- a) Tout le monde s'accorde à reconnaître que bien loin d'abolir l'urgence de certaines « petites et moyennes entreprises », la grande production, du moins en certains de ses secteurs, la souligne. En bien des cas le fonctionnement correct de la grande entreprise postule l'implantation de petites et moyennes entreprises satellites. Je n'insisterai pas sur ce point, M. Karl Boettcher ayant dans le rapport qu'il a soumis au Congrès excellemment développé ce point notamment à propos de l'industrie automobile.
- b) De plus il est sûr que certaines formes de production (horlogerie, mécanique de précision, etc.) sont telles que les normes les plus rigoureuses de rentabilité, de productivité, d'expansion économique, de plein emploi, n'écartent pas comme inadéquate la structure de « petites et moyennes entreprises ». Chacun d'entre nous serait sans doute capable, en fonction de son expérience nationale propre, de citer bien des exemples d'entreprises « moyennes et petites » qui sont, à cet égard, parfaitement saines. Elles respectent dans leur secteur les normes de santé économique générale.
- c) Il est un cas qui me semble mériter, dans le même ordre d'idées, une grande attention et qui doit préoccuper les puissances européennes : le cas de l'aide à apporter aux pays sous-développés. C'est avoir, en effet, une vue partielle et qui risque du même coup d'être partielle et malfaisante que de poser le problème des petites et moyennes entreprises dans l'économie contemporaine seulement en fonction des pays « développés ». On a toute chance alors d'aboutir à des impératifs qui transportés en matière d'aide aux pays sous-développés seront de faux impératifs. Je m'explique sur un exemple. Beaucoup seraient actuellement tentés de croire que le progrès économique des pays africains est exclusivement conditionné par l'implantation de grands ensembles industriels installés sur place dans ces territoires, et qu'une planification rationnelle de la lutte internationale contre le sous-développement des pays d'Afrique n'a pas à prévoir et à stimuler l'établissement de « petites et moyennes entreprises » dans les territoires considérés. Des analyses faites à la lumière des expériences françaises suggèrent en fait de toutes autres prises de position ¹. A la lumière, en effet, des résultats obtenus par l'établissement de grands ensembles industriels en Afrique Noire, il s'avère que le sous-développement ne sera pas entamé de façon sérieuse si ne gravitent pas autour de ces grands ensembles de multiples « petites et moyennes entreprises » implantées et réparties dans les « brousses » (par exemple de petites entreprises de production d'instruments de ménage à partir des produits semi-finis sortis des grandes usines produisant l'aluminium : Edea, Konkouré, etc.). Cette implantation diffuse de « petites et moyennes entreprises » dirigées par les autochtones eux-mêmes semble indispensable pour assurer : 1. Une certaine répartition du

revenu et du pouvoir d'achat dans les territoires africains mêmes. Les grands ensembles par eux seuls ne profitent la plupart du temps que de façon médiocre aux territoires : les grandes sociétés d'exploitation et les sociétés de distribution des produits dont la finition est assurée en Europe à partir des produits semi-finis élaborés en Afrique tendent à ne réinvestir que faiblement dans les territoires les profits réalisés. La substance économique des territoires risque ainsi d'être absorbée sinon par la métropole du moins par les grandes sociétés industrielles ou commerciales métropolitaines. 2. Le développement de petites et moyennes entreprises semble pareillement indispensable pour assurer dans ces territoires une répartition et un développement de l'emploi. Les grandes entreprises, dans la plupart des cas, n'emploient que quelques centaines de personnes (l'Alumcam d'Edea n'emploie par exemple que quelques centaines d'ouvriers camerounais). 3. Le développement de petites et moyennes entreprises semble indispensable pour conjurer l'afflux pléthorique de main-d'œuvre inemployable et inemployée dans les grandes villes. Ce mal qui est une des plaies sociales les plus graves de l'Afrique Noire est en partie déterminé par l'existence *exclusive* de grandes entreprises industrielles ou commerciales urbaines. L'existence d'une grande usine ou d'une grosse maison d'affaires attire, en effet, par un réflexe irrationnel mais irrépressible toutes sortes de candidats au travail qui, faute de formation professionnelle, n'ont aucune espèce de chance de trouver un emploi. La grande entreprise en pays sous-développé est ainsi génératrice automatique de « bidonvilles ». 4. Seules des « entreprises à échelle humaine » réparties dans les territoires sont susceptibles de faire l'éducation économique progressive des masses africaines et d'ouvrir peu à peu la mentalité des autochtones perdus dans la brousse à l'intelligence d'une « économie de marché ».

Je pourrais citer, à la suite de plusieurs voyages faits en Afrique Noire, mille exemples qui corroboreraient ces vues que je ne puis exprimer ici que de façon schématique. Une conclusion me paraît alors s'imposer : le fait du sous-développement et les exigences d'éthique économique qui en résultent au plan international postulent de la part des puissances économiquement développées un effort pour stimuler en outre-mer « la petite et moyenne entreprise » complémentaire de l'effort tenté pour implanter de grands ensembles.

3. Toutes ces considérations relatives aux normes économiques imposées par la conjoncture mondiale présente ne doivent pas cependant, elles non plus, conduire à une *idolâtrie inconditionnelle* de la « petite et moyenne entreprise » et à un « protectionnisme sans règle » et sans discernement.

Il y a, en effet, des secteurs de production qui exigent de telles mises de fonds, l'emploi de moyens si considérables (par exemple l'énergie atomique) qu'il est manifeste que dans ces secteurs la « petite et moyenne entreprise » est une hérésie ou une chimère.

De même (et la France est bien placée pour mesurer le phénomène) un libéralisme excessif quant aux conditions d'établissement ou un protectionnisme abusif d'entreprises non compétitives notamment en ce qui concerne les petites ou moyennes entreprises de distribution aboutiraient à créer des impasses en ce qui concerne une politique rationnelle des prix. Si les prix français sont trop rarement compétitifs sur le marché mondial, si la balance commerciale française tend à être chroniquement déficitaire, cela tient, *en partie*, à une certaine anarchie des organismes de distribution. Une juste estime de la « petite et moyenne entreprise » commerciale ne doit donc pas aboutir à donner un blanc-seing à des entreprises transitaires, à des entreprises commerciales

¹ Voir J. Vibert, art. cit.

qui, en prenant place sur le circuit de distribution sans autre but que d'assurer un profit à leurs exploitants, ont pour effet de faire monter les prix au détriment de la santé économique de la nation.

Cela montre que l'estime équilibrée que l'on doit avoir, comme le recommandent les Souverains Pontifes, pour la présence, au sein de l'économie nationale ou mondiale, de « petites et moyennes entreprises » implique une politique des gouvernements et aussi une discipline des associations d'exploitants.

Je me contenterai sur ces deux questions de mettre sur le tapis quelques problèmes à débattre dans nos échanges.

II. *Quelle politique à l'égard des « classes moyennes » doivent pratiquer les gouvernements ?*

Les Etats ne doivent-ils pas pratiquer une politique qui suscite des conditions générales telles que seules les « entreprises petites ou moyennes » répondant aux normes éthico-économiques esquissées plus haut puissent exister, et telles aussi que toutes les entreprises saines à ce point de vue puissent jouer leur rôle ?

Cela n'implique-t-il pas, dès lors, deux séries de mesures législatives ?

1. Une série de mesures législatives destinées à *juguler la prolifération anarchique* des « petites et moyennes entreprises » ne satisfaisant à aucune des normes éthico-économiques évoquées plus haut, malsaines et contaminant la santé économique générale du pays ?

2. Une série de mesures législatives destinées à *orienter* les initiatives de petits exploitants vers les secteurs où la petite entreprise est à même de jouer son rôle économique et social et à *assurer les reconversions* conséquentes indispensables ou utiles à la santé économique nationale ?

La première série de mesures ne devrait-elle pas graviter autour d'une régulation législative des conditions d'établissement ? Sans doute cette régulation doit garder une certaine souplesse pour ne pas ressusciter les inconvénients qu'on a pu reprocher aux « corporations » d'ancien régime. Mais l'Etat qui exige légalement certaines conditions (permis de conduire, examen médical, etc.) pour laisser conduire une automobile et cela au nom du bien public n'est-il pas en droit de poser certaines conditions impératives à la conduite d'une affaire ? Une entreprise économiquement et moralement malsaine n'est-elle pas aussi périlleuse pour le Bien Commun qu'une automobile conduite par un chauffeur incompétent ou ivre ?

La seconde série de mesures ne doit-elle pas graviter autour d'une *politique du crédit dirigé* fondée sur des analyses objectives de conjonctures et des analyses subjectives de marché ? La plupart des petites et moyennes entreprises souffrent fréquemment d'un manque de capitaux. La politique des crédits accordés ne doit-elle pas être telle qu'elle ne favorise que des entreprises saines, des reconversions nécessaires ou utiles à la santé économique de la nation, et aussi qu'elle favorise les établissements ou les reconversions visant à faire occuper le terrain dans les secteurs où la petite et moyenne entreprise se justifie économiquement ?

III. *La discipline des associations de « petits et moyens exploitants »*

Cette discipline ne doit-elle pas d'abord viser à remédier aux carences trop fréquentes chez les exploitants des petites et moyennes entreprises et que signale dans

son rapport M. Boettcher : inertie, incompétence sur les principes, les lois et les fins de l'économie, absence d'analyses sérieuses sur les données mouvantes de la conjoncture économique, incompétence dans les méthodes de gestion et d'organisation ?

En conséquence, des efforts ne doivent-ils pas être tentés ou renforcés par les associations de petites et moyennes entreprises :

1. Pour établir des organismes de formation professionnelle portant sur la conduite saine des « petites et moyennes entreprises », sur l'organisation, etc. ?

2. Pour établir ou regrouper des services de renseignements sur les données de situation économique, facilement accessibles aux petits et moyens exploitants ?

3. Pour favoriser les regroupements et les concentrations nécessaires à condition cependant que les ententes constituées respectent un certain nombre de règles morales destinées à orienter leurs activités vers le service du « Bien Commun » et de la santé économique générale du pays et non vers la poursuite inconditionnée de leurs intérêts particuliers ? Cela n'impliquerait-il pas l'établissement d'une véritable *déontologie* professionnelle ?

* * *

Ce ne sont là que de vagues suggestions. Il appartiendra sans doute à notre Congrès de définir avec plus de compétence et de précision les idées directrices d'une politique d'Etat concernant les petites et moyennes entreprises, comme aussi les auto-régulations auxquelles le monde des petits et moyens exploitants doit consentir à se soumettre sous peine de desservir le Bien Commun ou de mourir.

JEAN-PIERRE DE CRAYENCOUR

LES CLASSES MOYENNES ET L'ÉVOLUTION SOCIALE

Première partie

Remarques préliminaires

Me conformant au désir de l'Institut International des Sciences Sociales et Politiques, j'ai consacré les notes qui suivent à la situation des classes moyennes du commerce, de l'artisanat et de l'industrie en Belgique.

Il s'agit moins d'une étude que d'un ensemble de positions et de propositions. En les exprimant sans toujours les développer complètement, je cherche davantage à ouvrir le dialogue et la discussion que je ne prétends apporter de solutions définitives, heureux si ces réflexions contribuent au succès des travaux de l'Institut.

Précisions terminologiques

Sans vouloir me lancer à mon tour après de plus compétents que moi dans une définition des classes moyennes je crois cependant bon de signaler en débutant ce que cette expression « classes moyennes » signifie pour moi.

Je la crois très équivoque. Ou bien on l'emploie au singulier, et l'on suppose alors l'existence d'une classe homogène là où n'existent en fait que de très nombreux groupes disparates. Ou bien, on emploie cette expression « classes moyennes » au pluriel, et alors le plus souvent, par une tendance propre à notre temps — à laquelle l'influence du marxisme n'est pas étrangère — on ne songe qu'à l'Economique et on n'inclut dans ces classes moyennes que les groupes situés entre la classe ouvrière et le grand capital. En instituant assez artificiellement ce troisième groupe des classes moyennes on imagine vite avoir fait le tour des diversités sociales mais on oublie tout ce que la société comporte de richesse étrangère à l'opposition capital-travail et à la vie économique en général.

Observons enfin que le qualificatif « moyennes » reste bon gré mal gré chargé d'un sens péjoratif. Ce que l'on veut désigner serait sans doute mieux exprimé par le qualificatif « médianes ».

Il faut néanmoins reconnaître que l'expression « classes moyennes » est entrée dans notre vocabulaire sociologique. Le plus simple me paraît donc de préciser le sens dans lequel on l'emploie.

Dans mon esprit l'expression « classes moyennes » recouvre trois groupes sociaux :

1. les chefs des petites et moyennes entreprises du commerce, de l'artisanat, de l'industrie et de l'agriculture;
2. les membres des professions libérales;
3. les cadres des entreprises publiques et privées.

La justification de cette conception serait assez longue à fournir; il faudrait notamment s'étendre sur l'intégration aux classes moyennes des cadres des entreprises publiques et privées. Je ne m'y attarderai pas puisque aussi bien ce n'est pas l'objet de notre étude.

L'Institut International des Sciences Sociales et Politiques nous invite à l'examen de la situation des classes moyennes « de la production »; dans ces conditions, il me paraît plus adéquat d'abandonner les termes « classes moyennes » et de ne retenir que la notion, à mes yeux, plus exacte ici de petite et moyenne entreprise.

La petite et moyenne entreprise

L'évolution récente a mis en évidence l'intérêt d'un élément sociologique partiellement négligé : la taille de l'entreprise. Devant la concentration économique et face à certains aspects de gigantisme, le phénomène de la petite et moyenne entreprise commence à se préciser. Le fait en lui-même n'a rien de très nouveau; c'est l'ensemble de l'évolution économique qui lui donne son importance nouvelle. Peut-être le législateur ne l'a-t-il pas suffisamment remarqué. Ce qui est certain c'est qu'un grand nombre de difficultés viennent de ce que nos lois et règlements ne tiennent pas compte de la très grande différence qui existe entre une petite et moyenne entreprise (j'utiliserai à l'avenir le sigle P.M.E.) et une grande entreprise.

Il faut reconnaître qu'il n'est pas facile de déterminer ce qu'il faut entendre par P.M.E. Le législateur belge n'en connaît pas de définition légale. Un certain nombre de mesures législatives ne sont pas d'application pour les petites entreprises ou pour les petites et moyennes. Pour marquer une limite on s'est arrêté au critère du nombre d'ouvriers et d'employés occupés dans l'entreprise. Pour citer un exemple, la loi créant les conseils d'entreprise n'est d'application que pour les entreprises occupant au moins 50 salariés.

Ce critère est manifestement insuffisant pour caractériser la P.M.E. Il arrive en effet fréquemment qu'une entreprise occupant 25 salariés est une très grosse entreprise alors qu'au contraire l'occupation d'une centaine d'ouvriers ne change pas le caractère restreint de l'entreprise.

On a longtemps mis l'accent sur le caractère familial des P.M.E. Le fait reste valable pour les entreprises artisanales et commerciales où plusieurs membres de la famille travaillent en commun et dans lesquelles les moyens financiers mis en œuvre sont la propriété familiale du chef d'entreprise. Mais ce caractère est moins valable pour les entreprises industrielles et l'évolution sociale tend à en diminuer l'importance réelle.

Pour définir le plus exactement possible la P.M.E. ne faut-il pas retenir principalement les deux éléments suivants :

1. Le fait que le chef d'entreprise cumule dans sa personne l'essentiel des fonctions de créateur, de fournisseur du capital et de dirigeant technique de l'entreprise.
2. Le fait que l'entreprise ne dépasse pas un certain niveau de grandeur dans le triple domaine du nombre de salariés occupés, du capital investi et du chiffre d'affaire réalisé.

Il serait bon, semble-t-il, que sur la base de ces données on aboutisse à une définition légale de la P.M.E. Une telle définition, qui devrait rester très souple, permettrait une adaptation systématique des législations et surtout des réglementations à la situation propre des P.M.E.

On éviterait ainsi que cette adaptation ne doive être comme aujourd'hui réclamée après coup pour n'être accordée que rarement et presque toujours comme une concession à caractère politique.

Les difficultés de la P.M.E. : remarques générales

Dans quel état d'esprit convient-il d'aborder les problèmes des P.M.E. ? Je proposerais à cet égard quelques remarques préalables que je crois de nature à écarter des erreurs de perspective très fréquentes :

1. On a souvent tendance, dans les milieux de classes moyennes comme dans les milieux politiques, à examiner les problèmes des P.M.E. uniquement en fonction des solutions que pourrait y apporter le pouvoir politique. C'est là une vue assez fautive. A propos de n'importe quel problème de l'ordre économique et social, il est bon d'avoir à l'esprit le rôle respectif que peuvent jouer dans sa solution le chef d'entreprise, la profession organisée et l'Etat. Cette observation apparemment assez banale suppose cependant acquises une série de positions préalables qui sont loin d'être sans importance : foi dans l'initiative privée, reconnaissance de l'organisation professionnelle, attitude positive à l'égard de l'Etat.

2. Il me paraît dangereux d'isoler les problèmes des P.M.E. du courant général de la vie économique d'un pays. Ces problèmes sont économiques et sociaux avant d'être des problèmes de P.M.E. A les isoler, on doit fatalement les rendre insolubles dans la mesure même où ils sont posés en marge d'une économie conçue en dehors d'eux. Il est par exemple inadéquat à mon sens de constituer des organismes publics nettement distincts pour l'examen des problèmes des P.M.E. Ne faut-il pas au contraire tendre à ce que la situation des P.M.E. soit évoquée et discutée là même et à l'instant précis où les mesures légales et réglementaires prennent naissance ?

3. Il n'est pas bon de séparer les préoccupations sociales des objectifs économiques. On comprend que pour des motifs qui tiennent aux exigences de l'esprit humain, nous connaissions des sciences sociologiques et des sciences économiques. Mais sur le plan politique au sens élevé du terme il est essentiel qu'à un certain niveau de responsabilité, la synthèse se fasse entre les deux aspects d'un même problème sous peine de voir l'économie se déshumaniser ou le social devenir une sorte de baume inefficace.

Aspect économique de la situation des P.M.E.

Le fait qui domine la situation actuelle des P.M.E. est l'évolution fulgurante des techniques. Du point de vue économique la technique est l'ensemble des procédés qui permettent de produire le plus possible au moins cher possible. Est-il besoin de souligner le bien-fondé d'un tel objectif et de rappeler les progrès énormes que l'humanité doit à ses techniques? Leurs développements les plus récents commencent seulement à influencer la vie quotidienne et le bouleversement qu'elles apportent est tel qu'il est difficile d'imaginer ce que sera notre vie d'ici dix ou vingt ans.

Le principe interne de la technique est l'économie, en particulier l'économie de l'effort humain, parce que c'est lui le plus coûteux. Dans cette voie la technique a fait apparaître comme essentiel à l'activité humaine le sens de l'organisation du travail.

Principe d'économie et sens de l'organisation ont été appliqués avec succès dans la grosse entreprise où les moyens mis en œuvre ont permis les études nécessaires. La P.M.E., faute de moyens, n'a pas encore pu suivre le mouvement. Mais il est évident qu'il s'impose à elle aussi catégoriquement qu'il s'est imposé à la grosse entreprise.

Un moment on a pu croire que la concentration économique allait éclipser la P.M.E., mais le mouvement inverse de décentralisation s'est rapidement développé. Il est clair aujourd'hui que la P.M.E. est complémentaire de la grosse entreprise. Sans doute est-ce le manque de rendement économique du gigantisme qui provoque le mouvement actuel de déconcentration. En fait il semble donc bien que la production de masse que permet la technique, loin de simplifier la vie économique, la diversifie au contraire. La chose est observable au niveau de la production où une plus grande unité de conception et d'organisation s'accompagne d'une très réelle diversité des activités productrices. Mais le phénomène est plus évident encore au niveau de la distribution dont l'importance prend le pas sur celle de la production.

Dans cet ensemble évolutif où domine le rythme industriel, on s'est demandé si l'artisanat n'était pas en voie de disparition. En réalité l'évolution que nous vivons est tellement radicale qu'elle affecte jusqu'à notre vocabulaire. Selon l'acception que l'on donne au mot artisanat on peut aussi bien prétendre à sa disparition qu'à son renouveau. Si l'artisan doit être un homme travaillant une matière première brute selon sa fantaisie créatrice et en toute indépendance, à supposer qu'un tel artisan ait jamais existé, il est clair qu'il est aujourd'hui en voie de disparition. Mais si l'artisan est celui qui, à partir d'une matière préparée, joue, à sa place, dans un effort collectif de création de biens matériels, et en s'appuyant sur la mise en œuvre de lois scientifiques, également fruit d'un effort collectif, son rôle personnel, alors l'artisanat aujourd'hui est plus florissant que jamais.

Ainsi donc — et on l'a maintes fois répété — le sort des P.M.E. dépend avant tout de leur faculté d'adaptation à une évolution essentiellement dominée par le

rythme industriel. Ce qui me paraît avoir été moins souvent souligné, c'est l'extrême complexité de cette adaptation, et la gravité des problèmes humains qu'elle soulève.

Si l'on se contente de concevoir cette adaptation sous l'angle économique, l'examen en sera vite terminé: adaptation signifie rationalisation, laquelle se traduit en fait en termes de crédit et d'investissement. A s'en tenir aux idées du libéralisme économique, il suffirait de laisser faire les choses: les P.M.E. les plus solides financièrement s'adapteront, les autres seront éliminées. On connaît trop les désastres sociaux auxquels ont abouti ces théories pour qu'il soit nécessaire d'insister.

Aspect social de la situation des P.M.E.

Quand on parle du problème social, on pense avant tout sinon exclusivement aux relations entre patrons et ouvriers. Le social dont nous avons maintenant à nous occuper est d'une autre nature. Il concerne la situation faite à l'homme qui dirige une P.M.E.

Nous l'avons vu: la technique multiplie les biens matériels; la grosse entreprise applique cette technique par le double principe de l'économie et de l'organisation. C'est à ce rythme que la P.M.E. doit à son tour s'adapter. Comment le fera-t-elle?

Quelques précautions que l'on prenne ici dans sa réponse, on ne pourra pas, en fin de compte, ne pas exiger du chef de P.M.E. une discipline qui va bien au-delà des techniques économiques, et touche à sa psychologie profonde. Partis de simples considérations économiques d'une évidence aveuglante, nous nous heurtons subitement à l'homme.

Il ne fait aucun doute que le problème central de la P.M.E. n'est pas, comme je le laissais tout à l'heure supposer, une question économique et en particulier une question de financement et de crédit. C'est bien plus profondément une question d'indépendance et de liberté. Notre sujet recoupe ici la ligne de démarcation où la technique rencontre l'humain. Le problème serait considérablement plus simple si derrière la rationalisation de l'entreprise, il n'y avait pas l'homme qui la crée et la dirige. S'il suffisait de produire à l'infini, il faudrait concevoir la société comme une vaste usine; les problèmes y seraient essentiellement techniques. Peut-être est-ce précisément la tentation permanente de toutes les formes de gigantisme de concevoir la société comme une usine. Si la situation des P.M.E. est en définitive si complexe, c'est que nous y rencontrons davantage qu'ailleurs le problème humain.

Non pas seulement l'homme au travail, ce qui est plus proprement le problème ouvrier, mais l'homme *acceptant d'entreprendre*. Poser le problème dans ces termes, c'est soulever la difficile question de l'indépendance.

Il est devenu clair aujourd'hui qu'il faut repenser la notion d'indépendance. Nous commençons de sortir, combien péniblement, d'une époque où l'indépendance était conçue de façon quasi absolue. Aujourd'hui on taxe volontiers cette indépendance d'égoïsme en oubliant qu'elle est à l'origine de notre essor industriel. Sans doute serait-il plus juste de dire qu'une certaine notion de l'indépendance est devenue égoïsme parce que l'évolution sociale l'a rendue inefficace. Aujourd'hui, il nous faut une nouvelle forme d'indépendance qui non seulement s'accorde de la coopération et de la solidarité mais en un certain sens naît de cette solidarité même.

Il ne me paraît pas exagéré de dire que le plus grand service que l'on puisse rendre à la P.M.E. est de faire naître dans les esprits une nouvelle notion de l'indépendance. Dans certains milieux de classes moyennes on accentue le sentiment d'indépendance dans la mesure même où les faits la démentent. Dans quelle mesure un artisan, un commerçant, un industriel peut-il encore aujourd'hui travailler de façon entière-

ment indépendante, produire ou distribuer comme il l'entend ? Ne sont-ils pas tous tributaires d'un réseau de plus en plus serré d'interdépendance ? Ils ne dépendent plus seulement comme par le passé du client, ils dépendent en outre davantage encore des techniques et de la vie économique en général. Leur productivité personnelle est largement conditionnée par leur insertion adéquate dans le courant de la vie économique générale.

Le mode de rémunération est sans conteste une des données essentielles de l'indépendance. Il est évident que le fait d'être ou non sous contrat d'emploi, crée une psychologie toute différente. Mais ici également l'évolution se fait sentir. On constate qu'un nombre de plus en plus grand d'indépendants cumulent leur indépendance avec une forme quelconque de contrat d'emploi. Un pourcentage important de commerces de détail est tenu par un membre du ménage dont l'autre est sous contrat d'emploi. Dans de nombreuses entreprises artisanales le chef d'entreprise est lié par des contrats ou conventions qui l'insèrent dans des complexes industriels plus importants.

Par de nombreux côtés cette évolution, très significative, peut avoir d'heureux effets. Il ne faudrait pas perdre de vue cependant que le sens du risque, inhérent au fait d'entreprendre, est d'une importance psychologique et humaine capitale. Il constitue sans doute avec le profit qui l'accompagne un des plus puissants leviers du progrès humain. Une organisation trop poussée de la vie économique qui assignerait à chacun un poste où ses responsabilités se limiteraient au stade de l'exécution, risquerait — et le danger n'est pas imaginaire — de tarir les sources de l'énergie créatrice.

Sans doute la sagesse consiste-t-elle à équilibrer heureusement interdépendance sociale et autonomie personnelle. Mais il semble bien que dans la recherche de cet équilibre, il faille aujourd'hui mettre l'accent sur la notion d'interdépendance sociale.

La grande majorité des indépendants, chefs de P.M.E., demeurent trop isolés, se refusent à des gestes de solidarité ou d'organisation collective dont ils craignent l'étouffement de leur indépendance, sans voir qu'ils pourraient au contraire en tirer un puissant moyen d'accroître leur autonomie.

En d'autres termes je pense que dans les circonstances actuelles, la vraie façon de conserver une indépendance réelle est de développer les multiples virtualités de la coopération. Mais j'ajoute aussitôt que pour que cette évolution constitue un progrès, il faut qu'elle s'accompagne d'une radicale transformation des esprits. C'est de l'intérieur que doit venir la réaction. Des modes de coopération imposés de l'extérieur ne créeraient que des formes nouvelles d'embrigadement. Tout le problème se ramène en fin de compte à celui de l'éducation. Il ne s'agit pas seulement d'une meilleure formation professionnelle; il faut que les indépendants aient l'occasion de comprendre — sans doute au cours de leur enseignement scolaire et universitaire — le sens de l'évolution sociale actuelle; il faut qu'ils deviennent plus sensibles à l'aspect plus communautaire de notre vie sociale. Nous aurons en terminant à revenir sur cette notion de société plus communautaire. Je voudrais signaler ici une nouvelle fois le rôle des techniques dans ce domaine, qui accentuent manifestement l'interdépendance des hommes.

L'aspect politique de la situation des P.M.E.

Le développement des techniques appelle une nouvelle notion de l'indépendance; celle-ci à son tour pose un problème d'organisation qui est à proprement parler un problème politique.

J'emploie bien entendu le mot politique dans le sens large d'organisation de la Cité. Il ne s'agit pas dans mon esprit de politique partisane.

Cette notion d'organisation intéresse les P.M.E. à un triple niveau: celui de l'entreprise, de la profession et de la communauté nationale. Il me semble important d'une part d'avoir une vue d'ensemble de ces trois niveaux d'organisation et d'autre part de saisir en quoi ils intéressent la P.M.E.

Au niveau de l'entreprise, ce qui nous intéresse dans les problèmes d'organisation interne c'est le fait qu'ils font appel à des processus de coopération, dans la P.M.E. davantage encore que dans la grosse entreprise. Je songe notamment aux coopératives de vente ou d'achat, aux centres de recherches et de statistiques, au crédit mutuel.

Au niveau de la profession, une solidarité s'institue entre les entreprises d'une même branche et permet l'établissement d'un pouvoir propre à la profession. A ce propos, il est curieux d'observer que pour beaucoup d'esprits cependant très ouverts aux problèmes d'organisation, l'allusion à un pouvoir de la profession fait l'effet d'un épouvantail. Ils y voient aussitôt une forme de corporatisme, entendu au sens péjoratif d'égoïsme et de malthusianisme. Bien sûr le danger du *numerus clausus* n'est pas imaginaire. Mais c'est faire peu de cas du vrai sens de l'organisation de ne le concevoir, au niveau de la profession, que comme une forme d'égoïsme professionnel. La vérité me paraît être au contraire que si nous voulons échapper à l'emprise toute-puissante de l'Etat, la seule solution est de rendre la profession apte à régir ce qui est professionnel, en particulier le respect de sa déontologie.

Au niveau de la vie économique et sociale la forme d'organisation qui s'impose, pour notre sujet, est celle qui met en présence les différents groupes sociaux collaborant à l'activité économique et sociale: ouvriers, indépendants, grand patronat, ou sous d'autres aspects: production, distribution et consommation.

Tout ce réseau d'organisation, dont j'ai schématisé à l'excès l'exposé, paraîtra peut-être à certains quelque peu artificiel. En y faisant brièvement allusion, je n'ai voulu que marquer l'importance de cette notion d'organisation, et insister sur le fait, qui n'est pas suffisamment souligné, que les P.M.E. sont ici principalement intéressées. Il faut se rappeler que les P.M.E. sont considérablement influencées dans leur développement par les lois et règlements. Dans nos pays parlementaires, ces lois et règlements sont l'œuvre de chambres législatives de plus en plus impropres à ce genre de travail. Si nous ne parvenons pas à distinguer davantage l'économique de ce qui est spécifiquement politique, tout en maintenant la nécessaire subordination de l'économique au politique, nous n'éviterons pas une sclérose de l'économie dont les P.M.E. seront les premières victimes, et dont la conséquence sera l'emprise grandissante et fatale de la bureaucratie d'Etat.

Il me semble que pour rendre ce problème sensible à l'esprit moderne, il faut le placer, en dehors de toute considération doctrinale, sous le signe de l'organisation.

Deuxième partie

Approches d'une politique à l'égard des P.M.E.

Adaptation au rythme d'une économie industrialisée, transformation des esprits préférant l'autonomie dans l'engagement social à l'indépendance individualiste, mise en œuvre de formes concrètes d'organisation à tous les niveaux: telles m'apparaissent les données théoriques de la promotion des P.M.E.

Comment concrètement traduire ces données dans une politique à l'égard des P.M.E. ? Le sujet est vaste et je ne puis songer à l'examiner dans son ensemble. Plutôt

que de faire une énumération sèche des problèmes à aborder et des solutions à proposer, il m'apparaît plus utile de m'en tenir à quelques-uns d'entre eux qui revêtent à mes yeux la plus grande importance.

Dans cet esprit je ferai quelques remarques à propos des cinq questions suivantes:

- la formation professionnelle
- le crédit
- les charges administratives et fiscales
- les règles du marché concurrentiel
- la sécurité.

La formation professionnelle

L'enseignement technique et professionnel devrait inclure plus largement dans ses programmes les aspects sociaux de la vie économique moderne. L'historique des découvertes techniques, les incidences de ces découvertes sur le rythme de la vie économique, les possibilités de la production et de la distribution massive des biens de première consommation, les possibilités d'insertion des activités indépendantes dans un processus de haute industrialisation, les impératifs de la coopération et de la solidarité, le sens profond d'une évolution où le sort de l'homme est engagé: voilà quelques thèmes qui me paraissent devoir prendre une place plus grande dans notre enseignement professionnel. Cette vision moderne de la société me paraît trop souvent absente d'une formation conçue trop exclusivement en fonction d'objectifs immédiats et individualistes.

Ne faut-il pas d'autre part exiger des futurs chefs de P.M.E. un minimum de formation professionnelle? Je ne songe pas ici aux connaissances du métier. Ce n'est pas de ce côté que le bât blesse. Je ne crois pas non plus qu'il soit utile d'imposer à l'entrée dans la profession des connaissances générales qui doivent trouver leur place dans le cadre de l'enseignement général. Ce qui devrait, semble-t-il, être exigé du professionnel qui s'installe, c'est un minimum de connaissances ayant trait à la vie économique et sociale; comptabilité, lois du marché, rotation des stocks, établissement d'un prix de revient, éléments de droit fiscal et de législation sociale.

Ne constate-t-on pas en effet que la méconnaissance de ces données économiques et sociales est la cause principale de la mortalité des P.M.E.?

L'exigence de ces connaissances suppose une loi d'établissement ou d'accès à la profession. Beaucoup s'opposent à une telle législation sous le prétexte qu'elle constituerait un retour au corporatisme et au *numerus clausus*. Il est abusif d'assimiler toute législation imposant un minimum de connaissances professionnelles à une mesure de *numerus clausus*. Il y a *numerus clausus* chaque fois qu'une autorité quelconque peut décider du nombre maximum de membres d'une profession. La législation à laquelle je fais allusion n'a rien de commun avec une telle mesure. Elle ne doit en aucune façon fixer le nombre maximum de membres d'une profession; elle détermine pour tous les conditions minimales d'accès auxquelles peuvent satisfaire tous ceux qui acceptent de s'imposer un effort de discipline raisonnable.

Il faut savoir ce que l'on veut: ou bien on se résigne à voir la masse des P.M.E. stagner et constituer un poids lourd dans l'évolution très rapide de nos sociétés; ou bien on met à leur disposition le moyen pratique de s'armer pour vaincre les difficultés d'une vie économique rendue de jour en jour plus ardue.

J'ajoute que beaucoup de pays européens connaissent aujourd'hui une législation de ce genre; ceux donc qui s'y refusent mettent leurs ressortissants en nette infériorité

sur le terrain concurrentiel. Ces considérations prennent une actualité brutale si l'on songe aux conditions dans lesquelles se trouveront prochainement les P.M.E. dans le Marché Commun.

La formation professionnelle est l'objectif capital des années à venir. Il peut paraître excessif de la rendre en partie obligatoire pour l'exercice de certaines professions. Mais la véritable exigence ne vient pas de nous: elle vient des faits et de l'évolution. Le développement de la technique et l'organisation nationale et supranationale rendent indispensable une meilleure formation des chefs de P.M.E. Si nous ne l'imposons pas avec prudence, les faits seront plus exigeants et plus brutaux que nous; nous assisterions alors à une profonde inadaptation sociale de masses dont le désarroi et la misère feraient les proies faciles du collectivisme.

Devant l'urgence de ce problème, je me suis demandé si la solution ne pouvait être atteinte par d'autres voies que celles qui consistent à exiger des chefs de P.M.E. des connaissances plus étendues. S'il est urgent d'ouvrir l'esprit de nos indépendants aux aspects sociaux de l'économie contemporaine, il ne paraît pas indispensable d'exiger d'eux des connaissances même élémentaires de lois et réglementations économiques, fiscales ou sociales que le chef d'une grosse entreprise ignore le plus souvent et confie à des bureaux spécialisés. Dans cet esprit, ne serait-il pas possible de laisser aux chefs de P.M.E. le choix entre la preuve de l'acquisition personnelle de ces connaissances indispensables à son entreprise, et l'inscription à des organismes spécialisés et agréés, assurant pour le compte de son entreprise les devoirs, charges et obligations qui rendent ces connaissances indispensables?

J'attire l'attention du congrès sur l'importance de la question. Personnellement je serais enclin à souhaiter une solution qui, sans imposer nécessairement au chef d'entreprise lui-même les connaissances en question, en assure le bénéfice à son entreprise. Il me semble que dans cette voie les chefs de P.M.E. seraient entraînés à des formes d'association qui leur seraient du plus grand profit. Il deviendrait alors possible d'envisager d'autres progrès, notamment dans le domaine des statistiques et recherches scientifiques, dans les liens que l'on pourrait établir entre tenue de comptabilité et octroi de crédit, dans la diffusion des techniques modernes de production et de distribution. En un mot, une pareille solution contribuerait au développement d'une véritable organisation professionnelle.

Le crédit

Le problème du crédit est lié d'une part à celui de la fiscalité et d'autre part à celui de la formation professionnelle. L'objectif étant la rationalisation des P.M.E., le régime fiscal devrait permettre de plus larges dégrèvements pour investissements productifs. En matière de crédit, à côté des garanties réelles et de notoriété, il faudrait étudier des modalités de crédit axées sur les possibilités réelles de rationalisation et de modernisation des entreprises.

Lorsque le crédit est demandé en vue de travaux d'aménagement de l'entreprise ou pour l'acquisition d'un équipement plus rationnel, les organismes actuels de crédit ne sont généralement pas compétents pour examiner le bien-fondé de ces projets de rationalisation. Nous disposons par ailleurs d'offices de productivité dont la tâche est l'étude de tels projets. Il faudrait établir un lien entre productivité et crédit, en obligeant le demandeur de crédit à soumettre ses plans d'investissement à l'avis d'organismes spécialisés dans les recherches de productivité. Devant un avis favorable, l'Etat pourrait intervenir plus largement pour abaisser le taux d'intérêt.

On objectera qu'il est malsain de faire appel à l'intervention financière de l'Etat, et cela d'autant plus qu'il s'agit de professionnels qui se veulent indépendants. Cette objection me paraît inspirée d'une fausse conception aussi bien de l'indépendance que du rôle de l'Etat dans notre société moderne. Au sujet de l'indépendance, j'ai dit plus haut ce que je pensais de sa nécessaire évolution; quant au rôle de l'Etat, il s'est considérablement élargi; nous n'en sommes heureusement plus à la conception de l'Etat-gendarme. Certes l'étatisme reste le plus grave péril qui menace notre vie économique et sociale. Mais le principe de l'intervention de la collectivité n'entraîne pas nécessairement l'étatisme. C'est dans les méthodes d'intervention que peut naître et que naît effectivement l'étatisme; c'est en particulier dans le développement de la bureaucratie d'Etat que se loge la plaie de l'étatisme. Nous sommes ramenés ici à ce problème d'organisation dont nous parlions plus haut.

Dans le domaine du crédit, si l'intervention de l'Etat en faveur des P.M.E. se justifie comme elle se justifie sous d'autres formes pour d'autres groupes sociaux, il faut aussi qu'elle se présente à bon escient. Dès lors que le bien commun est engagé, il ne faut pas faciliter l'octroi de crédit à n'importe quelle entreprise; il y a des secteurs condamnés par l'évolution et des plans de rationalisation techniquement irréalisables. C'est la raison pour laquelle je crois qu'il faut, davantage que par le passé, lier crédit et productivité.

Les charges administratives et fiscales de la P.M.E.

Il y aurait beaucoup à dire sur un sujet aussi vaste. Je m'en tiens à l'essentiel.

Il est incontestable que la vie quotidienne des P.M.E. est empoisonnée par les exigences des administrations de l'Etat. Un énorme effort de simplification s'impose ici de toute urgence, si nous ne voulons pas qu'un temps considérable soit consacré en pure perte à des activités improductives. Ce n'est pas l'évolution des techniques qui menace nos P.M.E.; c'est notre incapacité d'imaginer des méthodes administratives à l'échelle de nos techniques.

Il me semble que pour obtenir un résultat pratique dans ce domaine, il faudrait exiger de nos administrations publiques qu'elles s'imposent, comme nos entreprises privées, des études de productivité.

Notons cependant qu'à propos des charges administratives des P.M.E., au-delà de la nécessaire simplification des documents administratifs, surgit une question beaucoup plus grave. A la suite du développement des techniques et en particulier de l'automation, les charges sociales pèsent plus lourdement sur les entreprises à prépondérance de salaire que sur les autres. Comment éviter une injustice dont les P.M.E. ne sont pas les seules à souffrir, mais dont elles pâtissent plus durement que les autres. L'importance de cette question n'échappera pas aux congressistes.

Je ne vois pas bien pour ma part comment remédier à cette situation sans mettre en cause tout notre régime de sécurité sociale. A moins que les experts fiscaux puissent proposer des techniques de dégrèvement correspondant aux charges sociales supportées abusivement par ce genre d'entreprise.

Du vaste domaine fiscal, je ne retiendrai qu'un point qui me paraît essentiel. Dans une P.M.E. dont les capitaux sont généralement personnels au chef de l'entreprise, la fiscalité frappe indistinctement, et au taux d'un bénéfice, le revenu du capital investi, le revenu professionnel du chef d'entreprise, le profit et le bénéfice. Il faudrait introduire les distinctions nécessaires qui permettent de ne taxer au taux fort que la partie excédentaire qui correspond réellement à des bénéfices, et de taxer par ailleurs à des taux proportionnés le revenu du capital et le revenu professionnel.

Les règles du marché concurrentiel

La liberté du marché postule un code économique, une « règle du jeu ». C'est à l'organisation professionnelle de formuler ce code en se fondant sur les traditions et les usages. Tant que l'organisation professionnelle n'aura pas repris sa place dans nos esprits et dans nos lois, la déontologie restera en grande partie lettre morte et la liberté du marché restera ce qu'elle n'a jamais cessé d'être dans la conception du libéralisme économique: le privilège des forts.

Le respect d'une véritable liberté concurrentielle soulève un grand nombre de problèmes de détail: prix imposés, ventes spéciales, primes, soldes, etc. Tous ces problèmes sont en fin de compte dominés par une question essentielle: l'abus de puissance économique.

Une législation s'impose dans ce domaine que chacun sait fort complexe. Il ne s'agit pas de s'opposer systématiquement à l'entente et à la puissance économique, mais de pourchasser les abus. Déterminer ce qu'il faut entendre par abus, organiser le contrôle et appliquer les pénalisations sont des tâches délicates qui montrent assez combien une telle législation est importante. Ce qui en constitue l'axe fondamental est l'appel à des instances arbitrales issues de la profession, et le recours toujours possible aux tribunaux ordinaires.

A côté des abus de puissance économique proprement dits, nous connaissons des abus de puissance qui usent de l'économie, mais trouvent leur origine dans des organisations sociales, dans les « pressure groups ». Loin de moi l'idée d'attaquer le mouvement syndical ou de critiquer les coopératives ouvrières. Ce serait d'autant plus illogique de ma part que mon exposé tend avant tout à provoquer le développement de l'esprit coopératif parmi les indépendants. Mais ceci dit, il faut reconnaître que les coopératives de consommateurs ont obtenu, grâce à leur puissance, certains avantages financiers qui leur permettent de livrer une concurrence déloyale aux P.M.E. de distribution et même de production.

Enfin, pour clore ce chapitre de la concurrence, il faut dénoncer le tort considérable que font les salariés qui, après leurs heures de travail ou en période de chômage, exercent leur profession au titre d'indépendant sans en supporter les charges sociales et fiscales. Il ne peut être question d'empêcher un salarié de compléter son salaire ou simplement de remplir ses loisirs en s'adonnant à une activité professionnelle au titre d'indépendant. Ce phénomène est au contraire logique et souhaitable; il permet à l'ouvrier de gravir progressivement l'échelle sociale. Mais on est en droit d'exiger de lui qu'il supporte les charges sociales et fiscales inhérentes à son activité d'indépendant. Le problème serait moins complexe si d'une part les salaires étaient plus élevés, et que d'autre part les charges en question étaient moins lourdes.

La sécurité

Certains membres des bourgeoisies indépendantes, attachés aux conceptions sociales d'un temps révolu, soutiennent qu'une des caractéristiques de l'indépendant — et donc pour notre sujet du chef d'une P.M.E. — est de n'avoir pas besoin de législation de sécurité, d'être assez prévoyant et industriel pour régler individuellement ce problème.

Ceux qui parlent de la sorte sont généralement assez nantis pour n'avoir jamais éprouvé un profond sentiment d'insécurité. Ils comprennent mal le sens réel de la législation pour les salariés et en rejettent radicalement le principe pour les indépendants.

Mais le groupe social des P.M.E. comporte de jour en jour plus de commerçants, d'artisans et d'industriels qui éprouvent un vif besoin de sécurité organisée. Je ne parle pas des vieillards dont la situation est souvent catastrophique, soit qu'ils n'aient pu épargner, soit que leur épargne ait été anéantie par les dévaluations, mais les hommes dans la force de l'âge (un grand nombre compare leur situation avec celle de leur voisin salarié: qu'il s'agisse des charges familiales, de la maladie, de la vieillesse, du repos, la comparaison fait ressortir une telle disproportion dans les situations réciproques qu'aux yeux de beaucoup, le prix de l'indépendance apparaît trop lourd. Des enquêtes récentes ont fait ressortir le profond désarroi des indépendants, leur inquiétude concernant l'avenir de leur entreprise, leur fatigue; plus de 50 % déclarent ne pas vouloir pour leurs enfants la situation qu'ils connaissent).

Il y a donc de toute évidence un grave problème de sécurité pour les indépendants. Ici encore, à s'en tenir à une conception trop radicale de l'indépendance, on risque de la tuer complètement là où l'on pourrait la faire revivre sous des formes nouvelles.

Il ne peut être question d'appliquer aux indépendants les solutions adoptées dans ce domaine pour les salariés; d'autant moins que le régime des salariés, de l'avis général, devrait subir de profondes réformes.

Mais pour les indépendants comme pour les salariés la source de la sécurité est la solidarité. La difficulté est de fixer les limites de cette solidarité.

Il est curieux d'observer que la sécurité sociale a été conçue à l'origine comme un palliatif à des salaires insuffisants. Depuis, l'effort a porté davantage sur cette sécurité que sur les salaires. Il en est même certains qui estiment devoir abandonner cette notion de sécurité palliative et adopter une notion de sécurité garantie de façon absolue.

Il serait assez grave, semble-t-il, que naisse une évolution parallèle chez les indépendants. L'origine de leur besoin de sécurité n'est-elle pas en partie liée à une diminution du rendement de leurs entreprises ? Chez eux diminuerait le revenu professionnel, comme chez les salariés restait insuffisant le revenu du travail. Dans une telle perspective la sécurité sociale deviendrait à la longue une sorte de procédé magique chargée de distribuer des biens matériels que plus personne ne produirait.

Devant l'évolution actuelle, en partie irréversible, le plus urgent me semble être de fixer les limites du régime obligatoire de sécurité. Ce minimum devrait être fixé assez haut pour éviter pour tous la misère, et assez bas pour inciter chacun à compléter ce régime par des assurances individuelles. Si l'on adoptait une telle solution, il n'y a pas de raison de ne pas étendre ce minimum à tout le monde, salariés et indépendants, et il n'y aurait sans doute guère d'inconvénients à confier un tel régime à des administrations publiques.

Tout le problème est de savoir si la fixation de ce minimum est pratiquement possible. Possible techniquement, et j'aimerais connaître l'avis des spécialistes de ces problèmes, réalisable politiquement: les hommes politiques n'auront-ils pas toujours, dans un régime politique comme le nôtre, l'invincible tendance d'élever les minimums ? Ce sont là des questions qui pourraient paraître oiseuses: ne mettent-elles pas en cause cependant tout notre avenir social ?

Je voudrais, au terme de ces réflexions sur la sécurité, faire une observation à laquelle j'attache de l'importance. Par l'instauration d'un régime légal dit de sécurité sociale, les esprits se sont accoutumés à penser sécurité en termes de législation sociale. Il me semble cependant que la véritable sécurité provient d'une tout autre source. Ce qui donne à un homme le sentiment de sécurité sociale, ce n'est pas le réseau de ses assurances mais davantage la possession d'une petite propriété meuble

et surtout d'habitation. Il faudrait accorder beaucoup plus d'attention aux législations favorisant la diffusion de la petite propriété immobilière et l'actionnariat populaire.

Conclusion

L'avenir des P.M.E. dépendra, à mon sens, du progrès que fera dans les esprits une nouvelle conception de la vie économique et sociale. L'économiste dira: c'est une simple question d'adaptation aux impératifs de la technique industrielle. C'est exact et c'est terriblement insuffisant. En effet, il ne s'agit pas seulement d'entreprises, mais plus profondément de chefs d'entreprises, c'est-à-dire d'hommes. L'adaptation que je reconnais nécessaire et urgente, pourrait se traduire à une échelle plus vaste par l'adaptation de l'homme à la société, ce qui est contraire aux traditions les plus sûres de notre culture occidentale.

S'il s'agit de faire naître un nouvel état d'esprit qui répudie les excès de l'individualisme et préfère l'autonomie au sein de communautés de tous ordres à l'indépendance absolue, il s'agit aussi d'opérer cette transformation de valeurs en s'assurant que l'homme en reste le pivot.

Les P.M.E. sont confrontées avec une évolution qui demande de leurs chefs un très grand effort d'adaptation et de sérieux sacrifices. Dans cette mesure même, il me semble capital que renaissent, dans leurs milieux, les énergies spirituelles capables de justifier à leurs yeux les efforts qu'on leur demande. Cette plus grande interdépendance des hommes, cet abandon apparent d'indépendance au profit d'une vraie autonomie, cette solidarité vécue à échelle humaine, tout cela demande à être éclairé de l'intérieur par un sens de l'histoire et des progrès de l'humanité. Dans la mesure où nous sommes appelés à plus de communauté sociale, il importe que nous ayons plus vivement à l'esprit le sens dernier de notre destinée collective, que nos regards se portent, au-delà de cet effort terrestre indispensable, vers notre retour et notre libération en Dieu.

On s'étonnera peut-être de me voir conclure ces notes par une réflexion de ce genre; si j'y fais allusion, c'est que je crois ce retour aux vraies perspectives du social indispensable pour éviter de tomber de l'individualisme égoïste au socialisme athée. Il ne s'agit pas dans mon esprit d'un quelconque cléricalisme, moins encore d'un retour absurde à la théocratie. Je pense que les laïcs chrétiens doivent imprégner davantage leurs études et leurs recherches scientifiques, dans le domaine économique et social, des données non rationnelles du sacré, du mystère et du religieux.

Dans cette voie, l'habituel et parfois exaspérant appel à la dignité de l'homme reprendra son sens véritable, et cessera d'être un thème à discours.

Ces « valeurs » sont en définitive celles que l'indépendant prétend défendre. Il faut reconnaître qu'il les défend souvent mal. Il se débat dans un fatras idéologique, défendant de fausses conceptions de la liberté et de l'indépendance. Il gaspille son énergie à combattre des phénomènes inéluctables de l'évolution sociale dont il pourrait au contraire, à les mieux comprendre, tirer grand profit tout en restant lui-même.

RÉFLEXIONS SUR LA SITUATION ACTUELLE DES CLASSES MOYENNES

I. Délimitation du sujet

Les termes « classes moyennes » peuvent être entendus dans des sens très différents. Selon les uns, entrent dans les classes moyennes toutes les personnes qui exercent une activité « indépendante » dans l'industrie, le commerce, l'agriculture, les professions libérales. Les termes « activité indépendante » doivent être pris au sens juridique : l'absence d'un contrat de subordination. Selon d'autres, les cadres dirigeants, plus ou moins associés aux responsables des chefs d'entreprise, font également partie des classes moyennes, pour des raisons sociales plus que pour des raisons économiques. Enfin, dans une conception étroite, les classes moyennes ne comprennent que les personnes qui exercent une activité professionnelle indépendante, dans l'industrie, le commerce et l'artisanat.

Pour la facilité de l'exposé, j'adopterai ici cette dernière conception, discutable d'ailleurs au même titre que les autres.

Je précise donc que je considère ici comme entrant dans les classes moyennes l'ensemble des personnes qui exercent une activité professionnelle, dans l'artisanat, le commerce ou l'industrie, sans être sous l'autorité et la surveillance d'un employeur, et qui travaillent à leur propre compte, avec leurs capitaux propres (ou ceux de leur famille), seules ou avec l'aide de quelques ouvriers ou employés. Pour cet exposé, j'exclus donc — uniquement pour des raisons pratiques, et non en raison de considérations doctrinales préalables — les professions libérales, les agriculteurs, les cadres dirigeants, les gérants, sous-entrepreneurs et sous-traitants qui travaillent pour le compte d'autrui (même s'ils sont en contact direct avec le consommateur final, tels les gérants des stations de graissage ou d'essence et les distributeurs de boissons dépendant de grandes firmes).

Enfin, me conformant au thème général du congrès, parmi ces milieux indépendants, ce sont les producteurs (artisans et petits industriels) qui retiendront surtout mon attention.

II. Quelle est la situation de ces milieux ainsi délimitée ?

1. Au point de vue économique

Les dirigeants des petites et moyennes entreprises, artisanales et industrielles sont aux prises avec de sérieuses difficultés : le manque de capitaux, le manque de rentabilité, le manque de connaissances professionnelles.

a) Manque de capitaux

Pour lancer une affaire, la maintenir prospère, la développer, faire face à la concurrence, s'adapter aux progrès techniques, moderniser l'équipement, il faut des capitaux, beaucoup de capitaux. Ne poussons pas aux extrêmes : une machine

automatique perfectionnée (faut-il dire automatique ?), même petite, coûte fort cher, et peu d'artisans ont les ressources suffisantes pour se la procurer, fût-ce à crédit. Cela pose d'ailleurs un très sérieux problème : l'automation, en raison du coût énorme des machines, favorise les grandes entreprises et pousse à la concentration. Il faudra trouver des solutions — telle la coopération — pour permettre à l'artisanat et à la petite industrie de n'être pas complètement éliminés par cette deuxième révolution industrielle.

Mais restons dans des limites plus modestes : l'artisan qui veut remplacer son matériel primitif par une machine plus moderne, mue à l'électricité, a besoin de capitaux. De même, le petit industriel qui veut améliorer les conditions de travail de ses ouvriers en aménageant des locaux plus clairs, plus propres, plus sains, tout comme le chef d'entreprise qui, pour faire face aux commandes de ses clients, veut ajouter une deuxième machine à celle qu'il possède. Je pourrais poursuivre et allonger cette énumération. Je la résume en deux mots : il faut des capitaux au départ comme durant toute la vie d'une entreprise. Or, plus réduits sont les moyens du chef d'entreprise, et plus grandes sont les difficultés de se procurer des capitaux. L'adage « on ne prête qu'aux riches » trouve son exacte application dans cette observation maintes fois faite : il est plus facile d'emprunter 1 million que 100.000 francs. Les banques ont longtemps montré beaucoup de dédain pour les petites opérations dont les frais administratifs leur paraissaient dépasser les profits.

b) Manque de rentabilité

Beaucoup de petites entreprises sont ce que, dans le jargon des économistes, on appelle des entreprises « marginales ». Elles ne survivent ou ne surnagent que parce qu'elles constituent pour ceux qui les exercent des activités d'appoint. Le petit atelier artisanal est, dans beaucoup de cas, un non-sens économique : il n'assure pas à celui qui le dirige des profits suffisants. Comment alors s'en tire-t-il ? Un des conjoints tient l'atelier, l'autre travaille comme ouvrier, employé, cheminot ou fonctionnaire. Dans les villages, beaucoup de petites boutiques ne subsistent que grâce à ce binôme : artisanat - salariat.

On a tôt fait de les condamner : les économistes seraient prêts à les faire disparaître, parce qu'ils brouillent toutes les notions de rentabilité. Songe-t-on, cependant, que sans ces entreprises marginales, le milieu rural serait un peu plus pauvre, un peu plus désert, et un peu moins attrayant pour les jeunes générations ? Condamner ces entreprises, ne serait-ce pas accélérer le processus d'appauvrissement des campagnes et l'exode rural ?

Ceci dit, il faut admettre que, faute de connaissances comptables, bien des entreprises artisanales sont mal gérées ; elles travaillent à perte sans que l'artisan s'en aperçoive à temps ; elles ont des frais généraux excessifs ; leurs charges fiscales pourraient être réduites si la comptabilité, mieux tenue, pouvait mieux faire apparaître les charges professionnelles déductibles à l'impôt sur les revenus ; les charges sociales sont plus lourdes, toutes proportions gardées, dans les entreprises à prépondérance de salaires.

Ceci nous amène au troisième point.

c) Manque de connaissances professionnelles

Je crois superflu d'insister longuement sur cet aspect. Beaucoup de chefs de petites et moyennes entreprises se sont installés sans avoir les aptitudes professionnelles élémentaires : bien des déboires sont dus à cette lacune grave. Le fait a été constaté

aux Pays-Bas, lors de la grande crise économique des années 1930 et suivantes, et a amené le législateur néerlandais à réglementer sévèrement l'accès aux professions artisanales et commerciales. Il n'est pas nécessaire de procéder à de nombreuses enquêtes pour s'apercevoir de la réalité de cette faiblesse.

Ce ne sont pas tellement les connaissances techniques qui font défaut, que les connaissances commerciales et administratives. N'ayons pas la manie du diplôme. On peut être un excellent tisserand, un excellent menuisier sans être allé à l'école; le « tour de main » s'apprend au contact direct de la matière, en se servant de la machine, et par les leçons pratiques que l'on reçoit du patron. L'apprentissage « sur le tas » s'avère ainsi, du point de vue technique, très efficient. Et lorsque le métier se transmet de père en fils, comme c'est encore le cas pour de nombreuses entreprises artisanales, cette forme d'apprentissage me paraît encore irremplaçable.

Mes observations porteront sur deux points : d'abord du seul point de vue technique, au rythme actuel des progrès réalisés dans tous les secteurs industriels, l'apprentissage à l'atelier ne peut plus suffire. La technique est extrêmement compliquée et le devient de plus en plus; son enseignement suppose un équipement didactique de plus en plus important et des instructeurs ou des moniteurs très qualifiés. Ici l'enseignement scolaire s'avère indispensable. L'artisanat risque de se laisser distancer par l'industrie, si les patrons artisans ne comprennent pas ces exigences nouvelles.

Ensuite, c'est à la formation commerciale du chef d'entreprise et du futur chef d'entreprise que je songe : l'artisan doit vendre les objets qu'il fabrique. Pour bien les vendre, c'est-à-dire les vendre avec un profit convenable, il doit bien gérer son entreprise des points de vue comptable, financier et commercial. Il doit connaître son marché. Il doit se prémunir contre les changements ou les bouleversements du marché : lorsqu'un marché exclusivement local fait place à un marché élargi, les concurrents sont plus nombreux, la rivalité commerciale plus vive. S'il se contente de faire son travail avec zèle et amour, et d'attendre le client, l'artisan court le risque de se trouver éliminé du marché. Or, c'est cette compétence commerciale qui fait trop souvent défaut, et là réside une des causes importantes des difficultés que connaît l'artisanat sur le plan économique.

2. Au point de vue social

Les classes moyennes, telles que nous les avons délimitées, constituent-elles un milieu social homogène ? Ce n'est pas sans raison que l'on emploie généralement le pluriel « les classes moyennes » plutôt que le singulier. Il n'y a pas une classe moyenne bien définie, bien homogène, mais un ensemble de catégories sociales qui se rapprochent par leur mode de vie, leurs conceptions de vie, leurs relations et leurs fréquentations, leurs réactions, j'allais dire leurs réflexes sociaux, et, peut-être davantage, par tout ce qui les oppose aux autres milieux sociaux.

Ces classes moyennes, ont-elles une conscience de classe ? Je me souviens qu'en Belgique on s'est posé cette question dans une revue des classes moyennes chrétiennes du pays flamand. L'auteur de l'article s'était efforcé de définir les éléments qui constituaient, à son avis, la « conscience de classe » de ces milieux.

En réalité, ce sont les dirigeants des organisations de classes moyennes et les théoriciens, les sociologues qui se penchent sur ces problèmes, prennent conscience à la fois des traits communs à ces milieux et de la place que ceux-ci occupent, ou n'occupent pas et devraient occuper, dans une société harmonieuse. La masse n'en a qu'une très vague conscience. Et c'est d'ailleurs ce qui distingue les classes moyennes de la classe ouvrière : la masse ouvrière, le prolétariat, sous l'influence de nombreux

facteurs qu'il n'est pas dans mon propos d'exposer ici, a parfaitement conscience de ce qu'elle constitue un milieu social homogène, avec des besoins identiques, des aspirations communes, même s'il y a dans ce prolétariat des catégories sociales très différentes, et toute une hiérarchie de qualifications.

J'en reviens à cette « élite » des milieux indépendants : celle-ci a conscience du rôle particulier de ces milieux dans la société. Quel est ce rôle ? Les milieux indépendants constituent un facteur et un élément d'équilibre dans la société; ils sont un élément d'osmose sociale; ils sont, en général, des stimulants de la libre initiative; enfin ils assurent la défense de certaines valeurs que nous jugeons importantes : l'initiative privée, le respect de la propriété privée, l'entreprise familiale.

A une époque où le travail se spécialise toujours davantage, où les tâches parcellaires enlèvent toute satisfaction personnelle à ceux qui les exercent, il faudrait encore souligner l'aspect culturel de l'exercice des métiers artisanaux. Sur la détresse morale du manœuvre industriel, je retiens ce témoignage d'un écrivain qui fut ouvrier avant de s'adonner aux lettres : « Qu'advient-il du manœuvre balai et de l'ouvrier spécialisé ? Le monde de la culture est peut-être plus que jamais éloigné du monde du travail. Les écrivains ouvriers du XIXe siècle étaient toujours ou presque les possesseurs d'un vrai métier et par voie de conséquence d'une vraie culture. Ils étaient des artisans, des créateurs plus que des prolétaires. Ces hommes de métier existent-ils encore ? »¹

Oui, ils existent encore, mais dans l'artisanat, et c'est pourquoi nous devons tellement préserver les richesses culturelles, les richesses de civilisation encloses dans les métiers artisanaux.

3. Les classes moyennes sont-elles en régression ou en expansion ?

Quantitativement : les statistiques de nombreux pays confirment les prévisions de Clark et Fourastié sur le développement continu du secteur tertiaire. Pourtant, si le nombre des petites et moyennes entreprises de production paraît se maintenir, il y a, dans ce secteur, une très grande mobilité : des métiers disparaissent, d'autres apparaissent, les uns et les autres sous l'influence du progrès technique. Au sein des métiers s'opèrent des transferts : l'artisanat de réparation et d'entretien se développe considérablement, même à l'ombre des grandes entreprises. Ainsi l'industrialisation est loin d'entraîner nécessairement la disparition de l'artisanat. En fait, industrie et artisanat sont très souvent complémentaires.

Qualitativement : un examen de la situation autorise un certain optimisme. Bien conseillés, bien préparés à leurs fonctions, aidés par leurs associations professionnelles et par les services d'études et de recherches créés à leur intention, les chefs des petites entreprises peuvent améliorer leurs positions économiques. On constate avec satisfaction que les travailleurs indépendants comprennent de mieux en mieux l'utilité de leurs organisations professionnelles, des coopératives d'achat et de vente en commun, des centres d'études. De sérieux progrès sont ainsi réalisés dans la gestion des petites et moyennes entreprises, notamment aux points de vue comptable et commercial.

Toutes ces observations valent presque exclusivement pour les pays développés et industrialisés, où le caractère complémentaire de l'industrie, de l'artisanat, de la distribution et des services paraît de plus en plus évident.

¹ Benigno Caceres, dans la revue *Coopération*, Paris, décembre 1957.

Mais les perspectives sont tout autres dans les pays moins développés ou sous-développés. Un congrès international, même s'il se limite aux pays européens, ne peut pas se désintéresser de ces pays sous-développés envers lesquels les nations riches ont des obligations très strictes.

Une mission accomplie récemment pour une institution internationale au Moyen-Orient m'a permis de recueillir d'intéressantes informations sur la situation de l'artisanat dans une économie et une société évoluant extrêmement rapidement d'un régime féodal à l'industrialisation la plus poussée, franchissant ainsi en un quart de siècle les étapes que nous avons parcourues en deux siècles. Dans leur hâte de se libérer de la sujétion économique et politique à l'égard des métropoles coloniales, et de rattraper le retard considérable dont ils prennent de mieux en mieux conscience et dont ils souffrent, ces peuples portent tout leur effort, tous leurs investissements sur la grande industrie, en particulier sur celle d'équipement de base, au point de sacrifier à la fois leur agriculture et leur artisanat. L'artisanat, je songe surtout à l'artisanat d'art, qui a connu dans le passé une extraordinaire efflorescence dont tant d'œuvres finement travaillées sont les merveilleux témoins, cet artisanat souffre d'une sorte de discrédit parce qu'il est lié, pour les jeunes générations ambitieuses et impatientes, à la mesure de leurs ambitions, à certaines formes du passé qu'elles réprouvent, à des traditions que l'étranger juge pittoresques et originales, mais que les jeunes méprisent, comme nous réprouvons les superstitions de nos ancêtres. Par ailleurs, le développement industriel se fait également aux dépens de la vitalité et de la rentabilité des campagnes : dans tel pays du Moyen-Orient, la culture des olives et des pistaches était essentiellement rurale ; dans de nombreux villages, proches de ces cultures, il y avait des petits pressoirs occupant une main-d'œuvre essentiellement rurale.

Actuellement se créent dans les villes des huileries importantes auxquelles les paysans viennent livrer le produit de leur culture ; les petits ateliers ruraux disparaissent, les villages s'appauvrissent encore davantage (et Dieu sait combien ils sont pauvres), la main-d'œuvre se prolétarise : les femmes et les filles de la campagne viennent chercher du travail à la ville, alors qu'il eût été possible de créer, sinon dans les villages, tout au moins dans les principaux bourgs, des entreprises moyennes qui auraient eu le double avantage d'assurer du travail rémunérateur aux paysans et de les maintenir chez eux.

Là où l'artisanat, inquiet de la concurrence de l'industrie, veut se défendre, il le fait parfois d'une façon maladroite : que de discussions n'ai-je pas entendues ou soutenues sur la valeur irremplaçable du travail à la main. Bien sûr, certains métiers de précision (ceux d'orfèvre, de bijoutier, de sculpteur sur bois) doivent s'exercer à la main, et jamais une machine ne parviendra à exécuter, avec l'adresse et la finesse de la main de l'homme, ces enluminures, ces incrustations d'ivoire ou d'or telles que nous les avons admirées à Alcp ou à Damas. Mais pourquoi obliger des ouvriers et des ouvrières à manier à la main des machines à tisser que le moteur peut mouvoir beaucoup plus rapidement, tout aussi soigneusement, et dans des conditions économiques autrement favorables ?

Il y a donc dans ces pays un double effort à mener, pour convaincre les pouvoirs publics, les industriels et les artisans d'une part de la possibilité de mener de pair une politique d'industrialisation et de sauvegarde, de développement ou de renaissance des métiers artisanaux traditionnels, d'autre part, de la nécessité de moderniser les méthodes de travail et de mécaniser une partie des activités artisanales.

III. *A qui incombe l'initiative d'une politique en faveur des classes moyennes ?*

Pour parler en termes clairs : est-ce l'Etat ou sont-ce les professionnels eux-mêmes qui doivent prendre l'initiative d'une telle politique ?

Nous sommes habitués, dans nos milieux, à condamner l'étatisme et à louer les vertus irremplaçables de l'initiative privée. Et même si nous rejetons l'individualisme dont nous connaissons les méfaits, nous préférons faire appel à l'organisation professionnelle plutôt qu'à l'Etat.

Je ne crois pas que l'on puisse être absolu, ni formuler des règles valables uniformément partout. Les préférences vont assurément à l'association professionnelle, tout en reconnaissant que l'Etat doit éviter que celle-ci ne verse dans l'égoïsme corporatiste. Mais il faut aussi tenir compte de situations particulières dans lesquelles l'Etat doit jouer un rôle moteur : pour mettre en marche l'économie, donner l'impulsion, créer les cadres législatifs et représentatifs au sein desquels une opinion publique, progressivement éveillée à ses responsabilités, pourra prendre progressivement plus de liberté et d'initiative. Dans les pays pauvres, à épargnes très restreintes, et représentons-nous bien que ces pays pauvres constituent les deux tiers de l'humanité, les investissements privés n'atteindront jamais qu'une infime, une minuscule partie des investissements nécessaires. S'il faut les attendre pour élever de quelques pour-cent le niveau de vie des peuples semi-développés, cela signifie qu'on condamne ceux-ci à une mort lente et sans espoir.

Seuls les pouvoirs publics — aidés par des institutions internationales de financement, créées ou à créer comme le demande M. *Scheyven*, ancien président de la commission économique et sociale des Nations Unies — peuvent investir les sommes considérables qu'exige un rapide développement économique. Ces investissements ne doivent pas se faire au petit bonheur, ils doivent s'inscrire dans un plan d'ensemble et à long terme, envisageant simultanément tous les secteurs de l'économie. Les mots « plan », « planification », « planisme » qui sonnent si désagréablement à des oreilles libérales, ne m'effrayent pas, ni les dits synonymes de socialisation et d'étatisation, car dans la pratique, il en est souvent ainsi. Il faut avoir la sagesse et l'objectivité de reconnaître que l'intervention de l'Etat est inévitable, et même nécessaire, mais qu'elle doit être bien conduite et qu'elle postule des structures politiques et administratives nouvelles, donnant à la profession organisée la possibilité de faire contrepoids à un Etat aveugle du partisan.

Remarquons que, même dans les pays économiquement développés, l'orientation actuelle vers des économies de grands espaces (le marché commun de la petite Europe, le marché commun réalisé entre les Etats du bloc soviétique) accorde à l'Etat un rôle considérable.

Il est souhaitable que progressivement, au fur et à mesure que se créent les conditions pour une activité économique normale, l'Etat se décharge de ses attributions économiques sur l'initiative privée. Il peut le faire en associant progressivement les milieux professionnels à son activité : à cette fin doivent être créés des organes, tels que les Chambres des métiers, les Conseils professionnels, un Conseil national de l'Economie, dotés tout d'abord de pouvoirs consultatifs, puis de pouvoirs plus étendus, d'ordre réglementaire notamment, tout en laissant à l'Etat le pouvoir de décision en dernière instance.

Je ne conteste pas le double écueil auquel on est exposé. D'abord il est difficile pour l'Etat de faire marche arrière et d'abandonner en chemin des pouvoirs qu'il s'est, par la force des choses, arrogés. Notre vœu de « déconcentration » et de « décongestionnement » risque de demeurer un vœu pieux, et même les précautions que l'on

prendrait au départ pour éviter une excessive mainmise de l'Etat sur l'économie pourraient bien se révéler illusoires.

D'autre part, nous devons craindre le développement d'une classe nouvelle, celle des technocrates, déjà si nombreuse dans les institutions nationales et internationales. C'est, paraît-il, la rançon inévitable du caractère de plus en plus technique des problèmes économiques et sociaux qui se posent à l'humanité.

Contre cette prolifération d'une technocratie impersonnelle et irresponsable, nous devons affirmer avec plus de force le caractère personnel de nos entreprises artisanales et cultiver chez elles le sens des responsabilités, de l'engagement personnel.

Conclusions

Que conclure de ces différentes considérations ?

La situation des classes moyennes productrices ne se présente pas sous un jour aussi catastrophique que certains le décrivent. Economiquement et socialement, en dépit des grands changements techniques et économiques amenés par la seconde révolution industrielle, les classes moyennes se maintiennent et conservent leurs raisons d'exister.

Dans les pays économiquement développés, c'est aux chefs d'entreprises eux-mêmes, et aux organisations professionnelles qui les représentent et les encadrent, qu'il appartient d'assurer le principal des efforts d'adaptation et de développement, l'Etat n'agissant ici qu'à titre subsidiaire ou pour créer les cadres dans lesquels se déploie l'initiative privée. Il en est autrement dans les pays moins développés qui requièrent, pour se hisser à un niveau économique meilleur, une intervention première de l'Etat. Nous nous garderons donc de formuler une condamnation trop absolue de l'intervention de l'Etat, étant donné la diversité des situations devant lesquelles on peut se trouver.

LÉON BUQUET

LA SITUATION DE L'ARTISANAT DANS L'ÉCONOMIE MODERNE

L'évolution actuelle de l'économie et les progrès spectaculaires enregistrés dans la grande industrie posent aux artisans une série d'interrogations qui se rattachent pour la plupart à cette question générale : quel est l'avenir de l'artisanat dans l'économie qui tend à s'instaurer sous l'influence des transformations dont nous sommes actuellement les témoins ?

Il existe dans les esprits une inquiétude qui peut sommairement s'exprimer de la façon suivante : l'évolution actuelle ne conduit-elle pas à la généralisation des techniques de la grande industrie ? Est-ce que, à plus ou moins long terme, certaines formes de l'artisanat et certaines activités de la petite entreprise ne sont pas condamnées ?

En dehors des milieux artisanaux, il n'est pas rare que les succès des techniques de la grande entreprise incitent à penser que l'atelier artisanal et la petite entreprise constituent des formules périmées. Et il arrive que la politique économique des

Etats s'inspire de cette doctrine pour négliger l'artisanat et pousser à la concentration de la production dans de vastes unités industrielles.

C'est cette question du rôle et de l'avenir de l'artisanat dont je voudrais d'abord traiter, avant d'examiner les principaux problèmes avec lesquels les artisans sont aujourd'hui aux prises.

I. La place de l'artisanat dans l'économie

La doctrine qui oppose la grande industrie à l'artisanat, pour en prédire la disparition, n'est pas nouvelle. Elle remonte aux premiers usages de la machine à vapeur et à la création des premières grandes usines. Et cependant, malgré tous les avantages qu'on peut mettre à l'actif des grandes entreprises, force est bien de constater que l'artisanat couvre aujourd'hui un important secteur de l'économie. C'est ce paradoxe qu'il convient d'expliquer.

Les éléments de supériorité économique dont la grande entreprise peut disposer sont trop bien connus pour qu'il soit nécessaire de s'y étendre longuement. Ces avantages sont à la fois d'ordre commercial et d'ordre technique. A la vente des produits comme à l'achat des matières premières, les dirigeants de la grande entreprise peuvent bénéficier d'une meilleure utilisation des marchés : opérant par grandes quantités et disposant d'importants moyens financiers, il leur est généralement possible d'acheter moins cher et de vendre dans de meilleures conditions. Sur le plan technique, la grande entreprise peut répartir sur une plus vaste production ses frais généraux et ses diverses charges. De ce fait, les prix de revient par unité produite tendent à être plus faibles. Cet avantage est susceptible de s'accroître avec le progrès technique, car les machines en se perfectionnant deviennent plus productives, de telle sorte que l'abaissement des prix de revient est souvent fonction de l'agrandissement des unités de production.

A cause de ces avantages, l'artisan et le petit industriel, qui travaillent avec quelques compagnons, ont pu passer auprès d'esprits superficiels pour les témoins d'un état de choses dépassé. Ce raisonnement, cependant, repose sur une analyse incomplète de l'évolution économique. Sans doute le progrès technique pousse à la concentration des entreprises et à la production de masse, mais il reste un grand nombre de produits et de services pour lesquels cette loi ne se vérifie pas. D'autre part, la concentration des entreprises s'accompagne le plus souvent de leur spécialisation ; l'entreprise qui produit en très grande série utilise généralement un équipement coûteux orienté vers un nombre limité de fabrications ; elle n'est plus apte à diversifier sa production et à fournir une gamme étendue de produits similaires dont certains types ne peuvent être fabriqués qu'en petites séries ; et cette grande entreprise elle-même, dans le cadre de sa spécialité, a souvent intérêt à confier au dehors certaines fabrications annexes. C'est ainsi, par exemple, que General Motors aux Etats-Unis a quelque 10.000 petits fournisseurs. Ces raisons expliquent que l'artisanat ait pu s'adapter à l'évolution économique et qu'il soit aujourd'hui un élément fondamental de l'économie et un facteur important de l'élévation du niveau de vie.

1. La place de l'artisanat dans l'économie des nations européennes

Pour mesurer l'importance des entreprises artisanales dans l'économie européenne, j'emprunte à un remarquable article de M. Laloire, directeur de l'Institut d'Etude

économique et sociale des Classes moyennes (Bruxelles) ¹, les éléments statistiques suivants, obtenus à partir de récents recensements.

<i>Pays</i>	Population active totale (en milliers)	<i>Artisanat</i> Nombre d'entreprises artisanales	Personnes occupées dans l'artisanat (en milliers)
Allemagne (Rép. Féd.)	22.074	865.000	3.700
Autriche	3.352	160.000	600
Belgique	3.481	221.405	415
Danemark	2.118	89.446	—
France	20.520	900.000	1.475
Luxembourg	135	6.420	28
Italie	20.140	800.000	3.000
Pays-Bas	3.866	171.023	439
Suisse	2.148	97.354	298

Pour les pays qui possèdent un statut légal de l'artisanat (la République Fédérale d'Allemagne, l'Autriche, la France, le Luxembourg), M. Laloire a retenu les statistiques officielles établies sur la base de la définition légale; pour les autres pays, il a pris en considération les entreprises industrielles occupant moins de 10 salariés (à l'exception du Danemark pour lequel on ne connaît que le nombre d'entreprises employant de 0 à 5 ouvriers).

Voici maintenant quelques indications complémentaires, également extraites de l'article de M. Laloire, qui prouvent la vitalité de l'artisanat européen. En Allemagne occidentale, de 1939 à 1949, le nombre des entreprises artisanales a augmenté de 9 % et le nombre des personnes employées, de 17 %; de 1949 à 1954, le nombre des personnes occupées est passé de 3.060.000 à 3.795.000, ce qui représente une nouvelle augmentation de 24 % en six ans. Au Luxembourg, si le nombre des entreprises artisanales a diminué, passant de 9.293 en 1907 à 6.420 en 1951, par contre, le nombre de personnes employées dans l'artisanat s'est élevé de 20.917 en 1907 à 22.810 en 1951. Aux Pays-Bas, les entreprises industrielles occupant moins de 10 ouvriers sont passées de 147.887 en 1930 à 150.466 en 1950, cependant que le total des personnes occupées augmentait du chiffre de 359.179 en 1930 au chiffre de 439.174 en 1950. Enfin, nous savons qu'en Suisse il y avait, en 1929, 85.941 entreprises artisanales qui occupaient 300.622 personnes et que, en 1939, les 97.354 entreprises de la même catégorie en employaient 293.037, soit 38 % des personnes occupées dans l'industrie.

Les principales activités artisanales peuvent se répartir entre les grandes catégories suivantes : les métiers de l'alimentation, la construction et le bâtiment, l'habillement, les textiles et les cuirs, les métaux et le bois. Mais l'importance respective de ces groupes varie suivant les pays. « Par ordre d'importance, les métiers de l'alimentation viennent en tête en Belgique, suivis par les métiers de couturières et de tailleurs, puis les corbonniers; il en est de même en Pologne. Au contraire, en Allemagne occidentale, l'habillement, les textiles et les cuirs viennent en tête pour le nombre d'entreprises (274.000 sur 865.000) suivis par le bâtiment (178.000 entreprises) tandis que ce dernier

secteur occupe le plus grand nombre de personnes (1.051.000 en 1949). En France également, l'habillement et les textiles viennent en tête (18,80 % des entreprises recensées en 1944) suivis par les métaux et la mécanique (18,50 %), le bâtiment (17,80 %), le bois (12 %), l'alimentation (10,80 %), le cuir (10,70 %) » ¹.

Pour faciliter l'analyse, nous pouvons encore classer les activités artisanales en deux groupes : celui des métiers traditionnels et celui de l'artisanat complémentaire de l'industrie, qui s'enrichit constamment de nouvelles activités.

2. L'évolution des métiers traditionnels

Il tend à s'établir dans l'économie moderne une certaine séparation entre la sphère d'action de l'industrie et celle de l'artisanat. L'industrie excelle dans les productions en grande série de produits facilement stockables et transportables. L'artisanat, par contre, détient des éléments de supériorité lorsque le produit est périssable et l'aire de distribution réduite, lorsque la production est diversifiée ou individualisée, lorsque des considérations de qualité, de goût, de finition, priment le souci du prix de revient, lorsque la production ne requiert pas des ensembles d'équipement trop vastes ou des services d'études importants.

Les métiers artisanaux qui connaissent des difficultés sont précisément ceux qui ne correspondent pas à ces caractéristiques ou dont les productions sont concurrencées par d'autres produits susceptibles d'être fabriqués industriellement; le cas le plus typique est celui des sabotiers-galochiers dont l'activité s'est trouvée considérablement réduite depuis que l'usage des bottes en caoutchouc s'est répandu dans les campagnes. Le plus souvent, il existe, pour les métiers qui disparaissent, des possibilités de reconversion; les tonneliers, par exemple, peuvent trouver assez facilement une nouvelle activité dans la charpente.

Mais les métiers artisanaux qui disparaissent ou qui connaissent de graves difficultés sont actuellement peu nombreux. Par contre, l'évolution actuelle de l'économie favorise le développement de certaines branches. C'est le cas, notamment, de l'artisanat de service (coiffeurs, blanchisseurs, teinturiers, garagistes qui bénéficient de l'élévation générale du niveau de vie). D'autre part, les progrès de la technique mettent à la disposition de l'artisanat des moyens nouveaux de production. En ce sens, on a pu dire que l'électricité a rendu à l'artisanat ce que la machine à vapeur lui avait pris. Et parallèlement, l'utilisation croissante de l'électricité dans la vie courante a fait naître de nouveaux métiers dans les domaines de la construction, de l'installation et de la réparation. Les développements pris par la radio et la télévision favorisent, de même, la création de nombreux métiers.

L'essor des métiers traditionnels n'est donc pas à rechercher dans les sphères où l'industrie possède des éléments de supériorité incontestables, mais plutôt dans les types de production destinés à une clientèle localisée, dans les travaux qui correspondent aux besoins et aux goûts particuliers des consommateurs. Le problème consiste, dans chaque cas, à offrir au consommateur une solution heureuse et économique qui corresponde aux nécessités nouvelles de la vie moderne et satisfasse son goût pour les belles choses. Les artisans sont particulièrement qualifiés pour atteindre ce but puisque l'imagination, l'ingéniosité et la compétence professionnelle sont précisément leurs qualités maîtresses.

¹ M. Laloire, Problèmes de l'Artisanat européen, *Revue Internationale du Travail*, octobre 1953.

¹ M. Laloire, *op. cit.*

3. L'artisanat complémentaire de l'industrie

Les activités artisanales liées à l'industrie concernent soit des fabrications destinées à certains secteurs industriels comme la mécanique, l'automobile et l'aéronautique, soit certaines prestations de services.

L'industrie de l'automobile et celle de l'aviation, notamment, en se développant, ont créé de nouveaux et importants débouchés pour l'artisanat. Il est habituel, par exemple, que les constructeurs, lorsqu'ils étudient un prototype, confient la fabrication des différentes pièces à des artisans. Ces fabrications sont généralement réparties entre un grand nombre d'ateliers pour mieux assurer le secret. Il arrive aussi que de nombreuses pièces détachées et divers accessoires soient fabriqués de façon artisanale.

L'apparition de matériaux nouveaux n'est pas non plus sans intéresser l'artisanat. Ainsi, le développement actuel de l'usage des matières plastiques a incité les artisans à étudier et à fabriquer des moules spéciaux.

La supériorité de l'artisanat dans la plupart des fabrications complémentaires de l'industrie dépend de facteurs qui ne tiennent pas à des circonstances passagères. Parmi ces facteurs, il y a sans doute la haute qualification des artisans, mais il en existe d'autres qui sont liés à la structure même de l'entreprise artisanale. Celle-ci a des immobilisations réduites au minimum et des frais généraux peu élevés. Le travail du personnel est intégralement consacré aux fabrications, tandis que, dans l'industrie, cette part tend à diminuer avec l'accroissement des dimensions de l'entreprise. De telle sorte qu'en certains cas l'exploitation artisanale réalise la taille optimale de l'entreprise. Ce fait explique, par exemple, que les artisans puissent produire des pièces détachées d'automobiles à des prix sensiblement inférieurs à ceux des grands constructeurs.

Ces éléments de supériorité appartiennent également aux ateliers artisanaux et aux petites entreprises qui travaillent le bois, qu'il s'agisse d'affaires produisant des matériaux préfabriqués pour le bâtiment ou d'ateliers fabriquant des meubles pour des grandes firmes. Mais, dans les deux cas, l'artisan qui n'a pas les moyens d'organiser et entretenir seul un bureau d'études risque de tomber entièrement sous la dépendance technique des grandes firmes. Il semble donc souhaitable que les artisans d'une même spécialité se groupent pour constituer des bureaux d'études et les organismes de vente qui les rendraient plus indépendants de l'industrie.

L'artisanat complémentaire de l'industrie est donc destiné, non seulement à subsister dans l'avenir, mais encore à se développer avec le progrès technique. Il représente un volume de production qui n'est pas négligeable et justifie l'étude détaillée et la mise en œuvre de mesures susceptibles d'améliorer ses conditions de production.

II. Les caractères de l'artisanat

Jusqu'à une époque récente, les activités artisanales, pourtant si diverses et si riches, ont été fort peu étudiées. L'attention s'est essentiellement portée vers l'industrie et la croyance plus ou moins exprimée qu'il y avait une incompatibilité foncière entre le développement de l'industrie et la survivance des ateliers artisanaux a largement contribué à maintenir dans l'ombre ce secteur essentiel de l'économie. Depuis quelques années, cependant, nous constatons un peu partout en Europe la naissance

d'un certain intérêt pour les problèmes artisanaux. Ce changement est dû, pour une part, à l'organisation des artisans eux-mêmes, à l'action de leurs associations professionnelles et interprofessionnelles pour la défense de leurs intérêts, la formation professionnelle et l'étude des problèmes techniques, économiques ou sociaux qui se posent dans leur sphère. D'autre part, il existe aujourd'hui, dans plusieurs pays d'Europe, des instituts ou des centres d'études, parfois sous l'égide de l'université, où des économistes, des sociologues et des juristes s'attachent à l'étude des divers aspects de l'artisanat. Peu à peu on prend conscience qu'à côté du secteur industriel en plein développement, il s'insère, dans l'économie moderne, un secteur artisanal qui n'est pas une survivance du passé, mais possède d'importantes fonctions dans l'ordre économique et social. Parmi ces fonctions quelques-unes nous paraissent particulièrement importantes.

En premier lieu, l'artisanat ne peut se définir uniquement par une donnée statistique telle que le nombre d'ouvriers par entreprise. La taille de l'exploitation n'est qu'un critère de l'activité artisanale. Ce qui la caractérise essentiellement, c'est la participation de l'artisan au travail manuel, sa compétence professionnelle, sa polyvalence, son indépendance et son sens de la responsabilité. Il me paraît essentiel d'insister notamment sur le caractère polyvalent de l'artisan, en raison précisément du fait que la spécialisation devient la règle d'or de l'industrie. Seule l'existence d'ateliers disposant d'un outillage et d'une main-d'œuvre susceptibles d'effectuer une gamme étendue de travaux peut donner à l'économie toute la souplesse nécessaire, assurer une exacte satisfaction des besoins des consommateurs et permettre une rapide adaptation aux changements qui surviennent dans la demande.

L'une des principales raisons d'être de l'artisanat dans l'économie moderne tient précisément à ce que ses méthodes de travail sont différentes de celles qui ont cours dans l'industrie. Le fait que l'artisan participe aux travaux de l'entreprise en même temps qu'il en assure la direction, la simplicité et la souplesse de l'organisation de l'atelier, la possibilité qu'a l'artisan de réduire ou d'augmenter son temps de travail, la faiblesse de ses stocks et, fréquemment, le peu d'importance de son capital-équipement, lui assurent des frais généraux réduits et lui permettent d'effectuer des fabrications variées comme de s'adapter aux modifications survenant dans les débouchés.

La compétence particulière de l'artisan lui assure une supériorité dans les travaux qui requièrent un ajustage délicat ou une finition poussée. Son habileté et ses connaissances professionnelles le mettent en mesure de fournir des services et de fabriquer des produits qui se distinguent par leur qualité. L'artisanat est gardien des techniques fondamentales; il détient les secrets, les tours de main des métiers qui font, dans une large mesure, la facilité, l'agrément et l'intérêt de la vie quotidienne. Tous ceux qui ont vécu loin de l'Europe, ont été frappés par la difficulté ou l'impossibilité d'obtenir les multiples services et les produits de qualité auxquels nous sommes tellement habitués que nous ne réalisons pas quels trésors d'expérience accumulée ils supposent. Il y aurait beaucoup à dire sur le rôle des métiers dans une civilisation et ce n'est probablement pas un hasard si les deux grandes civilisations auxquelles on se réfère souvent, la civilisation européenne et la civilisation chinoise, appartiennent à des pays où les métiers ont atteint un remarquable degré de perfection.

Il semble que si l'on essayait de calculer la part qui revient à l'artisan dans la fourniture de multiples produits et des nombreux services qui sont habituellement consommés par les ménages, on obtiendrait un impressionnant pourcentage. L'existence d'un standard de vie élevé dans une nation est certainement fonction, dans une importante mesure, de l'exercice des métiers artisanaux.

Notre époque, plus qu'aucune autre, est assoiffée de progrès. Un peu partout les hommes d'Etat, les ingénieurs, les sociologues, les économistes s'appliquent à rechercher et à promouvoir les conditions d'un mieux-être, d'une élévation du niveau de vie des masses. Dans cette orientation, on n'a pas suffisamment porté attention, jusqu'à maintenant, sur ce facteur essentiel du bien-être que constituent les métiers artisanaux.

L'Europe occidentale, où il fait si bon vivre, a le privilège de posséder encore un artisanat remarquablement efficace. Qu'elle le conserve précieusement en lui permettant toutes les adaptations nécessaires ! Et puisqu'il est aujourd'hui beaucoup question d'aide aux pays sous-développés, il est utile que l'on sache aussi que la formation des ingénieurs et l'apport de capitaux ne suffisent pas, il faut encore former des artisans.

Certains aspects sociaux méritent aussi d'être soulignés, en particulier ce fait que l'artisanat constitue un pont entre la classe ouvrière et les dirigeants des industries. Fréquemment, l'artisan est un ancien ouvrier qualifié qui s'établit à son compte et il n'est pas rare qu'après une activité prolongée à la tête d'un atelier artisanal, il se spécialise et que ce manuel devienne un chef d'entreprise industrielle. L'artisanat, de ce point de vue, est donc un secteur de passage qui permet la promotion ouvrière et assure la formation de chefs de l'industrie et leur renouvellement.

Enfin, l'artisan se caractérise par des qualités humaines dont le maintien est particulièrement souhaitable. L'artisan, tout en travaillant de ses mains, est en même temps chef d'entreprise, responsable de son activité et, le plus souvent, indépendant de toute puissance financière ou industrielle. Les relations avec les ouvriers sont grandement facilitées du fait que le patron participe au travail et qu'il s'y montre particulièrement habile. Il a la possibilité de bien connaître ses compagnons : il se trouve en mesure de les conseiller et de les aider efficacement.

III. *L'adaptation de l'artisanat aux conditions nouvelles*

Les transformations rapides dont l'économie est actuellement l'objet mettent les artisans en présence de nombreux problèmes parmi lesquels il convient de citer : l'apprentissage, l'information concernant les techniques nouvelles et l'obtention des moyens de crédit nécessaires.

1. *La formation et l'installation des jeunes artisans*

Divers obstacles viennent entraver aujourd'hui le recrutement artisanal. Il convient d'indiquer, en premier lieu, que l'apprentissage constitue désormais une lourde tâche pour le maître-artisan. D'autre part, le recrutement des apprentis de valeur est entravé par l'idée fausse, mais souvent acceptée dans le public, que les métiers artisanaux sont dangereusement menacés par la concurrence de l'industrie. Il est d'ailleurs fréquent que les ouvriers formés par l'apprentissage artisanal quittent l'artisanat pour l'industrie où la formation qu'ils ont reçue est particulièrement appréciée.

Pour remédier à cet état de choses qui risque, à long terme, d'être désastreux, il conviendrait, me semble-t-il, d'envisager trois sortes de mesures :

- a) Encourager les maîtres d'apprentissage par des avantages substantiels.
- b) Donner aux jeunes artisans les facilités nécessaires — notamment en matière

de crédit — pour leur installation et assurer aux jeunes ouvriers dans l'atelier artisanal des conditions de travail suffisamment attrayantes pour qu'ils n'aient pas trop fréquemment la tentation d'aller ailleurs. Ceci suppose en particulier la modernisation des ateliers et des petites entreprises.

c) Une propagande dans le public et notamment auprès des membres de l'enseignement en faveur des métiers. Le cinéma et la télévision pourraient dans ce domaine rendre d'importants services.

2. *L'information des artisans*

L'adaptation de l'artisanat aux techniques modernes implique l'existence d'organismes de recherche et d'information. La formule coopérative est certainement bien adaptée, dans les pays où elle est facilement reçue, pour assurer ces fonctions. En France, par contre, où la coopération ne se développe que très lentement dans les milieux artisanaux, la formule des centres professionnels de productivité paraît susceptible de donner, à brève échéance, de meilleurs résultats.

L'action de ces organismes doit tendre vers les objectifs suivants :

a) l'étude par profession des nouvelles techniques et des nouvelles matières premières ;

b) l'étude des principes d'organisation des entreprises artisanales et la création d'ateliers-pilotes ;

c) l'étude et la diffusion de méthodes de comptabilité et de bonne gestion financière qui soient adaptées, notamment en raison de leur simplicité, aux entreprises artisanales ;

d) l'étude des problèmes posés par la création artistique et l'adaptation de la production aux besoins et aux goûts des consommateurs ;

e) l'étude des débouchés extérieurs et de l'aide technique éventuelle que l'artisanat européen peut apporter aux pays sous-développés ;

f) la connaissance des métiers, de leur conjoncture économique et de leurs problèmes sociaux.

La diffusion du résultat de ces recherches pourrait être confiée à des organismes interprofessionnels régionaux.

3. *Le crédit artisanal*

Les changements survenus dans les conditions d'exercice de leur activité ont obligé les artisans à recourir au crédit pour s'équiper, moderniser leurs installations et compléter leurs fonds de roulement. Les banques toutefois, par leurs opérations habituelles, ne pouvaient leur être d'un grand secours. Celles-ci sont plus particulièrement adaptées aux besoins des entreprises industrielles et commerciales d'une certaine importance qui peuvent facilement obtenir des moyens de trésorerie par voie d'escompte ou d'avances et financer leurs investissements en empruntant aux capitalistes ou en leur offrant de participer aux risques de l'entreprise. Mais l'artisan, dans la plupart des cas, ne connaît pas le chemin de la banque et ignore les prêts qu'elle peut faire. En outre, les établissements de crédit traditionnels n'ont pas été poussés à rechercher la clientèle artisanale parce que les opérations qui portent sur

de faibles sommes occasionnent des frais élevés, disproportionnés aux intérêts qu'il est possible d'en retirer. Aussi a-t-il été généralement nécessaire de créer des organismes spéciaux dont les opérations sont particulièrement adaptées aux besoins des artisans.

Ces institutions ont été créées soit par l'initiative des intéressés, comme en Suisse, soit par l'intervention de l'Etat, comme en France. Leurs caractères varient selon les pays : il peut s'agir d'une caisse disposant d'une dotation sur laquelle les prêts sont prélevés ou d'un groupement d'artisans sous forme d'association ou de coopérative qui donne les garanties nécessaires à l'intervention des banques. Dans la plupart des cas, cependant, les pouvoirs publics interviennent sous diverses formes pour augmenter les fonds disponibles, faciliter les opérations ou abaisser le coût du crédit.

Il est souhaitable que l'octroi d'un prêt devienne plus généralement l'occasion d'informer les artisans des possibilités actuelles de la technique et de les aider à moderniser leurs méthodes de travail. En Angleterre, l'artisan rural qui sollicite un prêt est guidé dans son choix de l'outillage par des conseillers spécialisés. De même, en Belgique, le Service technique de la Direction des Classes moyennes donne obligatoirement son avis lors de l'octroi des crédits; cette intervention constitue l'un des moyens dont dispose cet organisme pour remplir, auprès des artisans, sa mission qui consiste à les documenter et à les informer des possibilités de la mécanisation. De telles expériences méritent l'attention; toutefois, dans cette orientation, il semble qu'une double exigence doive être prise en considération : s'il importe que le crédit serve à l'accroissement de la productivité et à l'amélioration des conditions de travail, il serait regrettable que la procédure d'octroi des prêts se trouve alourdie par des obligations et des contrôles susceptibles de décourager les utilisateurs.

* * *

L'analyse des transformations économiques actuelles conduit donc à rejeter l'idée simpliste d'une évolution à sens unique vers la concentration de la production dans de grandes entreprises. L'artisanat présente des caractères qui lui permettent d'avoir une sphère d'activité propre à côté de l'industrie malgré les avantages que le progrès technique confère à la grande entreprise.

Mais l'atelier artisanal et la petite entreprise ne peuvent subsister sans adaptations. Pas plus que l'artisanat actuel n'est une survivance de l'artisanat d'autrefois, l'artisanat de demain ne peut être la survivance de l'artisanat d'aujourd'hui. Et s'il appartient d'abord aux artisans de préparer la place qui sera la leur dans l'économie future, il est encore nécessaire, à cause du rôle joué par les métiers dans l'élévation du standard de vie, que le public soit exactement informé des fonctions sociales de l'artisanat, et que la politique des Pouvoirs publics soutienne efficacement les efforts propres des artisans pour s'adapter aux conditions nouvelles.

THEO HIERONIMI

RESPONSABILITÉ DES GRANDES ENTREPRISES A L'ÉGARD DES CLASSES MOYENNES

Nul doute que le chef d'une grande entreprise ne soit dans l'obligation morale, en raison même de sa supériorité économique, de prendre en considération les entreprises industrielles ou commerciales de classe moyenne, qui sont économiquement saines et productives, mais dont la puissance financière est inférieure à la sienne. Dans ce domaine, il importe d'abord que les grandes entreprises soient conscientes de leurs responsabilités, principalement dans l'augmentation du volume de leurs affaires; d'ailleurs ce volume se heurte à certaines limites naturelles imposées par l'économie elle-même. Si l'on n'en tient pas compte, on risque d'être conduit à exagérer la concurrence dans certains secteurs économiques ou certaines localités. Cet excès menace non seulement l'existence des petites ou moyennes entreprises, qui en elles-mêmes seraient viables, mais parfois la rentabilité de l'opération elle-même. La communauté de travail des moyennes et grandes entreprises du commerce de détail d'Allemagne a raison de mentionner, dans son rapport d'activité pour l'année 1957, « qu'il est de première importance à une époque d'expansion économique de savoir garder la mesure ».

Toute concurrence engagée dans le but d'anéantir une entreprise financièrement plus faible est une faute contre le principe mentionné ci-dessus. Il faut cependant reconnaître avec satisfaction qu'à notre époque de tels cas sont très rares.

Mais les grandes entreprises peuvent en outre apporter une contribution appréciable aux entreprises de classe moyenne en leur communiquant, principalement dans le domaine de la rationalisation, leurs propres expériences économiques et en collaborant à leurs efforts faits en vue de leur développement économique. Citons quelques exemples de réalisations allemandes dans ce domaine.

1. La rationalisation dans le commerce

Une communauté pour la rationalisation du commerce, coiffant toutes les associations commerciales, a été fondée dans le but de soutenir les efforts de rationalisation des entreprises commerciales de classe moyenne. Elle ne comprend pas seulement la Communauté allemande du commerce de détail, l'Association générale du commerce de gros et du commerce extérieur, ainsi que les deux organisations principales d'aide aux classes moyennes : l'Association centrale des communautés d'achat et l'Association centrale des commerces de denrées alimentaires; mais elle bénéficie en outre de l'important apport de la Communauté d'action des moyennes et grandes entreprises, à laquelle sont rattachés les grands magasins, la Communauté de travail des commerces de denrées alimentaires à succursales multiples et l'Union centrale des coopératives de consommation. Cet apport ne se borne pas à un soutien financier de la communauté en vue de la rationalisation du commerce. Il consiste aussi à mettre à la disposition de tous les commerces des expériences faites dans les grandes entreprises. La communauté pour la rationalisation a acquis une telle importance au cours de ces dernières années, que les subsides de l'Etat pour le développement de l'artisanat sont maintenant distribués par son entremise.

2. « Self-service » et classes moyennes

Une collaboration étroite règne entre la Communauté pour la rationalisation dans le commerce et l'Institut pour le « Self-service ». Celui-ci a été fondé par la Communauté de travail des commerces de denrées alimentaires à succursales multiples, dans le but précis de permettre aux commerces de classe moyenne, et en particulier aux entreprises de la branche alimentaire, de s'adapter peu à peu au « self-service ». L'Union centrale des coopératives de consommation s'est également mise à disposition pour collaborer à cette tâche, comme la Communauté d'action des moyennes et grandes entreprises; il faut relever que les membres de cette dernière association, à l'exception du secteur des denrées alimentaires dans les grands magasins, ne font pas partie de la branche des commerces de denrées alimentaires, et ne sont, par conséquent, pas intéressés au même degré par le problème du « self-service ». Celui-ci progresse cependant dans les grands magasins, et non pas seulement dans les sections de denrées alimentaires. Toutes les organisations commerciales d'Allemagne, et principalement celles de la branche alimentaire, sont membres de cet Institut. Celui-ci met à la disposition des entreprises du commerce de détail des classes moyennes le matériel qui a été élaboré par les commerces de denrées alimentaires à succursales multiples et les coopératives de consommation, favorisant ainsi le développement du commerce grâce à des publications régulières, des conseils pour l'organisation de l'entreprise et autres mesures. En outre, un certain nombre de commerces de denrées alimentaires à succursales multiples se sont déclarés d'accord pour accueillir dans une de leurs filiales « self-service » quelques propriétaires de commerce des classes moyennes pendant quelques mois, afin qu'ils y acquièrent l'expérience nécessaire en vue de l'adaptation de leur propre commerce. Un grand usage est fait de cette faculté.

La statistique suivante concernant le développement des commerces « self-service » en Allemagne, montre que le nombre des entreprises de classe moyenne exploitées sous la forme de « self-service » a beaucoup plus augmenté que les exploitations « self-service » des commerces de denrées alimentaires à succursales multiples ou des coopératives de consommation. Un tel résultat n'aurait très probablement pas été atteint sans l'activité de l'Institut pour le « Self-service »; il faut cependant ajouter que les organisations d'entraide des exploitations de classe moyenne, notamment les « chaînes volontaires » et les communautés d'achat, ont apporté une contribution décisive à ce développement des magasins « self-service » et, par conséquent, à la capacité de concurrence des exploitations de classe moyenne.

Augmentation du nombre des magasins « self-service »

Genre de commerce	1956		1957	
	nombre	en %	nombre	en %
Commerces de denrées alimentaires à succursales multiples et grands magasins	709	51	1384	43
Coopératives de consommation	163	12	360	12
Commerces de détail indépendants	507	37	1439	45
Total	1379	100	3183	100

3. La formation des futurs chefs d'entreprise de classe moyenne

Depuis plusieurs années, un certain nombre de grands magasins et d'autres grandes entreprises du commerce de détail offrent aux enfants des propriétaires d'entreprises des classes moyennes la possibilité de travailler une année, ou plus longtemps s'ils le désirent, comme volontaires dans leur exploitation. Les futurs chefs d'entreprise de classe moyenne ont ainsi la possibilité de connaître par leurs propres expériences les méthodes modernes d'exploitation d'une entreprise. Ce que les jeunes apprennent sur la politique commerciale de leurs grands concurrents ne peut que fortifier leurs propres aptitudes à la concurrence. Là aussi, il est réjouissant de constater qu'un bon nombre de commerçants indépendants ont profité de cette occasion.

4. Crédits

Dans presque toute l'Allemagne fédérale, il existe des sociétés de crédit mutuel. Les titulaires de ces sociétés sont les organisations professionnelles respectives. Ces sociétés travaillent en union étroite avec les autorités politiques du « Land » compétent et, notamment, avec les banques et les caisses d'épargne. Leur but est d'offrir à des commerçants de détail ou à des commerçants de gros, qui ne disposeraient pas des garanties nécessaires, mais qui mériteraient d'être aidés, la possibilité d'obtenir des crédits à long terme, à des conditions avantageuses. Dans ce but, les communautés fournissent elles-mêmes les garanties nécessaires pour l'obtention du crédit. Les sommes nécessaires à de tels crédits sont principalement fournies par les finances publiques. Dans un certain nombre de « Lands », et particulièrement en Rhénanie-Nord-Westphalie, les entreprises de grands magasins ont adhéré aux sociétés de crédit mutuel et ont mis à disposition du fonds de garantie des sommes appréciables, permettant ainsi d'augmenter les crédits aux entreprises de classe moyenne.

5. Commandes commerciales

Les grandes entreprises peuvent fournir une aide importante aux exploitants de classe moyenne en leur passant des commandes. En 1957, les entreprises allemandes des grands magasins ont passé pour 450 millions de marks de commandes à des exploitations de classe moyenne, principalement à des artisans (non seulement entrepreneurs du bâtiment, mais également bouchers, boulangers, chefs d'entreprises de textile), à des entreprises de commerce de gros ou de détail, à des imprimeurs ou à des entreprises de transport. Cette somme ne comprend pas les commandes passées à des entreprises industrielles de petite ou de moyenne importance. La valeur des commandes reçues par ces industries de la part des grands magasins est beaucoup plus forte que le montant cité plus haut.

Ce montant des commandes passées par les grands magasins aux entreprises des classes moyennes peut surprendre. Il faut dire, pour le comprendre, que ces grands magasins ont renoncé dans toute la mesure du possible à diriger eux-mêmes des entreprises en régie. Et c'est pour remplacer celles-ci qu'ils s'adressent aux entreprises de classe moyenne. On ne peut nier que cette politique constructive poursuivie en faveur des exploitations moyennes ne corresponde également aux intérêts bien compris des grands magasins. On parvient ainsi, en de nombreuses villes, à entretenir des rapports de bon voisinage avec l'artisanat qui y est installé, ce qui, finalement, profite également aux filiales de ces grands magasins.

En renonçant dans une large mesure au système de la régie, les grands magasins ont apporté une solution de principe aux difficultés des exploitations de classe moyenne. La disparition de toutes les entreprises de régie des grandes entreprises industrielles et commerciales, qui ne sont pas absolument nécessaires, libérerait des milliers de capacités fortes et leur donnerait la possibilité de mener une existence indépendante et rentable. En outre, la suppression de telles entreprises de régie conduirait fréquemment à une baisse des frais dans les entreprises qui les exploitent, car un grand nombre de ces entreprises de régie accusent une rentabilité déficiente.

G.M.J. VELDKAMP

L'ÉTAT ET LA POLITIQUE DES CLASSES MOYENNES¹

Politique des classes moyennes, donnée naturelle d'une politique économique équitable

L'évolution sociale et économique du siècle dernier a donné lieu à des modifications notables dans le complexe de la vie sociale et de l'économie nationale; elle s'est manifestée soit par mutation régulière, soit par saccades. De nombreuses causes d'ordre technique, social et économique sont à la base de ces changements. Qu'on songe au développement stupéfiant de la technique, à l'importance croissante du pouvoir dans le domaine social et économique et à la démocratisation sociale de l'Etat et de la société qui lui est parallèle, et enfin à l'évolution de la pensée et de l'activité économique. Il est clair que les causes ne se réduisent pas à celles-là. Il faudrait ajouter notamment que trois guerres ont influencé profondément la structure vitale de l'Europe, provoquant de multiples remous sociaux et économiques.

Dans le cadre limité de cette étude sur la politique des classes moyennes, le terme « politique » constitue un élément déterminant, et, comme nous le verrons encore, il doit, pour le but que nous envisageons, être interprété plus précisément comme une politique économique. Cependant, la politique des classes moyennes reste une politique, c'est-à-dire une application de vues, d'idées et d'idéals dans un domaine donné de la vie humaine, et en l'espèce, une application faite par l'Etat. Dans des études même récentes, on donne une réponse par trop simpliste à la question de savoir quels sont la nature et l'objectif d'une pareille politique. Trop souvent on admettait au départ, en principe, que la constellation de la vie sociale se compare à un type idéal naturel, et doit être réformée sur ce type idéal et sur la base de principes généraux, naturels et éthiques.

Cette manière de considérer les choses était trop peu réaliste et trop peu existentielle. Elle a déterminé des lacunes sérieuses dans la pensée catholique concernant la vie sociale et l'économie nationale. Dès lors, on était incapable de répondre à nombre de questions d'ordre social, ou alors on se contentait d'y répondre par des

¹ Le concept de « classe moyenne » notifie, dans les Pays-Bas, la « classe moyenne des exploitants », surtout les commerçants et les artisans.

arguments purement académiques qui, dans notre propre milieu, sont mis en doute, et, au dehors, font l'objet de critiques motivées.

Il s'est heureusement accompli à cet égard un revirement notable dans la pensée catholique. De plus en plus l'opinion se répand que les efforts faits pour atteindre un ordre social de type idéal ne peuvent aboutir, et qu'on ne saurait résoudre les multiples problèmes d'ordre social et économique, en les déduisant tout simplement de principes généraux appliqués à des conditions concrètes; il faut envisager la vie sociale dans ses données contemporaines; les problèmes qui y surgissent doivent trouver leur solution dans une voie empirique, bien que sous l'inspiration de nos idéals.

En ce qui concerne la politique des classes moyennes menée par l'Etat, ceci signifie que la vie sociale et l'économie nationale constituent une donnée qu'il ne faut pas référer d'emblée à un ordre des classes considéré comme idéal, ni à un simple équilibre économique entre les grands et les petits. Ce ne devra plus être la nostalgie d'un passé paraissant idéal à la faveur d'une considération rétrospective qui dirigera les interventions de la politique des classes moyennes, mais l'appréciation objective des rapports sociaux et économiques réels. Nul apriorisme sur la prétendue valeur sociale et économique des classes moyennes ne doit ici jouer de rôle, mais l'importance réelle qu'elles ont ou peuvent avoir.

Dans la présente étude, il est utile de le signaler, par classes moyennes, j'entendrai les entrepreneurs des moyennes et petites entreprises, en exceptant ceux du secteur agraire. Je fais cette restriction exclusivement en vue du but envisagé et non pour prendre position dans la discussion sur la notion « classes moyennes » à laquelle on se livre, en Europe, à un titre plus général. Je sais que dans un sens large on y comprend aussi les agriculteurs et même ceux qui exercent des professions libérales, les employés et les fonctionnaires. Je serai, pour mon compte, partisan d'une définition très compréhensive. Cependant, notre but nous impose de nous limiter. Si la politique du Gouvernement par rapport aux diverses catégories des classes moyennes présente certains aspects généraux, dans les détails de sa concrétisation elle est fort différenciée. Il paraît toutefois possible de faire une étude globale sur la politique relative aux moyennes et petites entreprises non-agraires.

J'ai dit déjà, en passant, que la politique gouvernementale des classes moyennes manifeste un caractère politico-économique, et elle se doit de le faire. La raison en est que si, au point de vue sociologique, les entrepreneurs de la moyenne et petite entreprise peuvent être étroitement liés à d'autres groupements inclus dans les classes moyennes, ils ont une position sociale et économique déterminée par le fait qu'ils sont des entrepreneurs, et que l'exercice de leurs fonctions joue un rôle dans la vie économique. Ainsi se constituent quelques critères pour un point de départ de la politique relative aux moyennes et petites entreprises. De soi, ces moyennes et petites entreprises n'occupent pas, dans l'économie nationale, une position isolée. Elles jouent leur rôle quant à la production, à la distribution et à la consommation, en concurrence réciproque avec d'autres formes d'entreprises et, avec ces autres formes d'entreprise, elles dépendent de la demande du consommateur. Il n'est pas exact de penser que pour la satisfaction de ses besoins, le consommateur manifeste une tendance naturelle à s'adresser aux moyennes et petites entreprises. Pour autant que dans la vie économique le consommateur individuel se laisse guider par des arguments rationnels — c'est-à-dire pour autant qu'il ne laisse pas refouler ces arguments rationnels par les formes non rationnelles de la publicité qui inonde la vie économique actuelle — il balancera entre les avantages et les désavantages offerts par les différentes formes d'entreprises auxquelles il peut s'adresser. Il choisira entre des achats faits dans des magasins de self-service ou dans des magasins avec service, des achats faits

par commandes postales ou en magasin, dans un grand magasin ou dans une boutique de classe moyenne, dans un magasin à grand assortiment de marchandises et dans un autre plus spécialisé. Des considérations semblables se font pour le choix entre les produits de l'artisanat et ceux de l'industrie. Il en va de même dans le secteur de la prestation de services. Toutes ces formes d'entreprises présentent leurs propres avantages, sur lesquels je ne m'étendrai pas ici. Par exemple, le grand magasin présente au consommateur l'avantage d'une grande diversité de produits, souvent d'un grand choix et d'un service plus prompt. L'inconvénient qu'il comporte est que le vendeur ne connaît pratiquement jamais le client; il n'est pas au courant de ses goûts personnels et ne peut donc pas lui rendre le service correspondant. C'est sous ce rapport que l'entreprise de classe moyenne se trouve dans une position sensiblement plus avantageuse. Le véritable intérêt de la diversité des formes d'entreprises dans l'économie nationale, où chacune présente ses propres avantages pour le consommateur, est que, s'il existe une concurrence suffisante et saine, les différentes formes d'entreprises s'appliqueront à limiter leurs inconvénients à l'égard du consommateur et à augmenter leurs avantages. C'est là chose désirable tant au point de vue d'une exploitation saine de ces différentes formes d'entreprises, que pour assurer une bonne satisfaction des besoins de l'économie nationale. C'est bien sous ce jour qu'il faut interpréter l'affirmation énoncée ci-dessus, à savoir le fait que l'exercice des fonctions d'un entrepreneur des moyennes ou petites entreprises joue un rôle dans la vie économique et sociale et fournit quelques critères pour une politique des classes moyennes; c'est qu'en effet, l'importance économique des moyennes et petites entreprises est déterminée par le rôle qu'elles jouent dans l'économie nationale, et leur valeur sociale par le rôle d'intermédiaire qu'elles constituent entre les grands et les petits dans la vie sociale. On peut attribuer une valeur positive à ce dernier élément, mais on n'oubliera pas que ces entreprises ne peuvent bien jouer ce rôle que lorsqu'elles accomplissent leur fonction dans l'économie nationale. Cette valeur oblige à reconnaître l'impossibilité d'écarter les moyennes et petites entreprises, et la nécessité de les mettre toujours en relation avec les autres secteurs de l'économie et avec l'économie nationale prise dans son ensemble. Ceci nous amène à formuler un premier critère : on ne peut pas séparer la politique relative aux moyennes et petites entreprises de la politique économique générale, et, inversement, dans la politique générale on ne peut faire abstraction des moyennes et petites entreprises. Pour autant qu'elle est orientée directement vers les moyennes et petites entreprises, je qualifierais la politique du Gouvernement par le terme de politique spécifique des classes moyennes ou de politique des classes moyennes en son sens étroit; quant à l'obligation de tenir compte dans la politique économique générale du rôle des moyennes et petites entreprises dans l'économie, je l'indiquerais par le terme de politique générale des classes moyennes ou politique des classes moyennes au sens large.

I. Les deux formes extrêmes de la politique économique

Le but de la politique économique peut se préciser de multiples manières. On peut s'exprimer avec concision en disant qu'elle doit être orientée vers l'expansion de l'économie nationale, c'est-à-dire vers une augmentation du revenu national par l'obtention d'une position favorable de la balance des paiements et d'un niveau élevé de l'emploi qui s'y rattache étroitement; cependant, l'objectif de cette politique économique ne serait pas adéquat si, en l'établissant, on n'envisageait pas, en outre,

une distribution raisonnable du revenu. La politique économique est orientée vers l'expansion économique qui devra fournir les conditions d'existence et de développement de l'économie nationale. Une telle politique — je viens de le signaler — devra tenir compte de la structure des moyennes et petites entreprises. La politique relative aux moyennes et petites entreprises devra être ajustée à une telle politique.

Aussi bien c'est sur ce fond qu'il faut considérer les objectifs de la politique des classes moyennes. Dans la discussion politique — et lorsqu'il s'agit de la politique de l'Etat, nous avons à en tenir compte — davantage, semble-t-il, que dans la discussion scientifique. On distingue deux courants extrêmes concernant l'objectif de la politique des classes moyennes, à savoir le courant dans lequel la politique des classes moyennes est envisagée du point de vue de la sécurité sociale de l'entrepreneur, et le courant dans lequel la politique des classes moyennes est considérée purement et simplement sous l'angle du risque de l'entrepreneur. Entre ces deux systèmes plusieurs formes mixtes sont possibles.

1. Instruments de la politique à tendance dirigiste : « *numerus clausus* », garantie des prix et prévoyance sociale de la part de l'Etat

La politique des classes moyennes orientée vers leur *sécurité sociale* ne se laisse guère, semble-t-il, harmoniser avec une politique économique orientée vers l'expansion. Après tout, qu'entend-on par sécurité sociale ? Il s'agit ici, en premier lieu, de s'assurer un niveau de revenu déterminé et découlant de l'activité de l'entreprise, et en deuxième lieu, de demander à l'Etat de prendre des dispositions en cas de chute de ce revenu. En ce qui concerne la possibilité d'assurer un niveau déterminé de revenu, on pense en premier lieu à la restriction de la concurrence, par exemple en limitant les établissements par l'application d'une clause numérique. J'ai toujours pensé qu'il était opportun de mettre en garde contre pareille solution. Si, dans les grandes lignes, la politique des classes moyennes doit se rattacher à la politique économique générale, cela signifie que cette politique devra permettre la promotion des entrepreneurs, et stimuler l'expansion grâce à laquelle de petites entreprises pourront se développer au point de devenir de plus grandes et, éventuellement, de très grandes unités. Ceci favoriserait la prospérité, et présenterait une condition vitale pour les classes moyennes. La restriction de la concurrence, notamment par l'application d'une clause numérique, constitue un freinage des forces expansives potentielles de l'économie nationale.

Cependant, là n'est pas le seul inconvénient. A la rigueur, il est possible d'imaginer que quelques-uns soient prêts à sacrifier une partie de leurs forces expansives pour assurer par là une distribution plus juste des revenus. Toutefois, ce n'est pas le cas ici, et à certains égards c'est plutôt le contraire qui se produit. D'abord l'application d'une clause numérique pour l'établissement dans une branche d'activité déterminée conduit facilement à se faire illusion. C'est qu'on a naturellement tendance à limiter son attention à ce qui se passe dans telle branche d'activité qui nous intéresse, et à faire peu de cas des effets secondaires qui se répercuteraient sur d'autres secteurs de la vie économique. Pour se faire une image complète, il faudrait également inclure ces autres secteurs dans l'étude. Il faudrait notamment tenir compte aussi de la position de ceux qui désirent se faire entrepreneurs, mais qui, exclus de la branche industrielle qui les intéresse, doivent chercher leur subsistance ailleurs. Si on laisse ces aspects de côté, il n'est plus tellement certain que cette politique favorise l'équité

dans la distribution des revenus; en outre, une application conséquente d'une clause numérique demande qu'on ne ferme pas seulement telle ou telle branche industrielle, mais que la politique restrictive porte sur toutes les branches. Mais alors on pourra se trouver devant une situation où certains nouveaux entrepreneurs ne parviendraient plus à trouver du travail nulle part. C'est une conséquence que je n'estime pas juste. Elle aboutirait à une forme de distribution des revenus qui serait inacceptable, et, en outre, elle ne saurait être conciliable avec les principes de l'économie de la libre circulation des biens.

La position des nouveaux entrepreneurs exclus rend donc problématique l'idée qu'une clause numérique favoriserait réellement l'équité dans la distribution des revenus. Cependant, il est une deuxième raison qui rend sa valeur extrêmement douteuse: c'est l'existence d'une différenciation sociale indéniable, qui se manifeste précisément sur le terrain des très petites entreprises (entreprises marginales). Plusieurs pays européens ont acquis par expérience la certitude que ces entreprises marginales sont en majeure partie exploitées pour les appoints qu'ils rapportent. Ainsi, dans de nombreux cas, l'entreprise marginale remplit l'utile fonction de compléter les revenus d'un groupe fort différencié de personnes qui, sans cette entreprise marginale, se trouveraient bientôt dans une situation critique. Or, en ne considérant que les besoins, on peut bien évincer l'entreprise marginale, mais alors on retire à nombre de personnes le pain quotidien et une fonction utile, ce qui constituerait une politique très dure et, d'ailleurs, nullement nécessaire.

D'une manière générale, l'argument avancé parfois, à savoir que ces gens, par la voie du suremploi qu'ils ont provoqué eux-mêmes, réduisent le revenu des entrepreneurs de classe moyenne travaillant à pleines journées, et que de cette façon, ces derniers sont entraînés vers les entreprises marginales, ne tient pas; ils ont une part si limitée sur le marché, qu'ils ne sauraient exercer d'influence décisive sur les entrepreneurs travaillant à pleines journées. Généralement les entreprises marginales, prises individuellement, ne nuisent à personne; ce n'est que si elles disparaissent en bloc que les « survivants » pourraient en tirer un profit notable, mais alors on a déjà fait un grand tort social à ceux qui parviennent à tirer de leur entreprise marginale quelque supplément à leurs maigres revenus. En regardant la question de plus près, sous le jour de la juste distribution des revenus, on ne saurait guère décider en faveur de cette restriction.

Un troisième argument — d'ordre technique celui-là — contre l'application d'une clause numérique, c'est que celui qui la met en œuvre (le Gouvernement, par exemple) est obligé de faire un diagnostic de la mesure du suremploi dans une branche d'activité déterminée; or ceci n'est nullement facile. Les difficultés se produisent lorsque les ventes de quelque branche d'activité ne sont pas réparties uniformément entre les entreprises. Admettons qu'un marché local manifeste des ventes totales qui suffisent tout au plus pour cinq entreprises. Si en réalité il y en a une dizaine et que les ventes sont réparties uniformément entre ces dix entreprises, de sorte que toutes les dix présentent un chiffre d'affaires trop bas et un revenu insuffisant, il y a évidemment suremploi. On dira qu'il y en a cinq de trop. Toutefois, dans la pratique, la situation est rarement aussi simple que cela. Elle devient extrêmement compliquée si les dix entreprises ne sont pas du même ordre. Par exemple, si l'une d'elles a un chiffre d'affaires considérable et que, par suite, la part du marché restant suffise pour deux autres, et que pour cette part restante du marché une seule entreprise parvienne à réaliser un chiffre d'affaires convenable, dans ce cas, le marché suffirait pour une seule entreprise. Si nous partons de l'hypothèse qu'en fait dix entreprises se font concurrence sur ce marché, il faudra que huit entreprises se con-

tentent d'une vente totale qui n'eût suffi que pour l'une d'elles. Alors il n'y en a pas cinq de trop, comme c'eût été le cas si les entreprises avaient été du même ordre, mais sept. Pourtant, ce diagnostic est-il vraiment exact? Il y a lieu de le contester, puisqu'on présuppose que ces grandes entreprises ont une capacité de concurrence telle qu'elles sont pour ainsi dire hors d'atteinte pour les petites. En parlant du suremploi de sept entreprises, on admet implicitement que les petites entreprises sont incapables de se développer au point de réaliser une vente raisonnable, aux dépens du chiffre d'affaires de la grande entreprise. En d'autres termes: en qualifiant le suremploi dans cette perspective, on se place a priori à un point de vue pessimiste quant à la force expansive des entreprises marginales pour l'avenir. Ce pessimisme, parfois justifié, ne l'est pas toujours. De toutes façons, il y a un problème délicat qui manifeste l'arbitraire du diagnostic. Je crains qu'on ne se rende pas suffisamment compte de cette difficulté, et que, dès lors, on sous-estime souvent les difficultés de l'application théoriquement correcte d'une clause numérique. De ce qui précède il suit que les difficultés et les dangers résultant de l'application par l'Etat de la clause numérique sont trop graves pour qu'on puisse l'approuver. D'ailleurs, l'application d'une clause numérique par le Gouvernement lui imposerait une responsabilité plus lourde que celle qu'il peut, en fait, supporter. En posant l'application d'une clause numérique comme principe, on aboutirait à une forme d'intervention de la part du Gouvernement, qui serait peu compatible avec le régime d'une production réalisée par des entreprises indépendantes. C'est alors le Gouvernement qui estimerait l'étendue du marché, qui jugerait des conditions de concurrence, qui établirait une norme pour les rapports des revenus et qui, enfin, déciderait si quelque part dans un pays on peut admettre un nouvel épicier ou refuser un boucher. Ce serait pousser les choses un peu trop loin; au reste, pareille direction gouvernementale embrassant tous les secteurs, comporte le danger d'engourdir la vie économique et de léser à maintes égards la justice distributive.

Le deuxième levier d'une politique des classes moyennes orientée vers la sécurité sociale des entrepreneurs, consiste dans la création d'un régime de garantie des prix. Contre un tel système se présentent également des objections graves. Il s'agit ici encore d'un procédé de politique économique à caractère restrictif, parce qu'il peut fonctionner uniquement s'il est complété par la fermeture des frontières.

Même d'un point de vue purement technique, une politique de soutien des prix est irréalisable pour une foule de produits. De plus, un tel soutien ne constitue pas un moyen d'assistance pour l'entreprise marginale, parce que les bas revenus ne sont pas attribuables aux prix, mais aux ventes. On ne peut concevoir l'idée d'une garantie des prix que si, par analogie avec l'agriculture, elle se rattache à une politique de conjoncture.

Grosso modo, les entrepreneurs de classe moyenne, dans le commerce de détail, l'artisanat et la prestation de services, ne sont pas tellement gênés par ces baisses de prix; pour eux, c'est la diminution des ventes qui constitue une menace par l'affluence, résultant de la conjoncture, de nouveaux venus *incapables* et qui gâtent le marché. Mais à cela un régime de garantie des prix ne peut porter remède. Il en est de même des régimes de garantie de profit, qui sont également préconisés dans ce cadre; mais tout le monde comprendra que des garanties de vente de la part du Gouvernement sont exclues. Pour autant qu'on voudrait néanmoins recommander des garanties de prix ou de vente par le Gouvernement, celles-ci devraient être établies pour une variation presque illimitée de produits et de services. A supposer qu'on puisse dresser un tel plan détaillé et le mettre en pratique, on pourrait d'emblée établir qu'il ne laisserait de place à aucune activité indépendante pour les entrepreneurs

des moyennes et petites entreprises. Ainsi le Gouvernement ôterait entièrement aux classes moyennes le caractère qui leur est propre.

A bien considérer ces deux moyens, il apparaît qu'ils ne sauraient être recommandés pour garantir le revenu des entrepreneurs de classe moyenne, et l'étude de ces moyens a suffisamment démontré leur inefficacité.

Un troisième levier d'une politique des classes moyennes orientée vers leur sécurité sociale, serait un régime de prévoyance de la part de l'Etat pour les moments où leur revenu cesserait d'affluer. Cet expédient — comme les deux précédents — part d'une idée fondamentalement incorrecte. Il suppose, au départ, que le Gouvernement est responsable de la position du revenu de l'entrepreneur de classe moyenne et que, de ce chef, il est obligé de garantir cette position en toutes circonstances. Cette idée méconnaît dans son essence la responsabilité personnelle de l'entrepreneur de classe moyenne, de son entreprise et de sa famille, ainsi que la co-responsabilité des entrepreneurs de classe moyenne entre eux. Il est vrai que, du point de vue de l'intérêt public, le Gouvernement a, là aussi, sa propre responsabilité, mais son intervention directe n'est de mise que lorsque les intéressés eux-mêmes sont en cause. Sous cet angle, on ne voit pas pourquoi le Gouvernement se mettrait à financer des prévoyances sociales pour les classes moyennes. Ce faisant, il empiéterait sur le terrain de la responsabilité incombant aux entrepreneurs mêmes. Sa tâche devra se limiter à créer au besoin des conditions légales en matière de prévoyance sociale, mais les charges de ces prévoyances doivent être supportées par les classes moyennes elles-mêmes. Je me propose de revenir sur ce point plus tard.

Les notes précédentes ont précisé les objections à formuler contre une politique des classes moyennes orientée vers leur sécurité sociale. Que les deux premiers moyens techniques de forme restrictive — il convient de le signaler — soient utilisés par le Gouvernement ou par les classes moyennes elles-mêmes, ceci ne change en rien les choses. A ce sujet, une différence se marque par rapport au troisième moyen; à mon avis, il n'y a pas lieu de s'opposer au stimulant que peut constituer la sécurité sociale par et pour les classes moyennes, dans le cadre d'une législation établie par le Gouvernement. Les deux premiers moyens ne concernent pas celui qui les applique, mais leur caractère propre. Cette question ne nous intéresse pas seulement d'un point de vue théorique : l'expérience acquise dans quelques pays nous apprend que dans certaines branches d'activité on a organisé des cartels où ces méthodes sont employées et maintenues sous la menace de sanctions rigoureuses. Peu importe, dans des conditions normales, que ce soit la vie économique organisée ou le Gouvernement central qui établisse par exemple une clause numérique, et ceci sous la forme générale d'une restriction quantitative ou au moyen de critères d'établissement non objectifs, comme la fixation de limites spatiales entre lesquelles de nouveaux établissements sont interdits, la défense d'installer des succursales et la prohibition de fonder des entreprises dont la forme ne conviendrait pas aux classes moyennes. Je suis même enclin à penser que si, pour des raisons de haute importance, l'application d'une clause numérique s'imposait, une telle application serait mieux effectuée par un organisme investi de l'autorité de droit public, que par les entreprises organisées d'après le droit privé. Les mêmes objections valent aussi contre l'emploi de la deuxième tactique sous un régime de cartel. Si dans un tel régime de cartel on ferme une branche industrielle et si les industriels de cette branche sont en mesure — tout en éliminant une concurrence saine — d'imposer des garanties de prix et de marges, il se produira un raidissement économique susceptible de produire un effet funeste sur le développement de l'entreprise individuelle, et même sur celui de toute la branche d'activité et, en cas d'une application erronée, sur toute la vie économique des classes moyennes.

2. Exigences de la tendance libérale basée sur les mêmes instruments

Venons-en maintenant aux principes d'une politique des classes moyennes envisagée exclusivement du point de vue du risque de l'entrepreneur. Ceux qui préconisent cette orientation — et les théoriciens sont plus nombreux que les praticiens de la vie économique réelle — surestiment les bons côtés du régime de l'entrepreneur libre. Ils sous-estiment, en revanche, les liens qui existent entre l'entrepreneur, la branche industrielle et toute l'économie nationale, comme aussi l'influence de son pouvoir sur le marché, etc. Au fond, ils éprouvent la nostalgie d'une société où le jeu libre des forces sociales stimulerait le progrès social, comme si une main invisible était là pour les diriger. D'une manière générale, ils répugnent à l'intervention du Gouvernement dans la vie sociale et économique, tant en général que dans tels domaines déterminés, bien qu'ils aiment à se faire les champions des possibilités de développement pour les classes socialement ou économiquement trop faibles pour jouer un rôle dans le libre jeu des forces sociales. Ils ne répugnent pas à un certain « protectionnisme éducateur », ni à une action de soutien de la part du Gouvernement central. Pour le reste, ils pensent que la tâche du Gouvernement se limite à une action modeste, tendant à maintenir le pouvoir d'achat de la monnaie, à créer un climat fiscal favorable à la vie économique et à stimuler une concurrence saine sur les marchés intérieur et étranger. A plusieurs égards leurs conceptions sont contradictoires par rapport à celles des partisans d'une politique des classes moyennes orientée vers la sécurité sociale des entrepreneurs moyens. Il ne me paraît pas inutile de confronter la manière de voir de ce groupe avec les moyens techniques que nous venons d'analyser concernant une politique des classes moyennes orientée vers la sécurité sociale.

De ces moyens, j'ai mentionné en premier lieu une restriction de la concurrence, obtenue en limitant les possibilités d'établissement par l'application d'une clause numérique. Mis à part le fait que l'objectif de cette restriction, c'est-à-dire la garantie d'un certain niveau du revenu des classes moyennes, doit être rejeté dans le même ordre d'idées, parce que nous estimons que le revenu doit être déterminé fonctionnellement par la prestation économique, de sérieuses objections s'opposent à cette tactique politique. C'est que la concurrence libre n'a pas uniquement pour but de réaliser une distribution économiquement plus appropriée des revenus, mais en outre de stimuler une plus juste distribution de ces revenus, ceci sans préjudice d'une concession — ne changeant en rien le principe général — faite en faveur des classes économiquement ou socialement faibles. Si on entrevoit déjà de graves inconvénients à restreindre la concurrence comme telle, les objections contre une restriction du libre établissement — que ce soit ou non par la voie d'une clause numérique — sont encore plus décisives; elles vont à l'encontre du déploiement libre et de l'initiative de l'entrepreneur. En général, on ne niera pas qu'il puisse être utile de restreindre la liberté d'établissement, en établissant certaines exigences objectives, par exemple celles de la compétence professionnelle, des connaissances commerciales, de la solvabilité et de l'organisation des entrepreneurs, mais la formulation de pareilles exigences doit être limitée aux périodes de dépression.

C'est pourquoi, d'une manière générale, on se refuse à restreindre le droit de libre établissement, surtout par la voie du critère subjectif de la clause numérique; mais on cherche à imposer pareille restriction par le moyen d'une politique de conjoncture.

Cette idée, qui a pris corps ces dernières années dans des pays qui posent des exigences d'établissement, appelle de sérieuses mises en garde, bien qu'il soit compré-

hensible que cette idée se soit répandue dans une conjoncture de prospérité comme celle que nous avons vécue récemment, où l'emploi était plus que saturé et où se sont manifestées, à maints égards, des tensions sur le marché ouvrier. En faisant abstraction de la période de crise grave des années trente, l'idée paraît plausible d'une économie nationale se passant d'exigences d'établissement dans une conjoncture de prospérité, surtout pour ce qui est des moyennes et petites entreprises. Toutefois, en regardant les choses de plus près, on verra que cela ne tient pas. Il est vrai que le grand chômage des années trente, notamment, a provoqué dans nombre de pays une affluence considérable d'entrepreneurs nouveaux (souvent des quasi-entrepreneurs) qui, par le fait même qu'ils manquaient des qualités requises, contribuaient à l'avilissement des prix; mais celui qui regarde la question de l'imposition des exigences d'établissement dans la politique des classes moyennes uniquement sous cet angle, se place à un point de vue unilatéral et, à mon avis, assez négatif. C'est que, si l'on impose des exigences d'établissement tout en maintenant le plus de liberté d'établissement possible, et une concurrence saine, on n'envisage pas exclusivement l'élimination des gens incapables, mais plutôt l'établissement d'hommes capables. Celui qui est favorable à la présence dans une économie nationale et une société d'une large couche de moyennes et petites entreprises exploitées par les entrepreneurs indépendants, fournissant dans l'ensemble une bonne prestation économique et sociale, et qui se rend compte de la nécessité pour les moyennes et petites entreprises de faire une concurrence saine à d'autres formes d'entreprise, conviendra sans peine que, dans cette situation, l'imposition d'exigences d'établissement pour ces moyennes et petites entreprises est chose désirable.

Ce n'est pas seulement et avant tout l'exclusion des gens incapables qui constitue l'objectif de l'imposition des exigences d'établissement, mais encore et surtout la stimulation d'un bon fonctionnement économique. Une politique d'établissement négative partant de l'avilissement des prix par des gens incapables, aboutirait à l'élimination des classes moyennes du marché, mais positivement le but resterait essentiellement le même. Si les classes moyennes veulent continuer à jouer un rôle dans la vie sociale et économique, il est indispensable qu'elles soient bien équipées pour remplir cette fonction; et étant donné la place que leurs entreprises occupent dans la société et l'économie nationale, l'imposition d'exigences objectives d'établissement, le principe de la liberté d'établissement étant maintenu, peut être considérée comme une exigence d'intérêt public.

A regarder sous ce jour les problèmes relatifs à l'imposition d'exigences d'établissement, il est clair qu'il ne s'agit pas en premier lieu d'une politique de conjoncture, mais d'une politique de structure. On formulera dès lors des exigences d'établissement de telle façon qu'il n'en résulte pas une situation figée; mais on veillera à ce que ces exigences concourent au développement économique et technique, et favorisent le bon fonctionnement des moyennes et petites entreprises. Pour le reste, il va de soi que, comme toujours dans la vie économique, il faudra harmoniser les exigences de structure et de conjoncture. Une certaine flexibilité dans la politique d'établissement, pour permettre l'harmonisation dans ce domaine, peut être aussi souhaitable dans certaines circonstances particulières.

Le deuxième moyen économique, à savoir celui des garanties de prix et de marges, n'est pas non plus regardé d'un œil bienveillant par ceux qui entendent considérer la politique des classes moyennes surtout sous l'angle du risque de l'entrepreneur. Dans des conditions économiques normales un tel régime semble injuste. Cependant, on admettra volontiers que dans des périodes de dépression, en temps de pénurie causée par une guerre, par exemple, un régime de prix minima ou maxima puisse

être désirable. En ce qui me concerne, je ne suis nullement partisan de garanties de prix ou de profit. Bien entendu, des situations spéciales peuvent exiger des règles particulières, et les conceptions modernes n'admettent pas d'économie qui repousse des prix minima ou maxima dans toutes les circonstances. Ceci dit, les conditions de marché où de telles garanties sont inconnues, semblent préférables. On reviendra plus tard sur cette question.

Le troisième moyen dont j'ai parlé n'est pas non plus accueilli d'une manière favorable, qu'il soit présenté sous forme de prévoyance de l'Etat ou sous forme d'une assurance soumise à des règles établies par le Gouvernement, et dont les entrepreneurs supporteraient eux-mêmes le poids. Dans cette conception on répugne souvent à des mesures de sécurité sociale, parce qu'on les estime contraires au caractère indépendant de l'entrepreneur. Etre entrepreneur est synonyme d'assumer des risques. Les mesures de sécurité sociale éliminant les risques, elles constituent pour l'entrepreneur un pas vers ce qu'on appelle « lazy men's paradise ».

Cependant, si une politique des classes moyennes, qui fait de la sécurité sociale de l'entrepreneur son objectif prédominant, n'est pas admissible, c'est pousser les choses trop loin, à mon avis, que de vouloir rejeter toute mesure de sécurité sociale pour l'entrepreneur de classe moyenne, sous prétexte qu'elle porterait atteinte au caractère indépendant de l'entrepreneur. Le caractère indépendant d'un entrepreneur est-il éliminé par une assurance obligatoire de responsabilité civile, par une assurance contre l'incendie, ou une bourse d'étude ? Poser la question, c'est y répondre. Il faut mettre en évidence la nécessité de faire une distinction nette entre les risques encourus dans l'entreprise elle-même, et les risques assumés au dehors, sur le plan social, humain, et parfois même personnel. Les mesures de sécurité sociale ne portent pas d'abord sur les risques inhérents à l'entreprise, mais sur les éventualités susceptibles d'atteindre toute vie mortelle. Il appartient bien à l'entrepreneur de classe moyenne de supporter lui-même les charges correspondant à ces éventualités, et c'est pourquoi il est bien possible que certaines mesures de sécurité sociale ne cadrent pas avec le caractère personnel de l'entreprise, notamment si l'Etat vient à reprendre les charges de l'entrepreneur. Cependant, si — dans les limites de règles à établir par le Gouvernement — on peut réaliser des éléments de sécurité sociale en engageant les entrepreneurs de la façon la plus complète possible, tant pour son financement que dans son organisation, on ne saurait dire que le caractère indépendant de l'entreprise soit compromis. Ceci est d'autant moins le cas lorsqu'une assurance suffisante ne peut s'établir sur la base d'une libre association, ce qui est souvent le cas. Au contraire, la menace d'éventualités, contre lesquelles il sait n'être pas assuré, peut peser lourdement sur la prestation du petit entrepreneur. La sécurité sociale peut le rendre à certains égards plus libre et plus conscient de lui-même.

II. Voie et but *d'une politique équilibrée des classes moyennes*

Signalons que l'opposition entre les régimes de politique des classes moyennes dont on a parlé, ne se ramène pas sans plus à une opposition entre deux courants sociaux différents. Les partisans de ces courants se conforment, soit dans leur conviction exprimée, soit dans leur action pratique, à un régime ou à l'autre. S'il reste qu'un courant social particulier tend à se faire le défenseur de tel régime déterminé, il serait exagéré de déclarer que la politique des classes moyennes orientée vers la sécurité sociale des entrepreneurs porte une empreinte franchement socialiste et que

la politique des classes moyennes orientée vers le libre risque de l'entrepreneur a forcément un caractère libéral. A s'exprimer ainsi, on méconnaîtrait les maintes variations existant dans les limites de ces courants et on ne tiendrait pas compte qu'il existe, par exemple, un certain dirigisme économique parfaitement étranger au socialisme et soutenant à maints égards le principe de la sécurité sociale des entrepreneurs.

Faisons maintenant quelques observations sur l'objectif de la politique des classes moyennes en reprenant les trois moyens économiques que nous avons analysés. A mon sens, une politique économique doit, dans la mesure du possible, être orientée vers l'expansion de l'économie nationale, et la politique des classes moyennes doit se conformer à cet objectif. Ceci implique le rejet d'une politique des classes moyennes restrictive et dirigée d'emblée vers le protectionnisme. Bien entendu, ceci n'empêche pas que, dans certains cas, un protectionnisme éducateur ou apparenté soit désirable, comme cela s'applique aussi à d'autres secteurs de la politique économique. Toutefois, c'est là l'exception qui confirme la règle. D'une manière générale, pour l'entrepreneur indépendant, des mesures protectionnistes à caractère restrictif, comme l'application d'une clause numérique, des garanties de revenu, et des prévoyances du Gouvernement dans le domaine de la sécurité sociale, sont à qualifier d'étrangères à l'essence de l'entreprise.

Toutefois ceci ne signifie pas qu'il faille faire pencher la balance de l'autre côté et idéaliser l'entreprise libre d'une façon qui ne correspond pas à la réalité, et surtout pas qu'il faille orienter toute une politique dans ce sens.

Comme je l'ai déjà relevé au début de cette étude, la place des moyennes et petites entreprises dans la vie économique est déterminée avant tout par leur position et surtout par leur pouvoir sur le marché. En d'autres termes, la position des moyennes et petites entreprises dans l'économie nationale dépend des règles du jeu du marché; disons de façon plus générale: des règles des mouvements économiques et de la situation où se trouvent les participants à ces mouvements économiques. Il n'est pas inutile de s'étendre sur ces deux éléments relatifs à l'objet de la politique des classes moyennes.

1. Mesures en faveur des classes moyennes : les normes du mouvement économique

Ce qui importe d'abord, ce sont les règles des mouvements économiques, puisqu'elles déterminent à un haut degré la structure des formes du marché dans l'économie nationale. Plus ces règles contiennent d'éléments de liberté, plus la structure du marché sera dominée par les principes de la libre concurrence; dans la mesure où elles contiennent des éléments restrictifs, la structure du marché sera celle d'une concurrence limitée, voire inexistante. Or, à considérer la vie économique de près, on constate que les tendances à la restriction sont loin d'être insignifiantes. Pourtant, une politique économique visant à stimuler l'expansion et à s'opposer aux restrictions protectionnistes, à promouvoir une liberté aussi large que possible dans les mouvements économiques, doit constituer un des objectifs majeurs. Il ne s'agit pas, sans doute, de favoriser une concurrence effrénée, mais il faut stimuler une concurrence saine — ou mieux encore, pour employer un terme rencontré fréquemment dans la littérature américaine — une concurrence « workable ». Les règles des mouvements économiques font donc partie de l'objet de la politique économique de l'Etat, pour autant qu'en vertu du principe de subsidiarité, les entreprises de la vie économique n'opèrent pas elles-mêmes sur ce terrain. Pour la politique des classes moyennes ce secteur de la politique économique est d'une importance toute spéciale, parce qu'elle

a affaire à un nombre très grand et fort différencié d'entreprises qui opèrent sur le marché. Aussi, faudra-t-il que la politique des classes moyennes soit orientée vers la réalisation de mouvements économiques bien ordonnés et compatibles avec une concurrence saine. Sous ce rapport des exigences objectives d'établissement peuvent constituer un élément de poids car, par ce moyen, si du moins il n'est pas appliqué avec trop de rigueur, les gens incapables, susceptibles d'avilir les prix et de gâter le marché, peuvent être exclus, tandis qu'une concurrence saine entre ceux qui remplissent les conditions imposées reste possible. De plus, il y a lieu de songer à des réglementations touchant la restriction du système des primes, des ventes au rabais irrégulières, ainsi que la fermeture des magasins. On peut aussi encourager l'application d'un schéma officiel de calcul pour influencer la formation des prix, etc. Lorsque le Gouvernement veut agir en ce domaine, les dispositions à prendre devront être coordonnées, dans la mesure du possible, avec les réalisations déjà acquises par les organismes privés; elles devront être arrêtées après consultation des entreprises en question et autres intéressés. La tâche de l'Etat sera, dans ce cas, de prendre des mesures en harmonie avec l'intérêt de la branche d'activité dont il s'agit, pour autant que cet intérêt se concilie avec l'intérêt public. Une intervention légale pourrait s'imposer tout aussi bien si les rapports particuliers s'avéraient contraires à l'intérêt public, par exemple, s'ils empêchaient une concurrence saine. Cette saine concurrence, qui doit être le but de ces mesures, est de la première importance; elle doit jouer dans tous les secteurs de la vie économique, et particulièrement dans celui des moyennes et petites entreprises. Elle constitue un des stimulants les plus énergiques qui soient pour le petit entrepreneur. Elle l'incite à satisfaire aussi bien que possible aux exigences du marché, à donner à son entreprise un aspect économique attrayant et à élever le niveau de ses prestations techniques et économiques. Elle oblige l'entrepreneur à abandonner des méthodes et des procédés de vente traditionnels peu efficaces, lui apprend à porter son regard plus loin que les bornes de son entreprise; elle lui donne le sens du prix de revient. C'est précisément cette attention permanente à la structure des frais de l'entreprise qui lui permettra non seulement d'entrer dans le marché, mais encore d'y conquérir une place avantageuse. Expérience faite, l'opinion qu'on rencontre chez les petits entrepreneurs et selon laquelle les moyennes et petites entreprises accuseraient sur ce point un retard naturel par rapport aux grandes entreprises, me semble tout à fait incorrecte.

Cela m'amène à parler d'un deuxième élément : la condition où se trouvent les parties participant aux mouvements économiques. Ce point est très important pour une politique des classes moyennes.

2. Mesures en faveur des classes moyennes : amélioration de leur situation économique

Tout en admettant que la condition et les règles du jeu du marché sont souvent fixées d'une façon interdépendante, je laisserai de côté, pour le moment, les effets du jeu des mouvements économiques sur le conditionnement des secteurs du marché; je pars de l'hypothèse que ces règles du jeu et, par conséquent, l'effet de ces règles sont créés par les mesures de la politique des classes moyennes précitées. Pour la condition des moyennes et petites entreprises sur le marché, plusieurs facteurs interviennent: la qualité du produit ou du service, la structure des frais et des prix, les moyens du financement. Il est clair qu'il sortirait du cadre de la présente étude de discuter tous ces facteurs en détail. Je ne voudrais les traiter que pour autant qu'ils ressortissent à la politique des classes moyennes menée par l'Etat. La qualité du

produit ou du service est un élément qui compte dans la concurrence. Il y va de la compétence professionnelle des entrepreneurs des classes moyennes. Ce qui a déjà été dit des règles du jeu du marché montre à l'évidence que le Gouvernement, pour assurer un bon exercice des fonctions des entreprises, ne peut aller plus loin que l'imposition d'exigences minima pour l'établissement des entrepreneurs; il peut, en outre, encourager la compétence professionnelle par un enseignement économique et professionnel donné aux entrepreneurs des classes moyennes, qui aille au-delà des exigences minima imposées pour l'établissement et qui soit orienté vers la réalisation d'une prestation la plus satisfaisante possible.

Pour le but poursuivi ici, nous pouvons considérer la structure des dépenses et celle des prix dans leurs rapports mutuels. J'ai déjà signalé que le sens des dépenses est de la plus haute importance pour l'entrepreneur des classes moyennes; il devra être capable de se faire une idée claire, tant du prix de revient total, que de la répartition de ce prix d'après les diverses catégories de frais, ainsi que de la flexibilité de ces catégories; il s'efforcera ainsi de critiquer constamment les frais, de les réduire si possible et de compenser d'éventuels accroissements par des compressions. Si cette tendance critique et cette disposition font défaut, tout se réduit à un trop facile automatisme entre les frais et les prix, et risque de compromettre sérieusement la condition des moyennes et petites entreprises. Cette carence vient de ce que l'entrepreneur manque d'une vision nette et n'a pas la mentalité qu'il faudrait. Elle vient aussi des liens trop étroits entre les entrepreneurs.

Les deux aspects de ce problème appellent quelques mots sur la politique des classes moyennes menée par le Gouvernement. La première tâche de celui-ci consiste à stimuler la recherche économique dans les moyennes et petites entreprises. Elle s'impose par la nécessité de baser cette politique sur des données économiques exactes; elle servira en outre à stimuler la productivité des moyennes et petites entreprises. C'est que la recherche économique tend à parfaire la connaissance des coûts et des prix dans les diverses branches d'activité. La comparaison des entreprises, notamment, peut fournir à l'entrepreneur une connaissance adéquate de la structure des prix et des dépenses de son entreprise. La politique des classes moyennes devra stimuler la recherche orientée dans cette direction et assurer la diffusion la plus large possible des résultats de cette recherche. Pareille information fournie par le secteur privé et le Gouvernement, chacun restant, bien entendu, dans son domaine propre, sera des plus efficace. Mais ce n'est pas seulement une idée claire de la structure des prix et des coûts de l'entreprise qui importe; la connaissance des possibilités d'éliminer les déficiences dans la structure des frais, n'est pas moins nécessaire. C'est pourquoi stimuler la productivité elle-même est un point capital dans la politique des classes moyennes menée par l'Etat. Celle-ci aura deux objectifs: la recherche d'une technique en vue de promouvoir la productivité et l'application de cette technique; on changera ainsi la mentalité des entrepreneurs des classes moyennes, dont quelques-uns sont par trop traditionalistes, et rejettent les méthodes telles que la promotion de la productivité comme étant du « modernisme ».

Une coopération économique, en soi si utile et importante, entre les entrepreneurs des moyennes et petites entreprises, peut également comporter des conséquences fâcheuses sur la structure des coûts et des prix. On sait que la coopération économique entre les entrepreneurs des moyennes et petites entreprises est ouvertement encouragée par des économistes en réaction contre la théorie marxiste de la concentration. On a signalé que l'évolution économique fait naître à maintes reprises le besoin des services des moyennes et petites entreprises, puis on a affirmé que pour lutter contre la possibilité d'être supplantées par les grandes entreprises, les moyennes et les petites

auraient la capacité et l'obligation de s'adonner à la coopération économique. D'une manière générale, on s'est montré trop partial en soulignant les avantages et laissant de côté les formes possibles de coopération économique compensant les avantages et les inconvénients. La plupart des formes de coopération économique se réalisent dans des accords de cartel ou créent d'une autre manière un pouvoir économique qui exerce son influence sur la concurrence. Sous ce rapport, elles ont leur importance tant au point de vue de la politique économique générale que de la politique des classes moyennes. Ici encore s'applique ce qui a été dit déjà à propos des règles du jeu économique, à savoir que du point de vue de l'intérêt public, il est indispensable de mettre ces formes de coopération à l'épreuve, en les comparant au principe d'une concurrence saine. Plusieurs formes de coopération économique pour les moyennes et petites entreprises existant dans divers pays peuvent soutenir cette épreuve. Cependant, le cas se présente aussi où une consolidation de la condition du marché est réalisée par une coopération économique sous des formes qui, en fait, tendent à éliminer le plus possible la concurrence; on est alors menacé du danger d'un raidissement dans la structure des frais et des prix qui ne s'harmonise plus avec le principe d'une concurrence saine, ni avec l'intérêt de l'entrepreneur individuel dont l'action économique n'a plus la flexibilité requise pour l'expansion. En pareil cas, la politique économique générale, aussi bien que la politique des classes moyennes, exige qu'on mette fin à cet état de chose.

En ce qui concerne la condition du marché, il reste encore à traiter du financement.

3. Importance particulière d'une aide financière

La réponse à la question de savoir si les moyennes et petites entreprises sont en état, pour leur financement, de pourvoir à leurs besoins en capital, surtout à long terme, présente un intérêt décisif pour la place que ces entreprises occuperont sur le marché. Il importe ici que la position des moyennes et petites entreprises en ce qui concerne la satisfaction de leurs besoins en capital, soit tout autre que celle des grandes entreprises. Le fait est que les grandes entreprises sont beaucoup mieux placées pour fournir une couverture bancaire et, d'une manière générale, elles peuvent opérer avec plus de facilité sur le marché financier que les moyennes et petites entreprises; en outre les premières ont, ce qui n'est pas le cas pour les secondes, accès au marché des capitaux. Si on considère que les besoins en capital, à long terme surtout, des moyennes et petites entreprises ont augmenté sensiblement ces dernières décades, on comprendra que dans une politique des classes moyennes, le Gouvernement devra prêter une attention spéciale aux problèmes du financement des moyennes et petites entreprises. Il me paraît utile de dire encore un mot des besoins de capital à long terme.

Ces besoins peuvent être qualifiés, d'après leurs causes, comme se rattachant soit à la conjoncture, soit à la structure, soit comme étant de nature accidentelle.

L'accroissement des besoins en capital se rattachant à la conjoncture découle surtout du mouvement des prix. Au reste, ce dernier présente aussi un aspect structural. En particulier au cours des récentes décades des changements radicaux se sont accomplis dans les rapports économiques internationaux à la suite des deux guerres mondiales. Les hausses de prix produites par l'inflation déterminaient des besoins accrus et permanents de capital pour le financement de l'outillage industriel, les stocks et le reste de l'actif flottant. Le capital des entrepreneurs de classes moyennes n'y suffisait nullement, de sorte qu'on dû faire appel au capital de tiers. La nature de ces besoins en capital empêchait qu'on y pourvût au seul moyen de crédits à long terme;

car au cas où ils n'auraient pu être amortis graduellement par des prélèvements sur les profits de l'entreprise, ils auraient dû être renouvelés ou remplacés par d'autres crédits à long terme.

Outre les influences de la hausse des prix, l'évolution technique de la société faisait augmenter également les besoins structuraux du capital de roulement des entreprises de classe moyenne. Toutes sortes d'instruments techniques, tels que des appareils de pesage, caisses enregistreuses, machines à trancher, automobiles, frigorifiques, moteurs électriques, etc., faisaient leur entrée sur le marché et l'entrepreneur de classe moyenne qui, par intérêt bien compris, désirait être de son temps, devait se procurer un plus ou moins grand nombre de ces appareils coûteux. Les besoins de capitaux supplémentaires sont de nature structurale. Lorsqu'il n'est pas possible de les financer au moyen du capital propre, il faudra, vu la longue durée de la période des amortissements de ces appareils, obtenir des crédits à long terme pour couvrir ces investissements.

Enfin, il se présente des circonstances de nature accidentelle et passagère ayant un caractère fortuit. En voici quelques exemples : maladie de l'entrepreneur, transmission de l'entreprise par héritage avec séparation de biens en cas de décès du propriétaire, — les droits de succession peuvent aussi jouer un rôle important — mobilisation qui prive l'entreprise moyenne de son entrepreneur, etc. En règle générale, il ne sera possible de couvrir les besoins accidentels de capital que par un crédit à long terme. L'amortissement du crédit se fera par des prélèvements sur le profit réalisé, à condition que l'entreprise continue normalement son exploitation.

Bien entendu, cette classification des besoins en capital à long terme revêt un caractère plus ou moins théorique. En pratique, ces besoins ne pourront pas toujours entrer avec précision dans une des catégories mentionnées; en outre, des causes de nature différente pourront coïncider et aboutir dans certains cas à des besoins en capital d'un volume assez considérable. Néanmoins, la classification ci-dessus est utile en tant qu'elle fournit une indication sur la manière de fournir aux bailleurs de fonds des garanties pour les crédits accordés.

Les besoins en capital esquissés ici justifient l'intervention du Gouvernement en matière d'ouverture des crédits. Aussi n'est-il pas étonnant que dans différents pays on ait décidé une intervention plus ou moins radicale du Gouvernement. Sans discuter cette question en détail, je signalerai qu'à mon avis le Gouvernement peut déployer ses activités à ce sujet dans deux directions.

Il peut stimuler en premier lieu — dans des cas où une telle action s'impose — la création ou le maintien d'établissements de banque spéciaux pour les moyennes et petites entreprises. On comprend qu'ici encore il s'agit d'une tâche destinée d'abord à l'initiative privée, mais là où cette initiative reste insuffisante, le Gouvernement devra entrer en action. Deuxièmement, au moyen de la fourniture de garanties appropriées, le Gouvernement pourra encourager l'ouverture de crédits aux moyennes et petites entreprises, par l'entremise de ces établissements de banque spéciaux, crédits qui ne seraient pas accordés si de telles garanties faisaient défaut.

Evidemment il faudra tenir compte, dans cette politique, de deux principes, à savoir que les crédits ne doivent être accordés que si l'entreprise intéressée est saine bien qu'elle ne dispose pas de la couverture bancaire suffisante et que, si deux entreprises se trouvent dans les mêmes circonstances, elles doivent pouvoir faire usage de crédits sur un pied d'égalité.

C'est pourquoi l'ouverture de crédits ne devra pas non plus prendre la forme d'une assistance sociale, pas plus qu'elle ne devra provoquer une perturbation du marché par la discrimination.

Tout cela n'empêche pas que des circonstances particulières puissent justifier une assistance sociale particulière; toutefois, une telle assistance n'entrera pas dans le cadre général des crédits à accorder aux classes moyennes.

Pour ce qui est de la condition des moyennes et petites entreprises sur le marché, j'ai fait, dans ce qui précède, mention de trois éléments, à savoir la qualité du produit ou service, la structure des frais et des prix et la situation du financement. Je crois bien faire d'y ajouter encore l'influence susceptible d'être exercée par différents secteurs de la politique du Gouvernement, notamment celle de la politique fiscale, de la politique des prix et de la politique sociale.

III. *La politique des classes moyennes au sens large*

Dans les notes précédentes, je me suis occupé essentiellement de quelques aspects de la politique des classes moyennes prises au sens étroit du terme; envisageons un aspect particulier de la politique des classes moyennes entendues au sens large. Je ne le traiterai pas en détail, parce qu'une considération détaillée impliquerait la discussion de l'équilibre entre les intérêts différents en concurrence mutuelle dans l'ensemble de la politique gouvernementale. Je tiens seulement à attirer l'attention sur la nécessité, pour la politique générale du Gouvernement, de tenir compte le plus possible, en raison de la condition des moyennes et petites entreprises sur le marché, de la structure de ces moyennes et petites entreprises. C'est que, si dans cette politique on fait abstraction de la structure qui leur est propre, la condition des moyennes et petites entreprises sur le marché pourrait subir une influence défavorable, de même qu'un accent trop unilatéral mis sur la politique des moyennes et petites entreprises dans la politique générale du Gouvernement avantagerait sans nécessité la condition de ces entreprises. La politique générale du Gouvernement ne devra pencher ni d'un côté ni d'un autre; ce ne serait pas dans l'intérêt des moyennes et petites entreprises, pas plus que dans l'intérêt public. Faire abstraction, dans la politique générale du Gouvernement, de la propre structure des moyennes et petites entreprises provoquerait des malaises qu'on ne pourrait éliminer dans une politique spécifique des classes moyennes; ce ne serait en fait qu'une « guérison à partir du symptôme ». Il sortirait du cadre de la présente étude de traiter cette question à fond, mais à titre d'exemple je relèverai quelques phénomènes. Pour une politique des classes moyennes il faudra considérer qu'en beaucoup de moyennes et petites entreprises l'entrepreneur travaille avec les seuls membres de sa famille, soit encore avec quelques personnes n'appartenant pas à sa famille; l'économie de la famille et celle de l'entreprise y chevauchent fréquemment; le revenu moyen de ceux qui travaillent dans l'entreprise n'est pas élevé, et ces entreprises sont si nombreuses qu'à un certain point de vue elles déterminent l'image de l'économie nationale, motivant la nécessité de tenir compte, dans la conception de mesures nouvelles à prendre et l'appréciation de mesures existantes, de l'influence de ce qui précède sur ce type d'entreprises par rapport aux grandes entreprises. Par exemple, c'est un fait bien connu que les charges fiscales et sociales perçues dans les limites d'un certain revenu constituent un poids relativement plus lourd pour les petites entreprises que pour les grandes. Dans divers pays cette circonstance a abouti — quoique non sans critique — à l'introduction de certaines compensations dans le régime des impôts et des dispositions sur le plan de la politique sociale. On n'a pas encore

étudié suffisamment ce problème et il serait souhaitable qu'on fasse également sur ce sujet des analyses dans le cadre européen. La politique des prix, elle aussi, demande qu'on tienne compte de la structure spécifique des moyennes et petites entreprises. On entend dire parfois que la politique des prix ne pourrait se soucier de cette structure, parce que la concurrence entre les moyennes et petites entreprises, d'une part, et les grandes entreprises, d'autre part, l'en empêcherait. Je crois qu'il y a là un malentendu; c'est que faire abstraction de cette structure peut conduire les moyennes et petites entreprises à se trouver dans une condition défavorable de concurrence et, par là, à ne pas même parvenir à participer à cette concurrence. La politique des prix du Gouvernement ne constitue pas un des chapitres les plus faciles de la politique économique. Elle semble devoir être conduite dans des circonstances particulières, mais, pour assurer son propre succès, elle doit toujours viser la structure et le développement des divers secteurs de l'économie nationale. En le faisant, elle rencontre la structure des moyennes et petites entreprises. Le discernement de cette structure dans la politique des prix ne laissera pas de profiter à la flexibilité, à la différenciation et à l'efficacité de cette politique.

Conclusion

Dans les notes précédentes, après avoir donné un exposé sommaire du rôle des classes moyennes (dans le sens que j'ai indiqué) dans l'économie nationale moderne, en vue d'une politique des classes moyennes à mener par l'Etat, j'ai opposé deux régimes de politique des classes moyennes, à savoir la politique visant à la sécurité sociale des classes moyennes et la politique des classes moyennes partant du risque de l'entrepreneur individuel. J'ai essayé d'esquisser le caractère unilatéral des deux types sur la base de trois moyens donnés à titre d'exemple, n'ayant toutefois pas manqué de signaler que les deux types ne peuvent pas être attribués sans autre à des courants sociaux déterminés. Dans mes propres considérations sur l'objectif et les moyens de la politique des classes moyennes, j'ai supposé un équilibre entre la politique des classes moyennes et la politique économique visant à l'expansion de l'économie nationale. Sur le fond de cet équilibre j'ai éprouvé les moyens donnés comme exemples. Puis, j'ai élaboré plus en détail l'importance de la politique des classes moyennes, d'une part pour les règles des mouvements économiques, et d'autre part pour les conditions où se trouvent les parties participant à ces mouvements. En ce qui concerne les règles des mouvements économiques, j'ai mis en relief l'intérêt qu'on a à stimuler dans la politique des classes moyennes des mouvements économiques bien ordonnés, sous la réserve d'une concurrence saine. Pour ce qui est de la condition du marché, j'ai signalé l'importance stimulante d'un bon enseignement économique et technique, du développement du sens des prix de revient par l'encouragement aux recherches et à l'information économiques, de la promotion de la productivité et d'une coopération économique satisfaisante, de l'ouverture de crédits de garantie à orientation économique et enfin de la nécessité de tenir compte, dans la politique fiscale, la politique des prix et la politique sociale, de la structure des moyennes et petites entreprises qui leur est propre.

GIANCARLO MORO VISCONTI

L'ENTREPRISE MOYENNE

(Extrait)

En résumé, je me suis efforcé de définir ici ce qu'il faut entendre par entrepreneur moyen.

Pour parvenir à cette fin, il m'a été nécessaire de donner une définition de l'entreprise moyenne, et pour définir celle-ci, il m'a semblé opportun de distinguer les entreprises qui ne peuvent être que grandes, et qui, de ce fait, sont d'intérêt national.

Par exclusion, peuvent être des entreprises moyennes — et il serait bon qu'elles soient définies — toutes les autres entreprises, c'est-à-dire celles qui ont par conséquent un caractère privé.

Cette distinction est d'une importance fondamentale pour caractériser une politique économique différente de la part de l'Etat vis-à-vis des premières et vis-à-vis des secondes.

Tandis que pour les premières l'intervention et le dirigisme semblent inévitables, pour les secondes il semble que l'on doive sauvegarder un climat d'initiative privée qui leur permette de remplir leur utile fonction sociale. Cette fonction est considérée du point de vue d'une priorité des valeurs humaines et de l'observance des préceptes de la justice.

Pour le premier point, l'entreprise privée, même avec son caractère patronal éclairé, semble être le moyen le plus apte à une élévation de l'ouvrier fondée sur des valeurs humaines.

L'entrepreneur moyen est en pleine crise. Cette crise dérive essentiellement du fait que, dans le rythme qu'a pris la révolution industrielle, on n'est pas encore parvenu à une distinction entre les fonctions qui, dans la sphère d'une économie nationale, sont celles des entreprises d'intérêt national, et les fonctions qui sont propres aux entreprises privées.

La structure juridique des deux types doit être différenciée à cause des apports différents, non seulement économique, mais aussi politique et social, que chacun d'eux assurent dans la vie d'un pays.

Cette différenciation devrait éliminer du champ d'activité propre aux entreprises d'intérêt national les entrepreneurs de classe moyenne, lesquels ne peuvent pas être à la hauteur des fonctions sociales que l'on exige des premières. D'où l'élimination d'un premier facteur de crise, issu du défaut de correspondance entre les personnes et les fonctions que l'on veut qu'elles remplissent.

L'action législative doit être accompagnée d'une action d'association, dont les entrepreneurs de classe moyenne doivent prendre eux-mêmes l'initiative pour atteindre les buts qu'isolés ils ne pourraient pas atteindre (progrès technologique, formation des maîtrises ouvrières, recherches de marchés, etc.).

De cette façon seraient sauvegardées les fonctions vivantes et d'importance vitale de l'entrepreneur moyen, qui sont l'initiative privée et le sens de la responsabilité personnelle.

Ce sont ces fonctions qui, en définitive, par les valeurs humaines qu'elles contiennent et par celles qui découlent d'elles, sont destinées à pénétrer, moyennant une action politique de large envergure, la vie d'un pays. Grâce à cette action politique, l'influence économique elle-même que les entreprises privées peuvent avoir sur l'économie nationale pourrait être améliorée.

L'INDUSTRIE ET LES CLASSES MOYENNES

En abordant le problème des rapports entre l'industrie et les classes moyennes, il importe, tout d'abord, de distinguer dans quelle mesure l'appartenance à l'une de ces catégories est ou n'est pas exclusive de l'appartenance à l'autre catégorie.

La notion de classes moyennes

Sans nous livrer à une analyse approfondie de la notion de classes moyennes, nous pouvons, conformément à une acception courante, y ranger :

1. les membres indépendants du commerce et de l'artisanat travaillant seuls ou assistés d'un petit nombre d'aidants ou d'ouvriers;
2. les chefs d'entreprise agricole travaillant seuls ou assistés de peu d'aidants ou d'ouvriers, quel que soit leur régime juridique : faire-valoir direct, fermiers, métayers, etc.;

3. les chefs d'entreprises petites ou moyennes, encore que la notion d'entreprise petite ou moyenne soit difficile à préciser, eu égard aux différences de nature sociologique et économique, d'un pays à l'autre, d'une industrie à l'autre.

Nous avons toutefois le sentiment que si le chef d'entreprise n'est plus en mesure d'avoir chaque semaine un contact direct avec chacun de ses collaborateurs, il ne s'agit plus d'une entreprise de classe moyenne; de même si l'entreprise est une société anonyme dont les actions sont dispersées et le capital important;

4. les membres des professions libérales;

5. les travailleurs dépendants, qui ont une formation et un niveau de revenus supérieurs à celui de la majorité de la population active du pays considéré.

Une partie du groupe 3 appartient donc à l'industrie (donneurs d'emplois). C'est également le cas d'une grande partie du groupe 5 (preneurs d'emplois).

Comme l'écrit *Pierre Bleton*, « Selon que l'on met l'accent sur l'activité économique, la fonction sociale, la nature du revenu, le niveau ou le genre de vie, les groupes sociaux dont on définit ainsi les bases paraissent chevaucher, se confondre, s'écarter ou s'opposer en un nombre multiple de comparaisons... Enfin lorsqu'on a pu se mettre d'accord sur la décomposition des seuls « groupes sociaux urbains » en « ouvriers », « employés », « commerçants », « bourgeoisie », « haute bourgeoisie », on s'aperçoit qu'un cadavre en tranches n'a qu'une ressemblance lointaine avec un être vivant... »

La classe sociale est une notion subjective se développant au sein d'un monde objectif conditionné par des faits économiques, politiques, démographiques... »¹

De plus, l'appartenance à des groupes se pose en termes tout différents selon que l'on considère la société en général ou une entreprise déterminée.

Et *Alain Touraine*, notamment, signale que l'appartenance à des groupes se pose en termes tout différents à l'intérieur et à l'extérieur de l'entreprise. Il insiste d'ailleurs sur la différence à établir entre la *sociologie du travail* qui s'occupe de toutes les données influençant les attitudes des travailleurs, et la sociologie industrielle qui est l'étude de la société constituée de l'entreprise.

¹ Les hommes des temps qui viennent, Paris 1956, 12.

Dans l'entreprise, le « statut » personnel est le facteur déterminant. Il dépend de la plus ou moins grande importance attachée aux différences hiérarchiques, du nombre d'échelons hiérarchiques, des facteurs de prestige formel : bureaux, ameublement, etc., et de la plus ou moins grande cohésion des différents groupes : ouvriers, employés, agents de maîtrise.

Dans la société, l'appartenance de groupe dépend du statut professionnel, du niveau de vie, des conditions de vie et du genre de vie, mais également, selon la théorie de *Max Weber*¹, du sentiment subjectif de satisfaction ou de frustration qui conduit l'individu à se considérer comme appartenant à tel ou tel groupe.

Mais il y a influence réciproque d'un groupe sur l'autre, surtout si le lieu de vie et de travail sont proches.

Dans une ville de garnison ou dans une localité industrielle dominée par la présence d'une grosse entreprise, la hiérarchie professionnelle est exactement reflétée par la hiérarchie générale; à la limite le « patron » de l'usine est maire de la commune; bien souvent les logements sont groupés par niveau hiérarchique, et dimensions et confort tiennent compte de ce niveau.

Ce n'est pas le cas dans une grande ville, ni pour le travailleur qui habite à grande distance de l'usine; dans son village on ignorera bien souvent si à l'usine il est un « chef » ou un manœuvre.

Bref, l'appartenance de classe repose à la fois sur des facteurs subjectifs et sur des facteurs objectifs; les premiers sont :

- le niveau que l'intéressé s'attribue,
- la hiérarchisation du milieu social,
- l'homogénéité du milieu de vie: la communauté villageoise, tout en reconnaissant une hiérarchie, consacre la solidarité de tous ses membres.

Nonobstant l'opinion de *Maurice Halbwachs* et *François Simiand* pour lesquels la notion de classes moyennes « se réfère plutôt à des catégories de population urbaine et notamment de petites villes », nous pensons que le village constitue bien souvent une société de classes moyennes quand la majorité de la population active tire ses revenus de l'agriculture². Dans ce cas, la majorité de la population est composée de commerçants, d'artisans et de fermiers ou métayers. Outre cette classe moyenne, il y a, d'une part, quelques notables, ceux en particulier qui exercent une profession libérale, et, d'autre part, quelques ouvriers agricoles.

Cette situation se rencontre particulièrement en France. Elle est rare en Belgique, sauf dans quelques régions, puisque aussi bien les communes où la majorité de la population exerce une activité agricole sont peu nombreuses; elle est rare dans une grande partie de l'Italie à cause du régime de grande exploitation; on y trouve un ou plusieurs propriétaires de latifundia, quelques notables, des artisans et commerçants, des collaborateurs du propriétaire qui, en qualité de cadres, peuvent être considérés comme appartenant eux aussi aux classes moyennes, et enfin la catégorie la plus nombreuse : les ouvriers agricoles³.

Ces exemples montrent les différences considérables de pays à pays et de région à région, en ce qui concerne l'appartenance de classe, et mettent en relief les aspects subjectifs du problème.

¹ Cf. *Max Weber, Wirtschaft und Gesellschaft*, spécialement p. 390 de la traduction anglaise de A.R. Henderson et Talcott Parsons : *The theory of social and economic organization*, Londres 1947.

² Cf. M. Halbwachs, *Esquisse d'une psychologie des classes sociales*, Paris 1955, 183.

³ Cf. R. Cremer, *Les classes moyennes en Belgique*, Bruxelles 1955, 25 ss. et G. Lecordier, *Les classes moyennes en marche*, Paris 1950.

Au cours d'une enquête que nous avons menée récemment sur le personnel de cadre de l'industrie sidérurgique en Belgique, en France et en Grande-Bretagne, nous avons interrogé quelque 300 cadres sur leur appartenance de classe et celle de leurs parents¹.

Dans les trois pays, certains cadres se refusent devant la question, comme si parler d'appartenance de classe signifiait opter implicitement pour une analyse du phénomène des classes dans une perspective marxiste, ou comme si dans leur pays il n'y avait pas de classes, ou encore comme si pareille appartenance avait un caractère péjoratif. C'est en France que le cas s'est le plus souvent présenté.

En Grande-Bretagne, la plupart des cadres supérieurs et moyens sont « middle class conscious », les cadres subalternes se partageant en « middle class conscious » et « working class conscious ² ». En Belgique et en France, le sentiment d'appartenance à la, ou aux classes moyennes se manifeste assez rarement; on déclare appartenir à la classe bourgeoise, souvent d'ailleurs avec quelque réticence, eu égard à l'acception péjorative que d'aucuns donnent à ce terme; ou bien alors on dit appartenir au monde des « ingénieurs », soit parce que la stratification du milieu de travail et du milieu de vie est identique, soit parce que l'interviewé préfère répondre en termes techniques plutôt qu'en termes de classe.

Cependant l'appartenance syndicale des cadres est susceptible d'éclairer davantage leurs attitudes en matière de classe.

Dans les trois pays considérés, la majorité des cadres subalternes sont membres d'une organisation syndicale : syndicats professionnels, syndicats de métier, syndicats d'employés... syndicats de cadres; toutes les situations se rencontrent; elles illustrent et l'origine ouvrière de la majorité de cette catégorie et sa position « d'entre deux ».

On connaît la situation difficile et ambiguë des contremaîtres, placés parfois entre l'enclume et le marteau : pas toujours suffisamment soutenus par la direction, séparés des ouvriers, ils cherchent bien souvent à se fabriquer un milieu de vie « contremaître », autonome, pour parer au sentiment qu'ils ont d'être coupés, séparés, et vers le haut et vers le bas, de la hiérarchie professionnelle ³.

Les attitudes des cadres supérieurs et moyens sont différentes. En ce qui les concerne, la dominante au Royaume-Uni est le sentiment d'appartenir à la direction et d'avoir de larges possibilités d'avancement; il n'y a par conséquent que très peu de cadres syndiqués.

En France au contraire, la plupart des cadres supérieurs et moyens interviewés faisaient partie d'un syndicat et le plus souvent d'un syndicat de cadres sans lien avec les organisations ouvrières.

Nombre de dirigeants des syndicats de cadres ont une attitude d'autonomie par rapport au patronat d'une part et aux ouvriers d'autre part. La doctrine affichée est le plus souvent celle de l'appartenance des cadres aux classes moyennes. Cette idée prend progressivement crédit parmi les cadres eux-mêmes; mais, le plus souvent, ce n'est encore que très passivement qu'ils s'assimilent aux classes moyennes.

¹ Recherche de stratification sociale principalement dans l'industrie sidérurgique, qui sera publiée ultérieurement.

² Soulignons que la notion de « working class » et celle de « classe ouvrière » ne sont pas identiques. Il faut de plus tenir compte que la notion de « middle class » se subdivise en « lower middle », « middle middle » et « upper middle ».

³ Cf. J. E. Humblet, Le personnel de cadre subalterne dans l'industrie, Office belge pour l'Accroissement de la Productivité, Bruxelles 1954.

En Belgique, cette prise de conscience est moins nette encore; d'ailleurs nous n'avons trouvé que très peu de cadres supérieurs syndiqués.

Alors que les cadres, du point de vue de leur position dans la profession, doivent être considérés comme des salariés, d'après leur niveau de vie, leur formation et leurs responsabilités (voir notre groupe 5), ils appartiennent en majorité aux classes moyennes; on constate que subjectivement les sentiments d'appartenance de classe diffèrent de pays à pays, avec toutefois une majorité dans ce sens au Royaume-Uni, où n'existe pas la « concurrence » du milieu « bourgeois », ni celle du milieu « ingénieurs ».

L'attitude des cadres au cours des prochaines années sera déterminante, en raison de l'importance numérique de plus en plus considérable qu'ils prendront ¹, et en raison de leur influence comme techniciens. La force des cadres est leur sécurité basée sur leurs connaissances et sur la grande stabilité, en fait sinon en droit, de leur emploi ².

Le monde des cadres constitue donc un excellent recrutement pour les classes moyennes.

La situation des petits et moyens entrepreneurs peut, elle aussi, s'analyser en fonction de différents critères.

Qu'est-ce qu'une entreprise petite ou moyenne ? Faut-il considérer le capital investi ? le chiffre d'affaires ? le personnel occupé ? l'importance pour l'économie nationale ?

La dimension relative de l'entreprise dépend du secteur industriel, de la région et du pays. Son indépendance joue également un grand rôle; l'entreprise peut n'être qu'un des établissements d'une société; elle peut dépendre d'un groupe financier et ne disposer d'aucune autonomie.

La notion de petite et moyenne entreprise est empirique; elle varie, eu égard à la multiplicité des situations possibles.

1. Comme preneurs de risques économiques et comme employeurs, les entrepreneurs petits et moyens appartiennent incontestablement au patronat.

2. Quant à leur niveau de vie, les situations sont très variables: souvent il est nettement supérieur à celui des ouvriers, voire des cadres; parfois, il est inférieur.

3. Subjectivement, ces chefs de petites et moyennes entreprises se considèrent, pour la plupart, comme appartenant aux classes moyennes, encore que ce ne soit pas le cas de tous; et le sentiment d'appartenance à la classe ouvrière chez certains, à la bourgeoisie chez d'autres, se rencontre. Des sondages d'opinion feraient probablement apparaître une répartition en forme de courbe de Gauss, la notion de classe moyenne correspondant au sommet de la cloche.

Mais l'évolution technique accélère les modifications dans les structures sociales comme dans les structures économiques et elle développe la mobilité sociale. En outre, elle accroît les interdépendances entre entreprises et parfois, il n'y a plus guère de différence entre un chef d'entreprise moyenne avec laquelle une grosse entreprise sous-traite habituellement des commandes, et un chef de service d'un important établissement largement décentralisé.

Le cas de la petite entreprise est plus simple si on la considère comme celle où un homme peut être l'élément moteur essentiel, en assurer quotidiennement tout le contrôle et la gestion; il en est rarement de même dans l'entreprise moyenne.

¹ On évalue à plus de 400.000 les cadres français.

² « Dans les industries mécaniques et électriques, le personnel « cadres » représente près de 12 % des effectifs salariés en 1951 » (P. Bleton), *op. cit.*, 45.

³ Cf. P. Bleton, *op. cit.*, 199 ss.

Outre la possession de réserves, ce sera, conformément à l'analyse de Max Weber, le sentiment subjectif d'appartenance à un groupe social donné qui constituera le facteur essentiel de l'appartenance de classe.

La conscience de classe sera souvent plus nette que chez les cadres; elle s'exprimera par des sentiments d'infériorité envers les gros entrepreneurs, de supériorité envers les salariés, et par un sentiment de solidarité envers ceux qui, subjectivement, sont eux aussi des « indépendants » jouant un rôle créateur par leur propre travail.

Les classes moyennes et l'industrie

Nous voudrions maintenant examiner le problème des rapports entre les classes moyennes et l'industrie, ou plus exactement entre les classes moyennes au sens strict et la grosse industrie.

L'attitude des classes moyennes est surtout faite de crainte et de sentiment d'infériorité; l'adaptation au progrès technique est psychologiquement plus difficile, faute de division des intérêts et des pouvoirs.

Si nous comparons à une entreprise familiale la situation d'une entreprise, moyenne ou grande, dont la forme juridique serait celle d'une société anonyme, que constatons-nous ?

Dans la seconde, les réactions, voire les intérêts des partenaires sont différents sinon contradictoires : actionnaires et Conseil d'administration, direction et cadres supérieurs, travailleurs. Dans la première, le chef d'entreprise est à la fois actionnaire, directeur et travailleur.

Si l'évolution économique et le progrès technique imposent des adaptations difficiles et des transformations profondes, les actionnaires et le plus souvent le Conseil d'administration, adopteront ou subiront très souvent en pleine sérénité et sur la base de calculs parfaitement objectifs la solution la plus favorable du point de vue financier. La direction sera, de même que les cadres supérieurs, davantage engagée dans le problème; elle recherchera les solutions techniques valables, compte tenu d'impératifs financiers et sociaux; quant aux travailleurs, une fois les décisions prises, ils subiront le plus souvent les situations nouvelles, compte tenu des dispositions sociales adoptées : réemploi, chômage, réadaptation, etc.; s'il y a chez eux sensibilisation très vive, elle n'influence pas les décisions, ni les options économiques et les techniques.

Il en va tout autrement dans l'entreprise familiale : devant toute décision économique ou technique, l'entrepreneur réagit à la fois comme actionnaire, comme technicien, comme travailleur et chef de famille. Il est extrêmement difficile dans ces conditions d'opérer un calcul économique objectif. « Le gouvernement de la nation » nécessite la séparation des pouvoirs.

Malgré toute la valeur humaine des réactions sentimentales, il n'est pas douteux que les problèmes de changement doivent être « objectivés ». A la limite, on peut dire que l'éventuelle fusion d'une épicerie, d'une boucherie et d'une droguerie, pour constituer un magasin à rayons multiples, pose plus de problèmes humains au chef et à ceux qui décident, que la fusion de trois entreprises occupant chacune 3000 travailleurs.

Au reste, l'individualisme et le traditionalisme des classes moyennes ne sont pas favorables à l'adaptation aux changements.

Et enfin les classes moyennes sont des classes médianes; les recherches de mobilité sociale prouvent qu'elles sont un milieu de passage pour « ceux qui montent dans

l'échelle sociale » comme « pour ceux qui descendent »; la peur de « descendre » entraîne, en Europe occidentale, la peur du changement.

Et pourtant dans une économie en expansion, les hommes des classes moyennes doivent s'adapter sans cesse, leur autonomie et leur mission dans la société doivent être basées sur des qualités exceptionnelles. La solution classe moyenne sera de moins en moins la solution médiocre. De plus en plus, réussiront dans les professions indépendantes les meilleurs et les plus dynamiques.

Il faut souhaiter que la société se laisse de moins en moins scléroser, et que les passages de classe à classe ne posent plus d'épineux problèmes psychologiques et sociologiques.

Les classes moyennes et les transformations économiques et techniques

D'une manière pratique, comment peut-on aider les classes moyennes à l'affrontement des temps qui viennent ?

Nous pensons en effet que l'évolution actuelle conduira à un accroissement du niveau de vie, qui sera caractérisé par les prévisions de consommation d'électricité, par un relèvement de la dimension économique optimum des entreprises, par une spécialisation plus poussée, par des liaisons entre entreprises qui formeront des chaînes régionales, nationales et internationales dans le cadre de la Communauté économique européenne.

L'évolution depuis cinquante ans est particulièrement significative à cet égard. Et pour les industries charbonnière et sidérurgique le processus a été accéléré par la Communauté européenne du charbon et de l'acier, laquelle a entraîné nombre de concentrations : rationalisation d'entreprises marginales et dimension optimum dans un marché élargi.

Le même phénomène se produira de plus en plus; d'ici vingt ans, on peut prévoir la disparition, du moins comme entités autonomes, d'un nombre considérable de petites entreprises. L'évolution actuelle dans la distribution des denrées alimentaires et dans la mercerie est déjà significative en Belgique et en France¹. On commence à prendre conscience des impératifs de l'adaptation au Marché commun. « Le Dr. B.J.M. van Spaendonck, secrétaire général de la Chambre de commerce de Tilbourg, a plaidé, dans une conférence organisée par des organisations patronales, en faveur d'une certaine réorientation dans l'économie néerlandaise. Il a souligné notamment que les Pays-Bas, par exemple, possèdent 430 fabriques de souliers avec 10.000 ouvriers, tandis qu'en Allemagne 600 fabriques emploient 100.000 travailleurs. Les dimensions limitées des entreprises comportent des dangers pour l'économie du pays. Les petites entreprises craignent la fusion et plaident en faveur d'une spécialisation de la production. M. Spaendonck est cependant de l'avis que la conception individualiste devra céder le pas à une collaboration qui s'impose. D'autre part, à la même occasion, le professeur J.R.M. van den Brink, ancien ministre des Affaires économiques, a ajouté que la coopération des entreprises doit signifier le sacrifice de l'autonomie de chacune. Bien que certaines régions des Pays-Bas doivent leur prospérité aux entreprises familiales, il faut mettre en garde contre un excès de « traditionalisme »².

¹ 230 hôtels saisonniers français ont disparu au cours de ces dernières années. Il y aurait intérêt pour les classes moyennes à étudier comment les hôteliers en question se sont réadaptés, matériellement et moralement, et à examiner quelle aide leur aurait été nécessaire, non pas pour maintenir artificiellement leur entreprise mais pour réaliser une bonne reconversion personnelle.

² Bulletin *Marché Commun*, No 173, du 1-7-1958, de l'Agence Europe.

Il importe par conséquent d'envisager la mise sur pied de mécanismes susceptibles d'éviter au moins en partie les inconvénients des changements.

L'expérience de la Communauté européenne du charbon et de l'acier est particulièrement intéressante à ce sujet.

Le paragraphe 23 de la Convention sur les dispositions transitoires valables pendant les cinq premières années d'application du Traité (10 février 1953 - 9 février 1958) avec possibilité de prorogation pendant deux ans moyennant certaines modalités, prévoit un mécanisme d'intervention dans le financement de la reconversion des entreprises, ainsi qu'une aide au bénéfice des travailleurs, pour leur permettre de se réadapter.

Il ne s'agit donc pas uniquement, comme c'est le cas pour les allocations de chômage, d'une aide au bénéfice de quelqu'un qui est temporairement dans une situation malheureuse. L'objectif que l'on poursuit est de rendre possible la réadaptation, comme l'indiquent les dispositions suivantes :

« 1. Au cas où les conséquences que comporte l'établissement du marché commun placeraient certaines entreprises ou parties d'entreprises dans la nécessité de cesser ou de changer leur activité au cours de la période de transition définie au paragraphe 1 de la présente Convention, la Haute Autorité, sur la demande des gouvernements intéressés, et dans les conditions fixées ci-dessous, devra apporter son concours afin de mettre la main-d'œuvre à l'abri des charges de la réadaptation et de lui assurer un emploi productif; elle pourra consentir une aide non remboursable à certaines entreprises.

» 4. La Haute Autorité consentira une aide non remboursable pour les objets suivants :

- a) contribuer, en cas de fermeture totale ou partielle d'entreprises, aux versements d'indemnités permettant à la main-d'œuvre d'attendre d'être remplacée;
- b) contribuer, par des allocations aux entreprises, à assurer le paiement de leur personnel en cas de mise en congé temporaire nécessitée par leur changement d'activité;
- c) contribuer à l'attribution aux travailleurs d'allocations pour frais de réinstallation;
- d) contribuer au financement de la rééducation professionnelle des travailleurs amenés à changer d'emploi.¹ »

Jusqu'à présent quelque vingt mille travailleurs ont bénéficié de ces dispositions; celles-ci ont en particulier rendu possible, sans dommage social, la modernisation de toute la sidérurgie italienne que l'on aurait cru fort menacée par le Marché commun du charbon et de l'acier; elles ont également permis de transformer la sidérurgie du bassin français de St-Etienne, et d'en réadapter la main-d'œuvre dans des métiers nouveaux, eu égard au progrès technique.

Des dispositions analogues, permanentes, sont destinées à mettre à l'abri les entreprises et la main-d'œuvre, des conséquences des objectifs généraux, c'est-à-dire des prévisions à moyen et à long terme que fait la Haute Autorité pour éclairer les entreprises sur les perspectives de production de consommation, etc. :

« Si l'introduction, dans le cadre des objectifs généraux de la Haute Autorité, de procédés techniques ou d'équipements nouveaux a pour conséquence une réduction

d'une importance exceptionnelle des besoins de main-d'œuvre des industries du charbon ou de l'acier entraînant dans une ou plusieurs régions des difficultés particulières dans le réemploi de la main-d'œuvre rendue disponible, la Haute Autorité, sur la demande des gouvernements intéressés :

- a) prend l'avis du Comité Consultatif;
- b) peut faciliter, suivant les modalités prévues à l'article 54, soit dans les industries relevant de sa juridiction, soit sur avis conforme du Conseil, dans toute autre industrie, le financement des programmes, approuvés par elle, de création d'activités nouvelles économiquement saines et susceptibles d'assurer le réemploi productif de la main-d'œuvre rendue disponible;
- c) consent une aide non remboursable pour contribuer :
 - aux versements d'indemnités permettant à la main-d'œuvre d'attendre d'être remplacée;
 - à l'attribution aux travailleurs d'allocations pour frais de réinstallation;
 - au financement de la rééducation professionnelle des travailleurs amenés à changer d'emploi.

» La Haute Autorité subordonne l'octroi d'une aide non remboursable au versement par l'Etat intéressé d'une contribution spéciale au moins équivalente au montant de cette aide, sauf dérogation autorisée par le Conseil statuant à la majorité des deux tiers »¹.

Financement des programmes, aide à la création d'activités nouvelles, voilà qui permet aux entreprises d'affronter avec moins de crainte les changements, de toute manière inévitables.

Indemnités d'attente, frais de réinstallation, financement de la rééducation professionnelle, voilà qui résout le problème des hommes.

Dans le cadre de la Commission économique européenne (marché commun général) fonctionnera un fonds social qui devra, lui aussi, permettre des interventions en vue de rendre possible la réadaptation².

Le traité instituant la Communauté économique européenne prévoit d'ailleurs la libre circulation des travailleurs et le droit d'établissement dans les différents pays pour les professions non salariées³ à réaliser d'ici 12 à 15 ans.

Voilà qui fait pressentir la rapidité de l'évolution future.

Les chefs d'entreprises artisanales et de petites entreprises devraient pouvoir bénéficier de dispositions analogues : aide financière pour les transformations conformes aux prévisions économiques dans la Communauté européenne, indemnité d'attente et de réinstallation si l'entreprise est amenée à disparaître ou à opérer une fusion.

De la sorte, les entrepreneurs appartenant aux classes moyennes pourraient être assistés en tant que chefs d'entreprise, et en tant que travailleurs. Nous avons souligné la complexité et la subjectivité des réactions des classes moyennes devant les problèmes d'adaptation. Si on répond aux difficultés auxquelles ils se heurtent, comme chefs d'entreprise, comme travailleurs et comme chefs de famille, ils verront les avantages du changement et n'adopteront pas une attitude d'immobilisme sans espoir.

On doit souhaiter d'ailleurs que dans chaque Etat on prévoie la création de fonds sociaux de réadaptation à utiliser compte tenu des prévisions des plans nationaux.

¹ Article 56 du traité instituant la C.E.C.A.

² Traité instituant la Communauté économique européenne, art. 123 ss.

³ Traité *op. cit.*, art. 48 ss.

¹ § 123 de la Convention sur les dispositions transitoires du Traité instituant la C.E.C.A.

Nous vivons dans un monde en évolution extrêmement rapide¹. Plus que jamais, c'est la rapidité d'adaptation qui permettra aux entreprises de classes moyennes de survivre, de prospérer, d'être économiquement et socialement complémentaires des grosses entreprises et de remplir leurs fonctions dans la société.²

Pour atteindre ce résultat, il est essentiel qu'elles s'organisent en créant des coopératives d'achat, en utilisant en commun des experts, en instituant des chaînes volontaires; mais désormais tout cet effort devra être entrepris à l'échelon international³.

GEORGES FOURNIER LE RAY

LES CONDITIONS D'ADAPTATION AUX PROGRÈS DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES

ou

LES MOYENS D'IMPULSION D'UNE POLITIQUE DE PRODUCTIVITÉ

Préambule

La place des classes moyennes dans le monde moderne

On parle couramment de classes moyennes, et nombreux cependant sont encore ceux qui s'interrogent non seulement sur leur définition, leur texture, mais aussi sur leur place dans le monde de demain. Cependant de hautes personnalités internationales, de très nombreux parlementaires, la presse et un grand nombre de gens, usent volontiers de cette expression qui, passée dans le vocabulaire usuel, semble concrétiser une notion récente de classe sociale.

Mais l'histoire des classes moyennes est déjà longue. Plus particulièrement dans les pays de culture ancienne et dont la richesse s'est faite d'un grand nombre de petites fortunes, les classes moyennes ont trouvé une grande résonance depuis toujours : c'était des hommes des classes moyennes, ces bourgeois des bonnes villes qui luttèrent contre la féodalité, ces rédacteurs de la satire Ménippée qui soutenaient l'ordre contre les Frondeurs, ces juristes du Tiers Etat qui réclamaient une révolution libérale. C'est en 1903 que l'appellation s'officialise avec la naissance de « l'Institut International pour l'Etude des problèmes des Classes moyennes ».

Il s'agit incontestablement d'un mouvement profond qui ne cesse de s'affirmer, d'une réalité humaine et sociale et dont les statistiques à elles seules suffiraient à démontrer l'ampleur.

Il n'est pas dans notre propos de rechercher ici une définition des classes moyennes pour laquelle on s'accorde encore malaisément. Rappelons seulement ces mots toujours actuels d'Aristote : « Toute société politique se divise en trois classes : les

¹ Cf. *Tijdschrift van de Middenstand van België* (Revue des classes moyennes de Belgique) a consacré sa livraison No 3 de 1957 au problème des classes moyennes devant l'automatisation.

Sur cette question, voir également P.F. Van Doorn, *Toepassingsmogelijkheden van de automatizatie in het bedrijfsleven*, *Technisch-wetenschappelijk Tijdschrift*, 1957, No 11, 275-286.

² Cf. K.G. Specht, F. Rexhausen, G. Scherbhorn, *Zur Lage und Funktion des Mittelstandes*, *Soziale Welt* 1957, 289-294.

³ Cf. R. Speyser, *Les classes moyennes et l'Europe*, Le Creusot, *La Voix des Cadres*, No 302, 5 juin 1958.

riches, les pauvres et la classe moyenne. Un Etat, d'après le vœu de la nature, doit être composé d'éléments qui se rapprochent le plus possible de l'égalité. Or, telle est la classe intermédiaire. Elle est l'élément que la nature destine à la composition de l'Etat; c'est par elle que l'Etat sera bien gouverné; ...Il est vrai que la classe moyenne est la base la plus sûre d'une bonne organisation sociale; il est vrai qu'un Etat aura nécessairement un bon gouvernement si cette classe a la prédominance sur les deux autres réunies, ou du moins sur chacune d'elles en particulier... »

Il est possible d'observer que, dans tous les temps, on retrouve le terme classes moyennes comme la constatation d'un fait, sans que personne ait jamais songé à donner à cette notion des limites précises. Il est vrai que jusqu'à notre époque il était beaucoup moins question des classes moyennes en elles-mêmes que d'industrie, de commerce, d'artisanat, de professions libérales, et on méconnaissait que des activités aussi diverses pussent avoir des caractères communs.

Ce sont leur propre affirmation dans le passé, leur prise de conscience, leur organisation, leur développement qui, comme le mouvement se prouve en marchant, ont fait se grouper toutes ces catégories sociales avec le même dénominateur commun : une notion à la fois complexe et précise de personnalité, de responsabilité, d'indépendance, d'initiative et même parfois de risque, qui autorise à affirmer qu'à travers cette diversité nécessaire, cet ensemble composite est néanmoins une réalité vivante.

Il semble superflu de démontrer ici l'importance des classes moyennes : numériquement, économiquement, socialement, les statistiques sont éloquentes à cet égard. Il en demeure que le caractère d'équilibre que leur attribuait Aristote s'affirme constamment. Même en politique, l'histoire, hélas ! récente, permet de constater que là où disparaissent les classes moyennes, le pays va vite à la dictature et au chaos. Trait d'union entre le patronat et le prolétariat, les classes moyennes demeurent un gage d'équilibre et de prospérité; elles sont aussi les plus sûrs garants du maintien de notre civilisation telle qu'elle apparaît après deux millénaires d'une histoire particulièrement agitée. Loin de disparaître, comme l'imaginait Karl Marx, déchirées entre les capitalistes et les prolétaires, les classes moyennes s'affirment pour l'équilibre économique et le maintien de la paix sociale.

Et cependant, devant le développement considérable du progrès technique, le sort de cette catégorie sociale apparaît singulièrement compromis, et c'est pourquoi nous nous penchons aujourd'hui sur cette *condition humaine* avec une particulière attention. Cadres de la nation, les classes moyennes ne peuvent demeurer en dehors du mouvement : par elles et pour elles, il faut à chaque pays recourir à leurs capacités, à leurs traditions, à leurs vocations pour assurer l'expansion économique et l'élévation générale du niveau de vie. Et s'il est des reproches adressés aux classes moyennes — et nous pensons en particulier aux industriels, aux commerçants, aux agriculteurs, aux techniciens et praticiens — reproches d'inertie, de manque d'esprit progressif, de manque d'efficacité, ceux-ci ne sont que l'effet d'une méconnaissance des possibilités et des aspirations des classes moyennes.

Le dilemme naît du rythme évolutif du monde moderne : les classes moyennes se trouvent actuellement à une croisée de chemins où le choix ne peut plus être déterminé comme il y a 25 ans. Le choix doit être rapide, fécond : devant elles, les classes « supérieures » — le capital, la grosse industrie — marchent à pas de géants; derrière elles, la masse prolétarienne les précipite en avant. A ceux qui sont dans le mouvement, il leur faut s'adapter; pour ceux qui vont y rentrer, il leur faut une préparation, une formation à l'échelle des difficultés à rencontrer.

Dans ce climat, les petites et moyennes entreprises ont une place prépondérante à conserver et à développer. Aussi, nous examinerons successivement quelles sont

leurs possibilités particulières, dans quelles conditions elles peuvent s'adapter au progrès, et quelle politique d'efficacité on doit employer pour leur faciliter cette tâche si difficile et si délicate.

I. Possibilités et conditions d'adaptation au progrès des petites et moyennes entreprises

Parmi les différents problèmes qu'il est possible de se poser en ce qui concerne l'évolution des petites et moyennes entreprises, dans un monde où le progrès technique acquiert chaque jour un rythme plus accéléré, il en est un qui nous semble aujourd'hui de particulière actualité: c'est celui de la lutte contre la concurrence. On se demande alors si la multitude des petites et moyennes entreprises industrielles, commerciales, artisanales, agricoles permet l'efficacité.

L'emploi de machines perfectionnées, productives à raison des grandes séries qu'elles fournissent, est certes courant dans la grande entreprise qui, d'autre part, grâce à son pouvoir d'organisation, parvient très vite à l'amélioration de ses méthodes. L'abaissement des prix de revient, la connaissance des débouchés dans le marché mondial constituent des facteurs essentiels de développement de cette grande entreprise. Est-ce à dire alors que l'établissement de bureaux d'étude très structurés, la tenue de comptabilités perfectionnées et par suite une normalisation ou une standardisation très poussées, seraient l'apanage des grandes entreprises? Les petites et moyennes entreprises semblent donc tout à fait désavantagées, surtout si on ajoute aux considérations précédentes les conditions parfois restrictives du crédit.

Autrement dit l'économie des petites et moyennes entreprises doit-elle être concentrationnaire pour être productive?

1. Lorsqu'on compare les structures économiques des différents pays on remarque un certain nombre de faits qui décèlent des *tendances* très instructives.

C'est ainsi que, dans la plupart des pays, le nombre d'établissements comprenant moins de 100 salariés est de l'ordre de 89 %, à l'exception de l'Angleterre dont le taux est de 73 % et la France dont le taux atteint 98 %. L'effectif des salariés de ces mêmes établissements atteint un pourcentage de la masse salariale de l'ordre de 35 %, sauf la France et l'Angleterre qui accusent respectivement des taux de 44 et de 20 %.

L'examen approfondi des statistiques permet aussi d'indiquer les tendances des structures économiques. Il en est deux en particulier qui nous intéressent, à savoir, en premier lieu, que les petites et moyennes entreprises représentent un facteur prépondérant de l'économie, en second lieu, qu'un phénomène de concentration se dessine à mesure que s'affirme la spécialisation.

On constate ainsi de manière indiscutable que les petites et moyennes entreprises constituent dans les économies évoluées un *facteur d'équilibre indispensable* aussi bien sur le plan économique que social, tandis que leur maintien est le reflet de la spécialisation de ces économies.

2. Il est très difficile de comparer le degré relatif d'efficacité des petites et grandes entreprises dans la vie économique d'un pays. Un certain nombre d'économistes, en particulier d'Amérique, tels *Colin Clark, Blair, Crum*, se sont penchés sur ce problème. De leurs travaux on aboutit à un certain nombre de conclusions qui intéressent l'ensemble de l'industrie:

— la taille optima de l'entreprise varie considérablement d'une industrie à l'autre;

- les entreprises de taille moyenne semblent posséder le degré le plus élevé d'efficacité;
- les variations de l'efficacité sont beaucoup plus accusées parmi les petites et les très petites entreprises;
- le degré relatif de rentabilité des entreprises industrielles varie à peu près suivant l'évolution de la conjoncture économique générale.

Signalons que, dans les Pays-Bas, l'Institut National Economique pour les Classes Moyennes a effectué des études de ce genre dans le secteur commercial. Elles se révèlent d'autant plus intéressantes que l'accès aux professions commerciales et artisanales étant réglementé aux Pays-Bas, il a été permis de déterminer des critères financiers pour l'autorisation d'établissement.

En France, ce ne sont pas tant les résultats économiques que les mesures de productivité que l'on a cherché à mettre en parallèle avec la dimension des entreprises. L'on y a constaté que lorsqu'une petite entreprise s'engage dans la recherche systématique de la productivité, elle atteint très rapidement des résultats satisfaisants.

3. En procédant à une synthèse des différents renseignements statistiques, économiques, sociologiques tels qu'ils sont évoqués ci-dessus, on arrive à déterminer les conditions indispensables de l'adaptation au progrès des petites et moyennes entreprises.

a) La première de ces conditions consiste dans le *niveau minimum d'activité*. Sans un tel niveau, il n'est pas possible aux petites exploitations d'affronter isolément la concurrence avec quelque succès. Il serait évidemment très intéressant de déterminer avec précision ce seuil d'activité, mais il est indispensable de le situer, car tout ce qui sera entrepris en deçà de ce seuil constituera une perte certaine. A cet effet, l'industriel ou le commerçant soucieux d'améliorer leurs exploitations ne peuvent plus continuer à s'enfermer dans la triple illusion de la gestion à la « petite semaine », de la routine et de l'isolement. A tous les échelons de la vie économique, et plus particulièrement dans la recherche de ce seuil d'activité, il est nécessaire de prévoir, d'organiser.

Le premier impératif auquel, dans ce domaine, il peut être fatal de se soustraire est donc l'information, c'est-à-dire la parfaite connaissance de la position et des possibilités de l'entreprise et de la situation du marché.

La connaissance claire du fonctionnement et de l'évolution de chaque exploitation fait ressortir, dans la grande majorité des cas, l'importance des problèmes d'organisation trop longtemps méconnus. Ne ressortissant ni de la conception d'ensemble ni de la recherche ou de la surveillance technique, ni de l'application pure et simple, ces problèmes sont trop souvent considérés comme mineurs et indignes de retenir l'attention du chef d'entreprise.

Pourtant si la productivité américaine est le triple de la productivité française, la plupart de ceux qui sont allés en mission aux Etats-Unis y voient la conséquence directe d'une recherche systématique de la meilleure organisation et des efforts constants qui sont effectués en vue d'éliminer les tâches inutiles, de simplifier les gestes et les circuits, d'adapter le matériel et l'outillage à des conditions de travail qui sont à la fois moins pénibles et plus efficaces.

b) La seconde condition d'adaptation réside dans le *degré de spécialisation* qui, dans un très grand nombre de secteurs, est une condition de vie ou de mort des petites et moyennes entreprises. A cet égard l'exemple comparé des Etats-Unis et de la France est caractéristique.

Aux U.S.A., le développement de la sous-traitance a permis aux petites et moyennes entreprises de conserver une place importante et toujours renouvelée dans les secteurs techniques où la concentration paraissait pourtant la voie normale d'évolution. Ainsi depuis la création d'un service de mobilisation industrielle à laquelle participèrent les « managers » du secteur privé, les grandes firmes se sont spécialisées de plus en plus dans certains types de produits et ont sous-traité le reste de leur ancienne production diversifiée à de plus petites exploitations. Ce mouvement a d'ailleurs été favorisé par les méthodes d'attribution des commandes gouvernementales et la révolution des techniques de production.

En France au contraire, la croissance des grandes entreprises a en général été assurée à la fois par intégration et par diversification. En effet, le caractère individualiste du Français, la mauvaise organisation du marché des fournitures, due au manque de rapidité d'adaptation des petites et moyennes entreprises, ont incité les grandes firmes à assurer elles-mêmes la fabrication correspondant au maximum de leurs besoins. Aussi la sous-traitance ne s'est développée en France bien souvent que parce que les grosses entreprises, se trouvant à un goulot d'étranglement, ne pouvaient faire autrement.

Beaucoup de pays n'ont pas atteint ce degré d'organisation dans la spécialisation des U.S.A. C'est pourquoi, on retrouve dans ces pays la plupart des phénomènes indiqués précédemment pour la France. On peut donc dire que, dans ces cas, le caractère conjoncturel du phénomène, la dépendance trop étroite vis-à-vis des grandes entreprises n'ont pas permis aux petites et moyennes entreprises sous-traitantes d'aboutir à un degré suffisant de spécialisation qui puisse leur permettre une efficience comparable aux sous-traitants d'outre-Atlantique.

c) Le troisième facteur, et non le moindre, de ceux qui conditionnent l'adaptation au progrès, est *le facteur humain*. A cet égard, nous devons l'envisager sous trois angles : la rapidité d'adaptation du chef d'entreprise, la coopération avec le personnel, l'ouverture d'esprit aux idées d'organisation et de formation.

Les statistiques nous permettent d'analyser un phénomène sociologique très intéressant. Pour cela nous devons encore établir une comparaison avec les U.S.A. et les autres pays : aux U.S.A., la variation du nombre total des petites et moyennes entreprises par rapport à la population est presque nulle. En réalité, en raison des taux de natalité et de mortalité très élevés des petites et moyennes entreprises, ce phénomène dissimule, en fait, un perpétuel renouvellement. Ce qui illustre l'attrait qu'exerce toujours le projet de s'établir à son propre compte, le dynamisme des chefs d'entreprises et la rapidité d'adaptation pour se maintenir. Dans les autres pays, la stabilité est en général plus grande, souvent parce que le nombre d'entreprises familiales y est très élevé (en France, 65 % dans l'industrie, 85 % dans le commerce). Cette attitude est grave quand elle se traduit par une réserve prudente mais exagérée à l'égard des investissements, des risques et de la concurrence. Le prétexte de la sécurité est un mauvais prétexte. Au surplus, ces mêmes entrepreneurs hésitent à recruter du personnel en dehors du cercle familial malgré les suggestions importantes qui leur échoient à la suite de chacune des successions et qui placent l'entreprise dans l'indivision. Enfin, l'évolution des techniques modernes réclame des cadres spécialisés que les petites et moyennes entreprises n'ont pas souvent les possibilités de recruter.

Par contre les petites et moyennes entreprises doivent se trouver avantagées sur le plan de la coopération avec le personnel : les contacts sont évidemment plus aisés et, s'ils savent judicieusement jouer de cet atout, les entrepreneurs ont là un moyen puissant d'accroître leur productivité. Il est facile de trouver des exemples d'expériences d'intéressement du personnel à la marche des affaires.

L'ouverture d'esprit aux idées d'organisation et de formation est aussi déterminante dans l'évolution de l'entreprise. D'ailleurs de bonnes méthodes d'organisation conditionnent la mise en œuvre même des facteurs de productivité que nous avons étudiés, en particulier ceux qui concernent l'analyse et la mesure, les études du marché, qui ne trouvent leur pleine efficacité que dans le cadre d'une organisation rationnelle. Les chefs d'entreprises ne doivent pas hésiter à faire appel aux techniciens, organisateurs-conseils, spécialistes capables d'adapter les diverses techniques aux conditions particulières de chaque entreprise. Dans tous les pays où existent de tels organisateurs-conseils, ils donnent les plus entières garanties. Mais pour le moment les résultats ne sont guère encourageants dans le domaine de l'ouverture d'esprit à ces idées. Là aussi des statistiques sont éloquentes : à part les organismes spécialement destinés aux petites entreprises, les consultations d'organismes-conseils s'adressent en premier lieu aux entreprises comprenant entre 200 et 1000 salariés; les entreprises ayant entre 50 et 200 salariés consultent des cabinets en organisations ou des organismes interprofessionnels spécialisés dans une faible mesure, tandis que les entreprises n'ayant pas 50 ouvriers font rarement appel à ces services.

En tout état de cause, quelle que soit la définition des petites et moyennes entreprises, on constate qu'il existe un très important secteur de l'activité industrielle dans lequel les investissements intellectuels sont très nettement insuffisants, sinon rares, par rapport à ce qui est fait dans les autres secteurs.

d) Enfin la quatrième condition pour l'adaptation des petites et moyennes entreprises réside dans leur *sens coopératif*. Il n'est pas étonnant qu'en raison des difficultés indiquées précédemment pour faire pénétrer les méthodes d'organisation dans les petites et moyennes entreprises prises à titre individuel, de nombreux résultats intéressants ont pu être obtenus par des entreprises groupées. Ceci se vérifie dans tous les secteurs : agriculture, commerce et industrie.

Dans la distribution, les groupements d'achat de détaillants et les chaînes grossistes-détaillants ont déjà prouvé suffisamment leur valeur pour qu'on y insiste davantage.

Ainsi la coopération et l'échange d'expériences constituent les moyens les plus efficaces pour mettre les techniques d'organisation à la portée des petites et moyennes entreprises. Ils peuvent contribuer à combler les écarts de productivité souvent considérables que l'on constate d'une entreprise à l'autre dans une même profession, d'un atelier à l'autre dans une même entreprise.

Si l'on a pu considérer que la multiplicité des petites et moyennes entreprises s'opposait au développement des méthodes d'organisation, on ne peut conclure, comme on serait tenté de le faire, que seule la concentration pourrait permettre l'expansion dans une économie évoluée. Au contraire, les petites et moyennes entreprises peuvent par un effort d'organisation développer leur productivité et concurrencer dans de nombreux cas les firmes importantes; mais pour cela bien sûr elles ne peuvent agir isolément. C'est par le groupement et une action concertée en vue de perfectionner leurs méthodes d'exploitation qu'elles peuvent y parvenir.

Un groupe d'entreprises peut faire procéder à une étude valable pour toute une profession. Des entreprises groupées peuvent bénéficier de certaines recherches sans avoir chacune un laboratoire; elles peuvent également mettre au point des méthodes de comptabilité industrielle adaptées à la technique de leur profession. Elles ont la possibilité d'effectuer en commun une formation professionnelle des cadres, de la main-d'œuvre et même des chefs d'entreprises. Elles sont en mesure enfin de recourir plus facilement aux conseils d'organismes.

Parallèlement à ces activités collectives menées dans le cadre professionnel, un certain nombre d'initiatives peuvent être prises en vue de développer la coopération sur le plan interprofessionnel. Ces initiatives sont de deux sortes :

Les premières consistent dans la recherche des moyens les plus efficaces pour aider les petites et moyennes entreprises à appliquer, dans leur gestion, des méthodes scientifiques d'organisation.

Les secondes consistent à informer le plus largement possible ces entreprises sur les avantages apportés par ces méthodes et sur leurs conditions d'application.

Ces échanges professionnels ou autres constituent le moyen le plus efficace pour vaincre la routine et développer l'application des techniques nouvelles incompatibles avec les conceptions traditionnelles. L'exemple, le témoignage d'un concurrent sont en effet les arguments les plus décisifs pour amener le chef d'entreprise à modifier ses méthodes.

Enfin dans la mesure où la coopération aide à vaincre l'obsession du secret des affaires, et à susciter la confiance dans les relations de l'entreprise avec ses concurrents, elle contribue à créer le climat psychologique indispensable à une politique d'expansion.

II. Moyens d'impulsion d'une politique de productivité

Sur le plan de la recherche de la technique pure ou du financement en général, les petites et moyennes entreprises paraissent particulièrement défavorisées. Leur efficacité ne peut provenir, nous venons de le voir, que d'une part :

de l'élément humain, soit essentiellement les capacités personnelles du chef d'entreprise, vues plus particulièrement sous les angles de la rapidité d'adaptation à la conjoncture et au marché, et du sens coopératif,

d'autre part, du degré de spécialisation qui, à lui seul, permet à l'entrepreneur de tirer le meilleur parti de ses techniciens, de ses ouvriers, de son équipement, en concentrant tous ses efforts sur des articles types dont il étudie minutieusement tous les aspects au point de vue de la production, du prix de revient et des possibilités d'écoulement.

En d'autres termes, la supériorité des petites et moyennes entreprises ne peut venir que de leur dynamisme, de leur rapidité d'adaptation et de leur degré de spécialisation.

Ce ne sont donc pas des mesures d'ordre économique, financier ou fiscal sous la forme de taux préférentiel, de subventions, de dérogations qui rendraient un réel service aux intéressés. Celles-ci ne feraient en effet que prolonger artificiellement leur survie, sans s'attaquer aux causes profondes de leurs déficiences.

Par contre, de grands services peuvent être rendus aux petites et moyennes entreprises, en les aidant à prévoir et à réaliser cette adaptation continue au marché et à la conjoncture.

Nous pouvons alors indiquer les mesures qui paraissent le plus souhaitable de préconiser à cette fin, dans l'optique des conditions d'adaptation au progrès que nous avons définies ci-dessus.

1. L'emploi fréquent des analyses comparatives :

De telles analyses fourniront rapidement des résultats, si elles sont effectuées en étroite coordination par les différents organismes intéressés.

Les résultats fournis sont alors utilisables à la fois :

a) par les chefs d'entreprise : la comparaison des différents éléments du prix de revient doit leur permettre de mieux situer leur entreprise à l'intérieur de la profession et de concentrer leurs efforts sur des secteurs qui, à la comparaison, paraissent défavorables. Des indications précieuses pourront également en être tirées en vue d'une expansion ou d'une éventuelle conversion :

b) par les organismes responsables : la détermination d'un seuil commun d'activité, de rentabilité ou de productivité doit pouvoir faciliter la sélection des avantages éventuels à consentir aux petites et moyennes entreprises (mesures de crédit, aides diverses en vue de l'organisation ou de la formation).

2. Pour les petites et moyennes entreprises les incitations au groupement représentent un double avantage suivant la forme qu'ils revêtent :

a) en associant leurs efforts pour assurer une fonction déterminée (achat, crédit, exportation, recherche), les groupements permettent d'obtenir une bien meilleure efficacité à un coût moindre ;

b) associant leurs efforts pour se présenter sur le marché avec une collection commune, les groupements permettent de rivaliser avec les grosses entreprises et peu à peu de spécialiser la production de chaque participant dans des articles bien déterminés.

Ainsi une politique de productivité doit aider efficacement à la création et au renforcement des groupements par, notamment :

- l'information,
- l'envoi d'experts,
- l'aide financière.

Sur ce dernier point nous pensons à l'action bénéfique des crédits et des subventions.

3. L'exemple de l'économie américaine et celui, plus proche et plus récent, de l'économie allemande, démontrent suffisamment les avantages que l'on peut retirer de la spécialisation. Il ne fait aucun doute à notre avis que ce facteur bien déterminé conditionne, plus que tous autres, les progrès de l'économie.

Il faut toutefois préciser qu'il existe deux aspects de la spécialisation et au même titre deux aspects de la sous-traitance.

Une entreprise peut en effet être spécialisée dans un type de production original, soit par la nature, soit par la qualité, présentant certaines caractéristiques techniques et à ce titre occuper sur le marché de cet article une place importante. Une entreprise peut être spécialisée dans un produit ou un article déterminé de fabrication courante, sans occuper une position prépondérante sur le marché.

On voit immédiatement que seul le premier type d'entreprises a une véritable autonomie, qu'elle soit indépendante ou sous-traitante.

Au contraire, le deuxième type d'entreprises est beaucoup plus sujet aux fluctuations de la conjoncture. Lorsqu'elle est sous-traitante d'une grosse entreprise, elle est, en fait, dans une étroite dépendance de celle-ci et peut, du jour au lendemain, voir ses contrats annulés.

Ce type de sous-traitance (capacity subcontracting) est donc dangereux, car on ne peut prévoir de véritables contrats. La grosse entreprise, dès qu'elle aura à faire face à des difficultés d'écoulement de sa production, quels que soient les termes du contrat, la procédure envisagée, ou même le contrôle instauré par un organisme neutre,

commencera par concentrer le maximum de fabrication chez elle afin de maintenir le plein emploi.

C'est donc essentiellement la spécialisation présentant des caractéristiques techniques qu'il faut encourager et développer.

Si l'on se rapporte aux exemples étrangers, on se rend compte que ce type de spécialisation et de sous-traitance s'est essentiellement développé par contacts directs entre les intéressés, sans intervention d'organismes extérieurs. Toutefois aux U.S.A. la « Small Business Administration » d'une part, le bureau de mobilisation économique d'autre part, ont facilité très certainement de telles initiatives.

4. Etant donné les dispositions d'esprit des petites et moyennes entreprises vis-à-vis des idées d'organisation et de formation, le prix souvent élevé de telles interventions et l'impossibilité parfois d'aborder ces problèmes à l'échelon collectif, une nouvelle formule d'approche des petites et moyennes entreprises devrait être trouvée.

La création d'un corps de conseillers de gestion répond à cet objectif.

Notons que cette formule répond à un besoin ressenti par les différents pays européens, puisque suivant des modalités très voisines, tous les pays appartenant à l'Agence Européenne de Productivité ont créé ou prévoient la création d'un corps de conseillers de gestion à mettre à la disposition des petites et moyennes entreprises.

La tâche des conseillers de gestion sera en gros la suivante : procéder à des visites rapides dans les entreprises, rassembler les éléments nécessaires pour permettre au chef d'entreprise de suivre la gestion de son entreprise et le conseiller sur les meilleures méthodes pour l'améliorer.

Tout naturellement alors naîtra chez le chef d'entreprise le désir de l'organisation et de la formation.

5. Le rapprochement Université-Industrie est bénéfique de part et d'autre, que ce soit sur le plan des études, de la formation ou du perfectionnement. Toutefois, à l'heure actuelle, ce rapprochement, pour différentes raisons, dont la principale est probablement que les chefs des petites et moyennes entreprises n'ont pas passé par l'Université, ce rapprochement ne touche pour ainsi dire pas les petites et moyennes entreprises. Il faut donc chercher des solutions nouvelles.

Dans certains pays, notamment en Angleterre et en Hollande, cette solution a été trouvée dans un rapprochement très étroit avec l'enseignement technique.

En Angleterre où le nombre des collèges techniques est très élevé, il existe auprès de chacun d'eux un Comité de consultation mixte groupant professeurs et industriels qui adaptent constamment les programmes de formation, de perfectionnement et de promotion ouvrière à la conjoncture du moment.

En Hollande, il existe 24 Instituts techniques qui assurent une liaison constante entre les étudiants d'une part, les petites et moyennes entreprises d'autre part. Par ailleurs, le Technique supérieur forme des conseillers pour petites et moyennes entreprises.

En France, un rapprochement entre la Confédération générale des Petites et Moyennes Entreprises, l'Enseignement technique (notamment le Centre de Productivité de l'Enseignement technique), les Centres Régionaux de productivité devrait permettre de mettre sur pied en province des programmes de formation pour les petites et moyennes entreprises.

6. Il faut que les petites et moyennes entreprises disposent d'un organisme adapté à leur psychologie particulière et à leurs besoins, dont elles puissent aisément utiliser les services, et qui puisse en particulier leur « vendre » de la recherche portant sur

des procédés techniques, sur la mise au point de produits nouveaux avec de nouvelles méthodes de fabrication, ... sans que leur « indépendance » paraisse menacée.

Aux U.S.A. en particulier se sont créés des « non profit institutes », dont le rôle est justement de permettre aux petites et moyennes entreprises américaines de profiter aussi largement que possible de progrès techniques et appliqués, dans des conditions raisonnables de rapidité et de coût.

Ces Instituts rattachés à l'Université sont en général polyvalents. Il en existe en particulier à Chicago, Colombus, Boston, Pittsburg, San Francisco, Los Angeles.

Des filiales, notamment le « Battele Memorial Institute », ont été créées en Europe, à Francfort et à Genève. En France, les pourparlers n'ont pas abouti jusqu'ici.

Les contacts devraient être repris, afin de faire aboutir un tel projet, dont la nécessité n'est pas douteuse.

7. Le contact direct occasionné par les demandes de crédit entre les organismes prêteurs d'une part, les petites et moyennes entreprises d'autre part, devrait être utilisé pour faire comprendre aux petites et moyennes entreprises tout le profit qu'elles pourraient retirer des mesures énoncées ci-dessus.

Plus rapidement ces conseils donnés se transformeront en véritables conditions d'obtention des prêts sollicités, plus rapide sera également la transformation souhaitée des petites et moyennes entreprises.

Il est indispensable également à cette occasion de faire mieux saisir aux chefs d'entreprise l'emploi optimum des différentes formes de crédit. L'équilibre financier qui est la base même de la prospérité des affaires nécessite en effet une adaptation très étroite entre crédits à court terme et besoin de trésorerie, crédits à moyen terme et financement d'immobilisation à amortissements rapides, crédits à long terme et immobilisations durables.

Ces notions fondamentales, et pourtant souvent inappliquées, devraient faire l'objet d'un véritable enseignement pédagogique de la part des différents établissements de crédit.

Il est aussi des points sur lesquels il faut attirer l'attention des entrepreneurs qui sollicitent des crédits. Ces crédits distribués par la Puissance Publique sont destinés au financement, sous une forme ou une autre, d'une exploitation qui veut s'adapter aux techniques modernes. Par conséquent, la décision d'attribution doit tenir compte du facteur « productivité ». C'est l'une des formes essentielles que doit revêtir actuellement la *sélection du crédit*. Généralement les critères dont tient compte la distribution du crédit seront les suivants :

a) les prêts sont en principe réservés aux entreprises économiquement et socialement les plus utiles;

b) les prêts ont pour objectif de démontrer l'intérêt, lorsque l'usine se modernise, d'intégrer ce rééquipement dans une organisation d'ensemble de l'affaire : les investissements intellectuels, c'est-à-dire les efforts de conception et de rationalisation de l'entreprise, sont éminemment rentables;

c) les prêts présentent un aspect social qui n'est pas le moins important, car il est juste que les salariés bénéficient des efforts qui auront été faits dans l'entreprise et qu'ils auront contribué à rendre efficaces. L'institution dans les entreprises d'un climat social favorable est, d'autre part, sur le plan économique, une condition indispensable à la bonne marche des affaires. Aussi les prêts ne doivent-ils être accordés que si leurs bénéficiaires fournissent un programme précis d'amélioration de la condition ouvrière. Ce programme doit comporter d'abord l'institution d'un système de participation collective du personnel à l'accroissement de la productivité, grâce à

des primes d'intéressement. Ces programmes peuvent aussi prévoir une amélioration des conditions de travail, mais doivent stipuler que les réformes n'entraîneront aucun licenciement de personnel;

d) enfin les prêts répondant à un quatrième objectif, qui est de montrer aux organismes bancaires l'intérêt de lier l'octroi du crédit à des études sur la productivité des entreprises.

Les petites et moyennes entreprises occupent donc bien une place très importante dans les économies évoluées. Ceci implique un grand nombre de problèmes, dont quelques-uns viennent d'être étudiés. Mais seules les entreprises qui sauront s'adapter au progrès se maintiendront dans les économies évoluées freinant le mouvement naturel de concentration. Il est évident, en effet, que le maintien artificiel d'une structure déterminée pèse très lourd sur le mécanisme naturel de l'économie et en fausse les données. Il importe donc essentiellement d'avoir à cet égard une politique saine et rationnelle.

Telles viennent d'être esquissées les conditions d'adaptation au progrès d'une catégorie particulière des classes moyennes. Il serait sans aucun doute nécessaire d'approfondir en les précisant, les données d'un problème quasi général, de les passer en quelque sorte au crible de l'expérimentation. Il doit alors être possible d'établir les facteurs constants d'une politique économique de productivité des petites et moyennes entreprises.

Il est incontestable qu'une interdépendance existe entre petites et moyennes entreprises et les autres catégories des classes moyennes. Rien de surprenant alors de constater que les problèmes que nous venons d'évoquer pour les petites et moyennes entreprises se retrouvent, du moins dans leur esprit, dans d'autres catégories de classes moyennes. A cet égard, l'expérience française de recherche de productivité dans les professions libérales présente un certain intérêt. Les résultats atteints par la « Commission de Productivité dans les Professions libérales » démontrent que cette catégorie sociale avait un besoin autant sinon plus urgent de s'adapter à la conjoncture économique.

Ainsi les classes moyennes, qu'il s'agisse des petites et moyennes entreprises, des professions libérales ou de toutes autres catégories, prouveront qu'elles demeurent vraiment une des forces principales du monde moderne.

RICHARD STÜCKLEN

L'IMPORTANCE SOCIALE ET POLITIQUE DES CLASSES MOYENNES EN ALLEMAGNE OCCIDENTALE

(Extrait)

III. *L'importance sociale et politique des classes moyennes*

On ne peut nullement juger de l'importance des classes moyennes en ne considérant que leur aspect économique. Pour l'avenir de notre peuple, et même pour l'avenir des démocraties occidentales, la question de savoir si les classes moyennes parviendront à subsister est de toute première importance. L'idée fondamentale du

monde occidental, la base de toute sa manière de vivre sont, en même temps, les caractéristiques profondes des classes moyennes : volonté de liberté personnelle, reconnaissance de la propriété privée, un genre de vie humain et chrétien, responsabilité personnelle et conscience de ses capacités. Et c'est pourquoi, notre genre de vie et notre ordre social ne pourront se maintenir que tant qu'ils seront ceux d'une majorité de citoyens appartenant aux classes moyennes et qu'ils seront déterminés par cet état d'esprit.

En plus de cette importance politique, les classes moyennes ont un rôle primordial à jouer dans le domaine social. Nous savons qu'un Etat ne peut à la longue sauvegarder les libertés civiles que s'il dispose d'une population sainement structurée et bien proportionnée. Des tensions sociales, au contraire, mettent l'Etat en danger, et tout particulièrement un Etat libéral. C'est pourquoi une répartition aussi large que possible de la propriété est d'une importance primordiale. Dans la mesure où des classes moyennes indépendantes pourront se développer, ce difficile problème de la propriété généralisée trouvera sa solution; car une propriété personnelle et directe a une importance beaucoup plus grande pour la conscience des hommes, et un effet de formation de la personnalité bien meilleur que n'importe quelle forme de propriété collective. On supportera également beaucoup mieux de travailler sous la dépendance des autres, si l'on sait qu'on a la possibilité d'accéder à l'indépendance.

Si l'on parvient à maintenir dans le pays le plus grand nombre possible d'entreprises des classes moyennes, et même à en créer de nouvelles, on contribuera par là à décentraliser les concentrations industrielles qui existent actuellement. Celles-ci sont des centres d'activité professionnelle qui offrent de bonnes possibilités de gain; elles ont attiré et attirent encore de nombreuses personnes, particulièrement des jeunes, auxquelles les entreprises de leur lieu d'origine étaient dans l'incapacité d'offrir une occupation suffisante. Mais, à quel prix ! Le départ pour la ville et l'abandon des lieux de son enfance sont ressentis comme une frustration; et cependant, malgré tous les progrès réalisés dans le développement économique des contrées déshéritées, le chemin du retour est encore très difficile. Une politique des classes moyennes à vues très larges, qui concentrerait son attention sur la décentralisation de l'industrie pourrait préserver les générations futures d'un tel sort. En revanche, une concentration économique qui progresserait encore conduirait finalement à ne laisser subsister que quelques gigantesques et rares entreprises dont la direction assurée par une partie infime de la population, se trouverait opposée à une classe immense de personnes dépendantes. Il n'est pas besoin de souligner qu'un tel état de choses signifierait non seulement la fin de la liberté économique, mais également la fin de notre état démocratique.

Maintenir les classes moyennes ne représente donc pas une exigence posée en faveur d'une seule classe de la population, mais une tâche politique de première importance dans l'intérêt de l'ensemble de la communauté.

IV. *Principes d'une politique de développement des classes moyennes*

L'idée de base de toute politique consciencieuse est la promotion du bien commun. Il va de soi qu'une politique de développement des classes moyennes doit également s'inspirer de ce principe si elle ne veut pas devenir une politique d'intérêts fort discutables. Un retour à l'idée moyenâgeuse des corporations serait non seulement inadapté à notre époque, mais en outre très dangereux. Il serait en effet la source de graves conflits sociaux et mènerait finalement à un effet contraire à celui que l'on

veut atteindre. Pour la classe moyenne, le but à atteindre ne doit donc pas être le maintien de privilèges acquis et la restauration à tout prix de ceux qu'elle a perdus. Au contraire, il doit être la sauvegarde et le progrès par l'adaptation aux circonstances de notre temps.

Une telle action présuppose une conception correspondante. Les chefs d'entreprises des classes moyennes ne doivent pas s'entêter dans la conception surannée d'après laquelle l'exercice traditionnel de leur profession doit suffire à leur assurer une existence indépendante. Les capacités techniques et artisanales, si indispensables soient-elles à la pratique normale d'une profession, ne peuvent à la longue garantir le succès économique, si elles ne sont pas complétées par des conceptions et une action relevant d'une mentalité de chef d'entreprise. Toutes les personnalités et toutes les organisations qui se sentent unies aux classes moyennes et obligées envers celles-ci, doivent sans cesse s'efforcer de faire en sorte que les membres des classes moyennes, artisanales ou agricoles, ne perdent jamais cette vérité de vue.

De cette première vérité, on peut déduire la nécessité tant d'une formation insistant sur les connaissances commerciales et sur le perfectionnement à acquérir en cette matière, que sur les conseils d'exploitations assurés par le truchement d'organisations professionnelles ou par des spécialistes indépendants. Le chef d'entreprise des classes moyennes aura la possibilité, grâce aux nouvelles connaissances concernant les problèmes économiques des entreprises, d'élever les capacités de son entreprise par le moyen de la rationalisation du travail et par l'adaptation continuelle aux exigences variables de la clientèle.

L'adaptation au dynamisme de l'économie est précisément une tâche qui s'impose au chef d'entreprise, mais qui est bien éloignée des conceptions traditionnelles des classes moyennes; c'est cependant de nos jours une condition indispensable pour qu'une activité soit couronnée de succès. De nombreuses possibilités s'ouvrent même à notre époque à celui qui est capable d'une telle adaptation. Il est bien entendu que les produits fabriqués en séries et en grandes quantités doivent, en vertu des conditions techniques actuelles et futures, être en premier lieu réservés à la production industrielle; il serait insensé pour les classes moyennes d'entreprendre de concurrencer l'industrie dans ce domaine. Mais, à part cela, il existe un vaste domaine de production où l'acheteur ne renoncera pas volontiers à certaines particularités de forme et d'ornementation. La production de tels objets ne peut se faire qu'à la pièce ou en petites quantités et s'adapte très bien aux entreprises des classes moyennes. Je pense ici par exemple aux articles de luxe qui acquièrent une importance toujours plus grande avec l'amélioration du standard de vie. D'autres possibilités s'offrent également à la production des classes moyennes comme fournisseur et aides de l'industrie. Il y a enfin un vaste domaine ouvert à l'initiative des classes moyennes dans le secteur des prestations de services. Dans ce cas, l'amélioration du standard de vie permet aux acheteurs de se livrer à des dépenses relativement plus élevées en ce qui concerne des formes plus personnelles et des services individuels. A mon avis, l'avenir du chef d'entreprise des classes moyennes se trouve donc principalement dans les domaines où les désirs personnels et des exigences qui ne sont pas celles de la généralité de la population ont un rôle à jouer.

L'Etat — et j'en arrive aux tâches d'une politique des classes moyennes — devra protéger les secteurs de l'économie qui, par la configuration de leurs entreprises et par leur bilan financier appartiennent clairement aux classes moyennes, en empêchant que des grandes entreprises, se basant sur leur supériorité financière manifeste et sur l'empire qu'elles possèdent par là sur le marché, ne s'assurent des positions de départ aux dépens des économiquement faibles. La politique économique doit

donc tendre à supprimer les conséquences de privilèges économiquement injustifiables des grandes entreprises et s'efforcer de contraindre celles-ci à se comporter sur le marché, en face de leurs partenaires des classes moyennes, selon toutes les règles d'une concurrence loyale. Il faudra en outre supprimer tous les désavantages qui, sans que le législateur l'ait prévu, ont résulté de mesures économiques, financières, sociales et fiscales unilatéralement favorable à la grande industrie. La tâche principale du législateur sera donc de créer des conditions égales de concurrence pour les classes moyennes. De nouvelles prescriptions légales devront tout d'abord être soigneusement étudiées avant d'être promulguées pour voir si, dans leurs conséquences, elles correspondent aux principes indiqués ci-dessus, de telle façon que l'égalité de tous les citoyens devant la loi soit sauvegardée non seulement en droit, mais aussi en fait. Cela vaut particulièrement en ce qui concerne le domaine fiscal. L'impôt sur le chiffre d'affaires — par exemple — qui se cumule, favorise d'une façon unilatérale les entreprises à concentration verticale et contribue de ce fait à intensifier la concentration économique nuisible aux classes moyennes; cette tendance revêt déjà une importance dangereuse.

On ne peut attendre d'aucun chef d'entreprise des classes moyennes qu'il accepte de prendre sur lui un risque lié à son activité économique, si ce risque est trop grand et même incalculable à la longue. Les limites de ce qui peut être supporté sont parfois déjà atteintes; je crois en apercevoir un indice dans le fait que de nombreux chefs d'entreprise indépendants — particulièrement dans certaines branches de l'économie — préfèrent confier leur exploitation à une grande entreprise, et sont par conséquent prêts à abandonner leur indépendance. De tels faits sont un signal d'alarme pour la politique de l'Etat vis-à-vis des classes moyennes.

Les pouvoirs publics doivent s'efforcer de s'abstenir, dans toute la mesure du possible, d'exercer eux-mêmes une activité économique; dans les commandes qu'ils passent, ils doivent assurer une participation adéquate aux classes moyennes.

En revanche, des subventions ne devraient être que des mesures exceptionnelles en politique économique, et n'être accordée que lorsqu'on se trouve en face d'un cas de nécessité pour lequel aucune responsabilité ne peut être imputée. Leur but ne doit pas être de rendre supportable à la longue l'état de fait qui s'est introduit. Elles doivent au contraire permettre à l'entreprise en question de s'adapter à la situation, afin qu'elle ait bientôt la possibilité de renoncer à l'aide de l'Etat et puisse assurer son existence par ses seules forces. Je pense que les subventions ont une importance particulière lorsqu'elles sont accordées pour une réorganisation des structures, comme par exemple dans l'agriculture et dans la décentralisation de l'industrie. Si nous nous déclarons favorables à une économie sociale de marché, qui seule assure la vraie liberté de la personnalité, nous devons reconnaître que le prix qui se forme sur le marché au sein d'une concurrence loyale est le moyen ordinaire d'orienter l'économie. Les prix, qui sont influencés par certaines conditions du marché, ne devraient pas être corrigés par des compensations effectuées par l'Etat, mais bien par la création de conditions qui permettraient un juste prix. Ce principe vaut également pour les intérêts des capitaux. Aussi longtemps cependant que des moyens spéciaux sont à disposition (comme par exemple les fonds de l'E.R.P.), ils devraient être offerts à des conditions abordables, partout où des mesures de développement s'avèreraient nécessaires. Lorsqu'il a besoin de crédits, le chef d'entreprise des classes moyennes ne devrait pas subir de préjudice du seul fait qu'il n'est pas celui avec lequel on peut traiter de grosses affaires, ou qu'il n'a pas la possibilité de s'adresser au marché des capitaux. Même la possibilité plus réduite de cautionnements ne doit pas lui porter préjudice. Si cela est nécessaire, l'Etat doit soutenir les organisations existantes

d'aide mutuelle aux classes moyennes (les sociétés coopératives de crédit, par exemple), en prenant à sa charge des cautionnements simples. Il doit également encourager et soutenir toutes les entreprises d'aide mutuelle, parce que, en fin de compte, le maintien des classes moyennes dépendra surtout de ce que celles-ci voudront faire dans ce but.

WILHELM BÜCHI et
ERNST-BERNHARDT BLÜMLE

ROLE DE L'ÉTAT ET DES ORGANISATIONS CORPORATIVES DANS LA PROMOTION DES ARTS ET MÉTIERS

(Extrait)

Trois buts peuvent être assignés à une promotion active des arts et métiers (aktive Gewerbeförderung) :

- a) développement de la capacité productive et compétitive;
- b) amélioration des conditions de concurrence;
- c) renforcement des organisations d'entraide artisanale.

Par promotion active des arts et métiers nous entendons l'ensemble des mesures prises par des groupements et institutions sociaux en vue de :

- a) développer le sens de l'éthique professionnelle parmi les artisans et les membres des classes moyennes (notamment par une éducation et une formation professionnelle approfondie);
- b) renforcer la productivité des entreprises et des branches artisanales.

A notre avis, pareille promotion des arts et métiers et de l'activité économique des classes moyennes ne devra et ne pourra pas être à l'avenir à la charge de l'Etat. Il s'agira plutôt :

1. de réduire l'influence trop marquée d'un Etat, devenu presque omnipotent, aux fonctions qui lui conviennent, de par sa nature et sa compétence, dans le secteur social et économique;
2. de restituer aux corps intermédiaires, c'est-à-dire aux associations libres, et en premier lieu, à celles de caractère coopératif, cette tâche de promotion active des arts et métiers.

Il ne faut pas perdre de vue qu'il existe, à côté de l'Etat et même — ontologiquement parlant — avant l'Etat, des sujets autonomes de politique sociale et économique dans le secteur des arts et métiers; tels sont les communes (politique économique communale), les associations professionnelles, paritaires et non-paritaires (par exemple associations patronales et syndicats ouvriers, associations corpora-

tives, etc.). Or, il faut développer une conception de la promotion des arts et métiers s'inspirant d'une théorie sociale organique et subsidiariste plutôt que d'une idéologie collectiviste à tendances étatiques ou para-étatiques. Grâce à son autorité politique et aux moyens d'exécution et de sanction, l'Etat est et restera le sujet, sinon premier, du moins primordial, de la politique de la promotion artisanale; raison de plus pour que le champ d'initiative et d'action des corps intermédiaires soit respecté et garanti par lui dans la mesure la plus grande possible. La première tâche incombant à l'Etat consiste à prêter sa collaboration aux corps intermédiaires dans le secteur artisanal, de les faire bénéficier de ses moyens administratifs et financiers, et de les mettre ainsi en état de bien remplir leurs fonctions professionnelles, sociales et économiques. Pas d'Etat fort vis-à-vis de corps intermédiaires faibles, pas non plus de corps intermédiaires forts vis-à-vis d'un Etat faible, mais plutôt : un Etat fort par des corps intermédiaires forts et sains. C'est sans doute la formule qui garantit le maximum d'efficacité aux initiatives et aux mesures de promotion artisanale.

Parmi les corps intermédiaires, les organisations et institutions à caractère coopératif méritent, dans les conditions où nous nous trouvons, le plus d'attention et d'encouragement. Dans une mesure plus forte que toute autre forme d'association professionnelle, elles sont appelées à compléter efficacement, dans le secteur des arts et métiers, les mesures de promotion artisanale émanant d'organes étatiques. Une analyse de détail fournit la preuve, à peine contestable, que le degré d'efficacité (Wirkungsintensität) de la promotion coopérative est nettement supérieur à celui de caractère purement étatique. Ceci pour diverses raisons :

- a) la promotion coopérative offre l'avantage d'une sélection plus poussée parmi ses objets (entreprises et branches);
- b) les organisations coopératives forment le cadre bien approprié d'une promotion entre compagnons de travail et par eux; pareille promotion nous semble de nature à être des plus efficaces;
- c) pour autant que les organisations coopératives se servent, à l'instar de l'Etat, de mesures coercitives (Organisationszwang), celles-ci sont basées sur la libre décision des membres intéressés. Or, c'est la libre décision, individuelle ou collective (Freiwilligkeit), qui est le garant de l'efficacité de toute initiative promotrice en faveur des arts et métiers;
- d) les organisations professionnelles et coopératives sont mieux placées que l'Etat pour astreindre leurs membres à fournir, de leur côté, une prestation en contre-valeur de la promotion collective.

En résumé, il semble être évident qu'une organisation coopérative bien conçue et adaptée aux situations et constellations concrètes, variées et incessamment variables, sera en mesure d'apporter des solutions mieux appropriées aux problèmes sociaux et économiques de l'artisanat et des classes moyennes que celles envisagées et propagées par un étatsisme trop poussé. Les mesures déjà prises en cette direction par divers pays, tels que par exemple la Belgique, la Hollande, l'Autriche, l'Allemagne de l'Ouest et la Suisse, semblent en fournir des preuves convaincantes. Les réalisations suisses, en particulier, démontrent clairement que la promotion des arts et métiers, à initiative étatique, ne fera que gagner en efficacité si elle est complétée par des actions coopératives correspondantes et « synchronisées ».

Jeter les bases d'un programme de coordination parmi les interventions de l'Etat et des corps intermédiaires du secteur socio-économique en matière de promotion artisanale ne formera pas la dernière des tâches incombant au Congrès de Madrid.

POLITIQUE FISCALE ET CLASSES MOYENNES

(Extrait)

L'économie de marché offre, grâce à la concurrence, l'avantage *économique* d'élargir et d'améliorer la production, ainsi que d'en abaisser le prix; au point de vue social, elle favorise la redistribution des revenus et assure par là une base culturelle minima aux citoyens; en outre elle maintient saines les structures sociales; quant à la politique fiscale à l'égard des classes moyennes, elle peut contribuer à améliorer leur situation dans la mesure où elle reconnaît :

I. *La classe moyenne comme lieu de la concurrence*

Ceci aurait pour conséquence la création de bases fiscales de départ identiques pour les classes moyennes et les grandes exploitations, et ceci réalise, la neutralité de la politique fiscale devant la concurrence.

La liquidation de tous les privilèges en faveur de la grande entreprise et l'abaissement des charges fiscales sont plus urgents que les exigences d'amélioration sociale des classes moyennes. Le devoir de la politique fiscale ne consiste pas à accorder des primes à des entreprises rétrogrades, mais pas davantage à abandonner les classes moyennes à leur sort inconfortable; elle doit au contraire être attentive à faciliter leur adaptation aux situations économiquement changeantes. Le but d'une politique fiscale favorable aux classes moyennes ne doit pas conduire à considérer celles-ci comme des monuments historiques à protéger; il consiste à rétablir et à entretenir leurs forces vitales.

En réalité, nous ne sommes nullement acculés à une situation telle que les petites et moyennes entreprises n'auraient aucune chance de survivre. Contrairement aux prétentions de la loi marxiste de la concentration, les grandes entreprises n'ont pas, dans la concurrence, un avantage absolu. La petite entreprise est beaucoup plus en mesure d'assurer les prestations sur le petit marché. On estime d'ailleurs que de tels petits marchés s'établissent et disparaissent plus rapidement que des grands, de sorte qu'il est requis du chef d'entreprise de classe moyenne une rapidité d'adaptation et de reconversion qui dépasse la mesure ordinaire; il doit par là justifier certaines faveurs fiscales accordées aux « small business », comme par exemple des réductions d'amortissements.

II. *La classe moyenne, lieu de formation de la propriété privée*

En tant que telle, elle consolide la structure sociale par l'accroissement des existences indépendantes, elle assure une plus grande sécurité contre les crises et une conscience accrue de la responsabilité.

Ceci aurait pour conséquence l'élimination de l'hostilité du système fiscal à l'égard de la propriété, et la reconnaissance par l'impôt de la formation de la propriété privée acquise. Au lieu de la concentration de la propriété au profit de l'Etat et de quelques personnes privées, on devrait introduire une large répartition de la propriété, afin de surmonter, de cette manière, la lutte des classes. Les impôts ne devraient plus, du

reste, servir à financer les investissements publics, mais ceux-ci devraient s'effectuer sur le marché du capital. Le contre-argument utilisé volontiers par l'administration financière, et d'après lequel elle n'aurait pas accès au marché du capital, s'appuie avec raison sur le fait que la confiance dans l'Etat comme bon débiteur a souvent disparu; mais il constitue un cercle vicieux, car si les impôts étaient moins élevés, le marché du capital de son côté se montrerait plus généreux. La protection de l'accession à la propriété devrait également s'effectuer par la voie de primes plutôt que par celle des impôts, puisque la plupart du temps, ceux qui profitent des dégrèvements fiscaux sont ceux qui ont à payer le taux marginal le plus élevé.

III. *La classe moyenne, lieu de la justice sociale*

L'inquiétude et le mécontentement des classes moyennes sont, pour un peuple, particulièrement dangereux, ainsi que le prouve l'avènement du national-socialisme.

Il suit de là qu'il faut assurer l'existence culturelle minima des petits indépendants, mais également celle des employés dirigeants et des membres des professions libérales, etc., dans la mesure où ils ne sont pas appuyés par des organisations puissantes, telles que des associations syndicales. Contrairement à la pratique courante, l'Etat a le devoir de soutenir les faibles et de ne pas capituler devant les forts. Au surplus, la politique fiscale devrait mettre en œuvre les moyens d'assurer les familles des classes moyennes dans les cas d'invalidité, de vieillesse et de mort de leur chef; en effet, les masses sont protégées par les assurances sociales, les grandes exploitations par leur capital et souvent même par l'Etat, lorsque celles-ci sont en difficulté et qu'on prévoit des congédiements massifs.

Remarques finales

Toutes les mesures doivent être réalisées de façon préventive, pour mettre la classe moyenne en situation de s'aider elle-même et de ne pas tomber à la charge de la communauté. Le fisc doit savoir renoncer à des impôts immédiats, pour épargner des dépenses sociales ultérieures. Plus encore, il doit veiller maintenant à la justice fiscale, pour conserver la classe moyenne qui est le support de l'Etat et, par là, se conserver lui-même; car la classe moyenne, qui est pour ainsi dire régie par la « sophrosynè » platonicienne, apparaît aujourd'hui comme étant par excellence le soutien de l'Etat.

BRAULIO ALFAGEME

LA QUESTION DU FINANCEMENT
DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES

Mon intention est d'apporter quelques compléments à l'exposé de M. G.M.J. Veldkamp, en disant comment la question du financement des petites et moyennes entreprises se pose dans les circonstances actuelles en Espagne.

La modernisation de l'équipement des entreprises, aussi bien que l'inflation larvée — dont souffrent depuis la première guerre mondiale presque tous les pays d'Europe — rendent nécessaires des investissements structurels, qui ne pourront être financés que sur la base d'amortissements à long terme. Ce problème du financement est particulièrement compliqué pour les *petites entreprises*. Dans l'usage des

crédits, celles-ci doivent se soumettre à des prescriptions très strictes, et il leur est au surplus à peu près impossible d'obtenir ces crédits à un taux qui soit dans leurs possibilités financières. Dans ce cas, on ne peut nullement penser à un gros investissement de capitaux de leur part.

Quant aux *moyennes entreprises*, elles s'étendent des petites entreprises jusqu'aux limites où s'ouvre l'accès au marché des capitaux ou aux groupes financiers. Il s'agit donc d'entreprises d'une certaine importance, dans lesquelles un lien persiste entre la direction et le propriétaire. En raison de leur importance, elles ont des possibilités de développement toutes autres que celles des petites entreprises. Toutefois, la situation économique en cours leur impose parfois une évolution qui n'est pas heureuse : celle de devenir de grandes entreprises anonymes. Cette évolution ne semble pas devoir se ralentir ; au contraire, elle s'accélère de façon effrayante, si bien qu'elle tend finalement à la concentration du capital dans les mains des banques intéressées, ou même de l'Etat, dont les mesures sont liées aux intérêts de coalitions puissantes et changeantes.

Il est urgent, en raison de cet état de choses, de se rendre compte clairement de l'importance des entreprises des classes moyennes.

L'une des raisons de cette évolution accélérée vient de ce que les hommes cèdent trop facilement à la tentation de se décharger de leur responsabilité personnelle à l'égard des faits économiques. Cette mentalité est une conséquence désastreuse d'une tendance à la collectivisation, laquelle incline à penser qu'assumer des responsabilités n'apporte aucun avantage et, qui pis est, n'est pas source d'estime et de respect.

Bien entendu, lorsqu'on affirme que la tendance à la collectivisation et à l'étatisme devrait céder le pas à une mentalité de chef et de propriétaire d'entreprise conscient de ses responsabilités, on n'entend pas s'opposer à une politique financière appropriée et équilibrée de la part des pouvoirs publics. Mais résoudre ce problème est excessivement difficile pour un Etat qui ne peut ni attendre de l'extérieur les crédits nécessaires, ni se hasarder à des manipulations financières ; il en est réduit à ne compter que sur l'épargne. Dans les cas extrêmes, on ne peut, pour les crédits, éviter une politique de répartition et de sélection. On voit par là combien il est difficile pour les petites et moyennes entreprises d'obtenir des crédits ; et la responsabilité de ceux qui les répartissent en apparaît d'autant plus grande. Les moyennes entreprises ne peuvent être mises sur le même pied que les grandes : elles exigent qu'on prenne à leur endroit des précautions spéciales, car, en cas de fluctuations de la conjoncture, et particulièrement dans un processus d'inflation, elles souffrent bien davantage que les grandes entreprises. On s'aperçoit également de l'importance primordiale qu'à, pour les petites et moyennes entreprises, la stabilité de la monnaie, même si elles ne sont pas les seules à en tirer profit. Ce problème touche d'ailleurs, au-delà des frontières nationales, à la question d'une monnaie internationale.

La politique de l'Etat concernant la régularisation du crédit et par conséquent le financement des entreprises qui n'ont pas d'accès au marché des capitaux et ne sont pas reliées à d'autres institutions de crédit, peut s'engager dans deux voies. L'une d'elles consiste en la création d'institutions appropriées de financement ; l'autre dans une politique de régularisation du mécanisme du crédit et des banques ; au lieu de ne prendre pour base, comme elle le fait actuellement, que ce qui existe déjà, cette politique aurait alors à s'adapter aux nécessités financières des petites et moyennes entreprises.

La difficile situation dans laquelle se trouvent les petites et moyennes entreprises apparaît de toute évidence si l'on tient compte des procédés d'investissement et de financement en usage entre les deux guerres et après la deuxième guerre mondiale. Du fait que l'unique base du crédit reposait sur l'épargne, les petites et moyennes entre-

prises étaient obligées de se soumettre à la politique de répartition. Il faut de plus tenir compte de la tendance générale à se décharger de sa responsabilité personnelle quand il s'agit des faits économiques. Le financement étatique et para-étatique de la production n'a cessé de progresser. Les banques de dépôts investissaient leur actif dans des valeurs industrielles. Des institutions de crédit aptes à aider les petites et moyennes entreprises par des avances à court ou à moyen terme faisaient défaut.

Il ne s'agit nullement de critiquer le système de financement adopté par l'Etat ou les institutions de crédit au cours de ces dernières années. Leur initiative a permis la réalisation de projets absolument nécessaires à l'économie nationale. Il faut reconnaître également que ces institutions de crédit ont agi en général avec mesure et prudence. Cette politique a porté ses fruits. Il faut espérer qu'on la poursuivra à l'avenir. Il n'est pas question pour moi de critiquer tels cas particuliers, d'autant plus que nous devons être conscients de la situation critique dans laquelle se trouve notre pays. Je voudrais plus spécialement rendre attentif aux dangers qui menacent aussi bien les entreprises de classe moyenne que l'ensemble de l'économie du fait que la création des crédits est régie par ceux qui possèdent de gros capitaux. Dans un tel système, l'existence des petites et moyennes entreprises est réellement en danger. La disparition des entreprises des classes moyennes serait nuisible, non seulement sur le plan économique, mais sur le plan des valeurs les plus hautes pour toute la Nation.

JOSÉ GIMÉNEZ MELLADO et
FERNANDO GUERRERO

LES PROBLÈMES DE LA PETITE ET MOYENNE ENTREPRISE EN ESPAGNE

(Extrait)

Il n'est pas facile de déterminer *a priori* les limites qui séparent la petite entreprise de la grande. Deux éléments fondamentaux sont retenus habituellement : le volume de capital investi et le nombre d'ouvriers employés.

Dans cette perspective, nous pourrions considérer en Espagne, comme grande entreprise, celle qui aurait un capital social de plus de 10.000.000 de pesetas, et qui aurait plus de 1000 employés. Il faut signaler que la tendance à la concentration des grands capitaux, dans les entreprises modernes, ne coïncide pas avec un accroissement proportionnel du personnel fixe. Il peut même se produire un mouvement de caractère inverse. Il faut penser aux grands changements que l'automatisation des usines impose, et à la diminution du personnel producteur qu'elle entraîne.

C'est pourquoi nous ne pensons pas que la dimension des entreprises soit un élément fixe et exclusif pour leur classification.

Nous désirons aussi attirer l'attention sur le fait que certains systèmes d'entreprises privées dans lesquelles la propriété se trouve partagée à l'excès, et dont le développement est entre les mains d'administrateurs non-propriétaires, ou de propriétaires dont la quote de participation au capital social est minime par rapport à son montant, sont des systèmes plus ou moins modérés de socialisation. Le rapport entre le propriétaire et sa propriété n'existe pratiquement pas et le sens de responsabilité diminue, du fait que la propriété est très faible.

Le nombre des entreprises industrielles, commerciales et de service d'Espagne était en 1950 d'environ 750.000. Ce chiffre n'exclut pas les entreprises spéciales dont le nombre total était, à cette époque, d'environ 3.000.000.

Dans les 750.000 entreprises indiquées, seules 56.461 étaient assujetties à l'impôt fixé par le tarif III, soit moins du 8 % du total de celles-ci.

Nous pouvons classer ces entreprises en nous basant sur les données fournies par le «Recensement des Sociétés et Entreprises», publié par l'«Instituto Nacional de Estadística», en 1951; par rapport au volume du capital et sans tenir compte des réserves, elles se répartissent dans les quatre groupes suivants¹ :

petites entreprises (moins de 950.000 pesetas)	4.709.211.536 millions
moyennes » (950.000 ptas à 10.000.000)	876.821.789 millions
grandes » (10.000.000 ptas à 90.000.000)	53.213.510 millions
très grandes » (90.000.000 ptas et plus)	6.919.976 millions
	<hr/> 5.646.166.811 millions

Ainsi qu'on peut le constater par la lecture de ces chiffres, le groupe des petites entreprises est le plus nombreux; viennent ensuite les entreprises moyennes, les grandes et les très grandes.

D'après l'importance du capital total de chaque groupe, on note au premier rang celui des entreprises moyennes; il est suivi par celui des très grandes, puis celui des grandes et des petites. Cet ordre pourrait être changé si l'on mettait les firmes très grandes en troisième place étant donné que parmi ces entreprises figurent les chemins de fer d'Etat (R.E.N.F.E.), et la Compagnie Téléphonique, ayant un capital de 7.960 millions de pesetas.

Par rapport au nombre absolu des entreprises — dans les quatre groupes — le type le plus nombreux est celui dont le capital est de 100.000 à 200.000 pesetas. Il est inclus dans le premier groupe, et compte 12.611 entreprises.

Ces données permettent, par conséquent, d'affirmer que, du point de vue du volume quantitatif des effectifs, les groupes des moyennes et petites entreprises sont bien plus importants que ceux des grandes et très grandes, car la dotation de capital par ouvrier diminue au fur et à mesure que l'importance de l'entreprise décroît. De plus, nous n'avons pas compté, dans les chiffres cités, celles qui n'ont pas été indiquées dans le recensement, et que nous pourrions ranger parmi les très petites entreprises (environ 700.000); il faut donc affirmer que ce n'est pas précisément dans les grandes firmes que les problèmes sociaux ont un caractère plus marqué; il faut cependant reconnaître que ce type d'entreprise réclame une attention spéciale.

Problèmes spécifiques qui se posent aux petites entreprises d'Espagne

1. Le problème du crédit.
2. L'accroissement de productivité.
3. L'amélioration des « Relations humaines ».

¹ Toutes les entreprises comprises dans ces groupes effectuent les paiements des impôts fixés par le tarif III; c'est dire qu'elles ont une certaine importance économique, puisque, pour que les firmes soient soumises à ce tarif du fisc, elles doivent réunir au moins quelques-unes des conditions suivantes :

- a) avoir un capital social supérieur à 2.000.000 ptas.
- b) payer plus de 2.000 ptas de patente.
- c) réaliser un chiffre d'affaires annuel de plus de 50.000 ptas.
- d) employer plus de 50 ouvriers.

4. La simplification de la législation du travail.
5. Les difficultés provoquées par suite de la législation fiscale.
6. L'approvisionnement en matières premières et l'achat des machines.
7. L'ouverture et l'établissement de nouvelles entreprises.
8. La collaboration entre les grandes et les petites entreprises.

Conclusion

Il est urgent, en Espagne, d'agir non seulement dans l'ordre économique, mais dans le domaine social. Il faut que surgissent, en nombre toujours croissant, des hommes faisant preuve de capacité créatrice, de sens de la responsabilité et de conscience de leurs devoirs envers la société. Pour éveiller ces vocations d'entrepreneurs authentiques, il est nécessaire de créer un climat favorable.

La fonction de l'entrepreneur propriétaire de la petite et moyenne entreprise a une importance sociale qu'il convient de signaler :

- Elle assure une distribution plus large de la propriété privée, condition essentielle de stabilité pour la vie sociale.
- Elle garantit l'indépendance et la dignité des individus et de la famille, et, d'autre part, elle ne leur confère pas un pouvoir économique trop grand, qui dépasserait la capacité de leurs véritables responsabilités.
- Par suite de son contact direct et personnel avec les travailleurs, le chef d'entreprise de classe moyenne peut contribuer, par sa vie exemplaire surtout, à la diffusion de l'esprit chrétien parmi tous ses collaborateurs, ce qui est une base indiscutable pour toute nouvelle structure sociale.

ELSA HOERLER DE CARBONELL

LE PROBLÈME DES CLASSES MOYENNES EN ESPAGNE¹

(Extrait)

Selon les données du recensement de 1950², un cinquième de la population active de l'Espagne est formé par des patrons et des entrepreneurs, et, si nous tenons compte des membres de famille qui travaillent sans rétribution directe, ce groupe embrasse un tiers du total. La moyenne de 20 % de patrons et d'entrepreneurs est relativement réduite pour un pays agricole comme l'Espagne, étant donné qu'en Italie ce groupe monte à 26 % et, en France, à 35 %. Si nous tenons compte que, dans le commerce, la grande entreprise est presque inexistante et qu'elle a peu d'importance dans l'industrie, nous pouvons considérer que la majeure partie de ces 20 % de la population active appartient à la classe moyenne.

¹ Nous n'envisageons ici que certains secteurs de la classe moyenne: les industriels, les commerçants et les professions libérales.

² Anuario Estadístico de España, 1956. XX. Population de fait en Espagne, selon zones et différentes classifications.

Dans cette classe, nous pouvons inclure les groupements des professions libérales, industriels et commerçants, comme appartenant à la classe moyenne urbaine, car, tandis que 39,1 % seulement de la population espagnole vit dans la zone urbaine — 62 % de ceux qui se consacrent aux professions libérales, 59 % de ceux qui travaillent dans l'industrie et 70 % du commerce, l'habitent. Dans cette zone urbaine, le pourcentage des entrepreneurs est encore plus réduit; selon le recensement de 1950, il est de 9 %.

Les données des statistiques officielles¹ nous permettent de supposer que, pendant les 50 dernières années, les caractéristiques de la classe moyenne urbaine, en Espagne, ont changé fondamentalement. Selon ces indications, le pourcentage de ceux qui se consacrent aux professions libérales a peu augmenté, tandis qu'il a quadruplé pour l'industrie et qu'il est huit fois plus élevé pour le commerce.

De façon générale, nous pouvons dire qu'en Espagne, pendant ces 50 dernières années, la classe moyenne urbaine qui était une classe d'intellectuels, s'est transformée en une classe de commerçants.

Chacun des trois groupes mentionnés se trouve actuellement dans une situation spéciale et devant des problèmes différents :

1. Professions libérales

L'augmentation du nombre de ceux qui se consacrent aux professions libérales (culte, professions judiciaires, médecins, enseignement, ingénieurs et architectes) excède seulement de peu l'accroissement de la population espagnole. L'importance de ce groupe parmi la classe moyenne urbaine a diminué continuellement pendant les 50 dernières années. Cette évolution est peut-être passagère, étant donné que, dans d'autres pays, l'influence des professions libérales s'est accrue de nouveau au fur et à mesure d'un développement plus accentué de l'économie.

2. Les industriels de la classe moyenne

En Espagne, pendant ces 50 dernières années, le nombre relatif des personnes travaillant dans l'industrie a presque quadruplé. Mais il semble, encore aujourd'hui, que c'est la petite et moyenne entreprise qui domine. Prenons comme exemple l'industrie textile espagnole², qui est la plus importante. Si nous considérons comme entreprise de la classe moyenne celle qui occupe moins de 100 ouvriers, nous voyons que 86 % de toutes les entreprises textiles entrent dans ce groupe. Les autres industries espagnoles — chacune selon sa condition spéciale — présentent des caractéristiques semblables.

Cette prééminence de l'entreprise petite et moyenne est, en partie, due à l'esprit d'indépendance économique des régions industrielles de l'Espagne, mais, en plus, pendant ces 20 dernières années, deux facteurs ont contribué à la conserver :

1. La législation du travail, qui rend difficiles les renvois, et réglemente le travail des heures supplémentaires, favorise la petite entreprise familiale dont les membres adaptent la journée à la quantité de travail qui se présente, et non à l'horaire officiel. C'est surtout dans les industries dont le volume de travail varie considérablement, que l'entreprise familiale s'impose; on a constaté, par exemple, que tous les essais d'une production industrielle de la pâtisserie ont échoué.

¹ Instituto Nacional de Estadística: décès selon professions, en général et selon capitales de province, 1909/1950.

² Cuadernos de Información Económica y Sociológica, Dip. Provincial de Barcelona, art. « La industria textil en Cataluña », par J. Alzina Caules.

2. De plus, la conservation de la petite et moyenne entreprise a été favorisée par le manque presque complet de la concurrence étrangère et par la difficulté que trouvent toutes les entreprises privées à renouveler leurs installations, surtout en ce qui concerne les éléments qui proviennent de l'étranger.

Au cas où les contacts commerciaux avec l'étranger augmenteraient, la position de la petite entreprise pourrait devenir très aléatoire, si elle n'était pas capable de se moderniser au même rythme que les entreprises plus grandes.

L'entreprise industrielle de classe moyenne espagnole n'a pas encore été obligée d'affronter un combat décisif.

3. Commerçants de la classe moyenne

Le nombre relatif de ceux qui se consacrent au commerce a augmenté plus de huit fois pendant ce dernier demi-siècle. C'est un accroissement plus important que celui de la production industrielle et, surtout, de l'agriculture.

Il y a peu de temps encore, cette augmentation se remarquait surtout dans les villes. Depuis une douzaine d'années, cependant, on peut noter des indices de saturation¹ dans les grandes villes et un accroissement dans les villages.

L'accroissement extraordinaire de ce secteur de la classe moyenne urbaine est dû au fait que ceux qui désirent conquérir leur indépendance économique se dirigent de préférence vers le commerce. Cette tendance vers l'indépendance économique a été favorisée par le bas niveau des salaires. Les nouveaux entrepreneurs se dirigent surtout vers le commerce parce qu'il est généralement admis que, pour tenir un commerce, il n'est pas nécessaire d'avoir des connaissances spéciales. Outre que c'est là une tendance qui s'avère souvent erronée, elle constitue un désavantage pour toute la profession, étant donné que la corporation doit lutter avec de grandes difficultés pour organiser ces masses de nouveaux venus et leur donner une certaine cohésion.

L'affluence de commerçants nouveaux venus — qui s'observe surtout en temps de pénurie, quand il est possible d'obtenir des marges de bénéfice extraordinaires — pèse, une fois la normalité rétablie, sur la profession des commerçants. Les recettes diminuent, en certains cas à un degré tel que, du point de vue économique, c'est à peine si on peut considérer comme « classe moyenne » certains secteurs du commerce de détail espagnol.

Malgré l'organisation des commerçants de détail en corporation, nous ne trouvons pas, en Espagne, de formes de collaboration économique pour augmenter le rendement de leurs entreprises, telles que les sociétés coopératives pour l'achat en gros, des magasins communs, des associations de crédit ou de publicité en commun, etc. Malgré l'organisation corporative, c'est à peine s'il existe en Espagne quelques indices d'une action en commun. Cela est dû, en partie, à l'individualisme marqué, aussi bien des commerçants que des industriels espagnols, mais aussi, sans doute, au fait qu'il n'existe presque pas de coopératives ou de grands commerces à succursales multiples qui seraient à même d'imposer le changement des procédés traditionnels en faveur d'autres, plus modernes.

Si, en quelques pays, sous la pression de la concurrence de la grande entreprise, la classe moyenne commerciale et industrielle a dû renoncer à une autonomie totale et adopter le principe coopératif, plus efficace économiquement, elle persiste en Espagne dans l'indépendance totale.

¹ Cámara Oficial de Comercio y Navegación, Barcelona. Memoria Anual, 1915/1955.

NIVEAUX DE VIE ET FONCTION SOCIALE
DES CLASSES MOYENNES ESPAGNOLES

(Extrait)

Réalité sociologique des classes moyennes espagnoles

Les classes moyennes ont chez nous des particularités qui les distinguent et les séparent de celles des autres pays. Même en Espagne, il y a des contrastes notables, selon les différentes zones territoriales, économiques et culturelles.

On a beaucoup parlé de la classe moyenne espagnole. Au cours de la « Semaine Sociale » célébrée à Barcelone en 1951, on étudia avec soin les problèmes qui la concernent. En outre, on présenta au cours de ce Congrès des documents, d'intéressants rapports et communiqués sur les différents aspects qu'elle présente. Nous avons l'intention de souligner dans ce travail sa réalité, sa façon de vivre et l'influence sociale qu'elle accomplit.

Comme on le sait, ceux qui constituent la classe moyenne espagnole sont les membres des professions universitaires, libérales et artistiques (dans leur catégorie moyenne et inférieure), les propriétaires, les entrepreneurs, les industriels et les commerçants, moyens et petits, les rentiers et les actionnaires modestes, les techniciens, les fonctionnaires, les administrateurs et les employés de catégorie supérieure et moyenne. En général, elle est constituée, dans son aspect économique, par des personnes qui occupent une position intermédiaire entre ceux qui possèdent une grosse fortune et les secteurs sociaux qui se caractérisent par l'extrême réduction de leurs ressources.

Un des caractères essentiels de la classe moyenne espagnole est sa grande mobilité et sa fluidité. Elle subit des changements notables, surtout dans ses différentes catégories économiques. On ne pourrait, sans plus, en dire autant de la haute classe et de la classe inférieure ou modeste, qui manifestent des attitudes typiques de fermeture et d'âpreté; de sorte qu'il est très difficile, sauf en certains cas exceptionnels, de s'incorporer à la première ou de sortir de la dernière.

La situation économique de la classe moyenne espagnole est, en général, défavorable. Il faut tenir compte de la crise très accusée subie par les classes moyennes intellectuelles, exception faite de quelques professions, et ceci malgré la protection accordée, dans une certaine mesure, aux personnes dédiées à l'investigation scientifique. La situation du groupe économique n'est pas aussi difficile, quoique les entreprises les plus modestes de cette classe aient à subir une forte pression de la part des plus puissantes, et que les charges publiques pèsent plus sensiblement sur elles. La situation des fonctionnaires et des employés administratifs, dont la position sociale est disproportionnée par rapport à leurs rémunérations, est accablante; tellement que certains parlent d'un intense procès de déintégration. Contrastant avec ceci, on note une lente amélioration économique des secteurs les plus élevés de la classe ouvrière, qui bénéficient des réglementations du travail et de la sécurité sociale.

La classe moyenne exerce une fonction de tampon entre les classes élevées et les classes inférieures, mais elle dépend, d'une façon étroite, des fluctuations de l'économie, car elle ne profite habituellement d'aucune protection sociale. Les périodes de

crise sont ici davantage ressenties, par le fait du manque d'équilibre existant entre les hautes aspirations spirituelles et morales et ses maigres possibilités effectives sur le plan matériel.

Le revenu national en 1955 était de 327.908.670.000 Ptas, équivalant à 11.315 Ptas par personne. On peut en déduire que le nombre de personnes qui appartiennent à la classe inférieure est extraordinairement élevé.

Cependant on note de remarquables et importantes exceptions. En Catalogne particulièrement, la classe moyenne est très nombreuse. La notion de « menestralia » (artisan) est fréquemment jointe à celle de catalan. Il faut noter que malgré l'importance extraordinaire de la vie industrielle et commerciale de cette région, les grandes fortunes individuelles et familiales sont peu abondantes. L'entreprise familiale, de type moyen, est un fait caractéristique de la Catalogne.

Dans la région andalouse, en revanche, la différence entre les classes sociales est très poussée, et la classe moyenne est presque inexistante. La haute classe économique attachée à la propriété du sol et à la possession des titres de noblesse est, par contre, relativement nombreuse et elle contrôle de fait presque la totalité de la richesse de la région.

Au contraire, dans la partie Nord du pays, en Biscaye et, en moindre proportion, en Guipuzcoa, une haute classe économique existe à côté d'une classe ouvrière qui jouit d'un certain bien-être; toutes deux, étant attachées à la vie industrielle, possèdent une véritable force. A Valence et en Murcie, c'est la classe moyenne agricole qui est la plus importante. En Galice, par le fait d'une grande diffusion du « Minifundio », la classe formée par de très modestes propriétaires ruraux joue un rôle important.

Finalement, pour ne signaler que les faits caractéristiques, à Madrid la classe moyenne, qui est formée par les fonctionnaires et les employés, constitue, à côté de la haute classe économique, la grande partie de la population; il ne faut pas oublier cependant que l'industrialisation progressive de Madrid entraîne la création d'un remarquable centre d'entrepreneurs; et elle constitue, comme en Catalogne, en Biscaye et dans les Asturies, une ample zone ouvrière et industrielle intégrée par des personnes provenant de Castille, de Léon, d'Estrémadure, d'Aragon et de Galice, et surtout par des journaliers agricoles andalous.

Il faut attirer l'attention sur le fait que les rentiers ont presque totalement disparu dans l'ensemble du pays.

La fonction sociale de la classe moyenne espagnole

La signification sociale de la classe moyenne est peut-être plus visible et frappante en Espagne que partout ailleurs.

Plus on se sépare d'une conception matérialiste de la vie, plus on reconnaît clairement la nécessité pour les classes sociales de ne pas valoriser seulement ni même principalement les éléments économiques. Nulle part comme en Espagne, il faut distinguer chez chaque personne son rang social de son niveau économique. La culture, l'éducation, la conduite sociale durant les heures de travail et les loisirs jouent — comme nous l'avons déjà dit — un rôle plus important.

Nous pouvons affirmer qu'en Espagne, l'influence directe ou indirecte de la classe moyenne intellectuelle est très forte, en dépit de sa situation économique misérable, et que cette classe joue un rôle déterminant sur la collectivité tout entière, dans le domaine de la conception de la vie et du mode de la réaliser.

Nous croyons pouvoir même dire que les valeurs intellectuelles, morales et sociales sont maintenues principalement par cette classe. C'est elle qui entretient l'idéal de la responsabilité personnelle et du sens social.

Cet apport social et culturel ne dépend pas de la situation économique. Les personnes qui voient subitement ou lentement diminuer, et même disparaître leur fortune matérielle, ne laissent pas — pour autant — d'appartenir à la classe sociale à laquelle elles se sentent unies par leur mentalité, par leurs habitudes, etc. La position économique peut changer, mais ceci ne signifie pas que se modifient nécessairement les contenus et la façon de vivre. Il est des personnes qui, inversement, ont amélioré leur situation matérielle, mais continuent à appartenir à leur classe sociale d'origine. Leurs idées, leur mentalité, leurs sentiments, leurs attitudes et leur conduite demeurent les mêmes; leur amélioration économique ne détermine pas un changement de situation dans la hiérarchie sociale. Ainsi, peut-on dire, ce sont les valeurs culturelles communes qui unissent les différentes classes moyennes entre elles.

Leur manière d'agir réfléchie, leur prudence et leur pondération les protègent contre l'impulsivité, la passion et l'extrémisme de la grande masse de la population espagnole. Elles constituent sans doute le secteur le plus conscient du pays et une bonne partie de l'opinion publique est une résultante de leurs opinions et jugements; elles sont dégagées, indifférentes à l'influence positive ou négative de la richesse excessive ou des difficultés économiques. Leur façon de vivre sur le plan industriel reste modérée. Elles ont le sens de l'épargne et de la prévision, bien que souvent leur genre de vie extérieur, commandé par la fonction intellectuelle et morale qu'elles assurent, soit au-dessus de leurs ressources effectives.

Le sentiment religieux du pays — non certes, tels éléments superficiels et conventionnels, relevant plus ou moins de l'habitude ou de la superstition — a son point d'appui dans la classe moyenne. Cependant, on ne peut nier qu'un certain esprit de décadence le fait glisser dans une sorte de frivolité et une vulgarité progressives; ce glissement a pour cause principale l'ambiance matérialisée actuelle et les obstacles qu'elle rencontre pour retrouver sa situation économique de naguère. Malgré tout, on doit dire que son application au travail et la conscience de sa responsabilité morale et religieuse sont très élevées.

L'exigence de stabilité de la classe moyenne

A qui considère avec attention la réalité économique et surtout sociale, il apparaît ceci: pour remédier aux inconvénients d'une classe ouvrière attirée par le communisme, aigrie par son injuste situation économique, culturelle et sociale, par la puissance absorbante et monopolisatrice du gros capital inhumain et égoïste, il faut une stabilité authentique de la classe moyenne. Celle-ci, toujours en lutte pour améliorer sa situation et craignant la chute dans l'insécurité et la dépendance, exige d'être stabilisée économiquement. Son manque de cohésion et d'élan organisateur fait que la classe moyenne espagnole est menacée dans son esprit même par des infiltrations matérialistes. Il s'agit donc de consolider également la classe moyenne dans le domaine culturel et moral.

En dépit de signes de crise, il ne faut pas douter du pouvoir de résistance et de reconstruction de la classe moyenne. Si les institutions politiques savent reconnaître que la classe moyenne, aujourd'hui dans une situation difficile, peut fournir une contribution importante et indéniable à la vie nationale, on peut avoir l'assurance que cette couche sociale assainie aidera d'une manière décisive à sauver les valeurs essentielles, religieuses, morales et sociales de notre pays.

ENRIQUE VALCARCE ALFAYATE

L'ENTREPRENEUR MOYEN ET LA JUSTICE SOCIALE

Aperçu historique

L'estime que nous portons à l'entrepreneur moyen est, il ne faut pas l'oublier, très largement conditionnée par l'histoire. Du moyen âge au début de l'ère industrielle, l'entrepreneur moyen était presque le seul membre de la société à être socialement assuré. Il était pour ainsi dire le représentant typique de la société d'alors, la colonne de la tradition. C'est sur lui surtout que reposait l'assurance d'un travail pour les ouvriers. Aussi jouissait-il d'une haute considération de la part des autres membres de la société, et ceci dans la mesure même où ceux-ci étaient défavorisés par rapport au capital. Si le revenu de l'entrepreneur était plus élevé que celui des salariés, ce n'est pas seulement que sa fonction était plus productive, mais qu'il n'avait à rendre compte à personne de ses gains, et ceux-ci résultaient moins du capital que du travail. L'entrepreneur indépendant jouissait dès lors de privilèges qui, pour une grande part, étaient le fait d'une couche sociale issue du moyen âge; il bénéficiait d'une avance sociale en égard au salarié.

Le bouleversement social survenu à l'époque moderne

Lorsque le droit de coalition pour les ouvriers fut reconnu, il fut interprété comme un pouvoir à instituer à côté du capital, et même au-dessus de lui. Les assurances sociales profitèrent principalement aux salariés, et, de nos jours encore, seul le salarié est, dans la plupart des pays, socialement assuré; de sorte qu'il obtient souvent, si l'on compare les productivités respectives, un revenu supérieur à celui de l'entrepreneur indépendant. Et pourtant, il ne porte ni la responsabilité ni les charges de celui-ci. Il a ses soirées libres, ses jours de congé; possibilité lui est donnée de parfaire sa culture; il peut s'adonner à toutes les activités sociales qui, jadis, étaient le privilège de l'entrepreneur indépendant. Il a été même établi que c'est précisément du milieu des hauts salariés et des cadres que viennent les étudiants universitaires. On se trouve donc en présence d'une nouvelle couche sociale qui semble parfaitement remplir toutes les tâches sociales réservées autrefois comme un privilège aux entrepreneurs indépendants.

Le droit social de l'entrepreneur indépendant

La question décisive qui se pose de nos jours à la politique sociale et économique est celle de savoir si l'on doit aider les entrepreneurs indépendants qui subsistent encore simplement pour les tirer d'affaire, ou si l'on est tenu de les sauver en tant même qu'ils constituent un groupe possédant le droit, en toute société, à occuper un certain rang social, alors même que l'économie tend à la centralisation. Il s'agit de savoir si l'entrepreneur indépendant est objet de charité ou de justice sociale. On ne saurait répondre à cette question en partant de données exclusivement économiques. S'il est vrai que l'entrepreneur indépendant est de nos jours supplanté socialement par le salarié, il reste à se demander si celui-là ne doit pas être secouru de manière à ce qu'il soit en mesure de remplir des fonctions sociales que les salariés

ne pourront jamais assumer. Or, il est indubitable que le sens de la liberté, cette valeur fondamentale de la société démocratique, est plus solidement enracinée dans la mentalité des entrepreneurs indépendants que dans celle de la masse des salariés. Cette liberté de l'entrepreneur, il faut l'exploiter non seulement pour l'économie, mais aussi pour que l'ordre social puisse porter tous ses fruits. Mais pour que cette liberté produise efficacement les avantages sociaux que nous en attendons, la sécurité sociale de l'entrepreneur indépendant ne saurait être liée à la prospérité de son entreprise. Il faut, à vrai dire, accorder à l'entrepreneur indépendant une sécurité sociale égale à celle du salarié. On pourrait objecter qu'on enlèverait par là tout stimulus à l'action chez l'entrepreneur. En réalité, cette objection n'est pas valable; elle relève d'une perspective moyenâgeuse. L'entrepreneur moderne ne mène pas avant tout son affaire pour atteindre à la sécurité; s'il ne visait qu'à celle-ci, il s'engagerait aussitôt comme employé. Ce qu'il cherche, c'est à fournir une prestation économique dont il soit lui-même le responsable. En fait, la psychologie de l'entrepreneur a subi une importante mutation. Depuis que les salaires ont réussi à faire pression sur le capital, l'entrepreneur-proprétaire ne peut plus être le capitaliste qui ne pense qu'à tirer profit de son employé. Son effort consiste bien plutôt, de nos jours, à mettre son honneur personnel dans la réussite de son entreprise. Sans quoi, on ne comprendrait rien aux grands sacrifices que l'entrepreneur indépendant consent à faire pour maintenir son entreprise. C'est dire, en définitive, que la valeur éthique de l'entreprise indépendante ne peut être prise en charge par le zèle, si généreux qu'on le suppose, des salariés.

ROMÁN PERPIÑÁ

LA CLASSE MOYENNE ET LE PHÉNOMÈNE DE L'ÉVASION RURALE

(Résumé)

La notion de classe moyenne n'est pas univoque. Relevant d'une connaissance empirique et se dégageant par induction, elle diffère selon les pays et même les régions. Aux Etats-Unis, le 80 % de la population est compté dans la classe moyenne; la raison en est qu'on y prend comme critère les revenus et le genre de vie, et que ceux-ci n'y accusent pas de très grandes différences entre riches et pauvres. En Europe, au contraire, la classe moyenne n'est pas aussi nettement délimitée. Aux considérations de revenus et de genre de vie, il faut ajouter celles de l'éducation, de la culture et de la profession; et ceci est particulièrement marqué dans les pays où les revenus tendent à une certaine uniformisation comme en Suisse et au Danemark. Par ailleurs, la notion de classe moyenne n'aide guère à comprendre la structure d'une société où l'on compte une grande masse de gens très pauvres et une minorité de grosses fortunes, comme il en va en Italie et en Espagne, où une industrie moderne se développe en marge d'une agriculture peu évoluée.

Les facteurs qui déterminent la structure d'un peuple

Loin d'être des éléments d'une société, les classes sociales et les groupes sont des résultantes de l'ordre existant dans les différents secteurs de la vie sociale. Ces secteurs dont l'organisation détermine la structure de chaque peuple, c'est-à-dire sa distinction en classes, sont au nombre de cinq et ils dérivent des cinq tendances ou aspirations naturelles innées de tout être humain: la tendance à conserver sa

vie d'où naissent les besoins économiques, l'aspiration à se défendre contre toute agression, l'inclination à revendiquer ses droits qui s'exprime dans l'exigence d'un ordre juridique, le besoin de vivre en société et en groupe d'où est issu l'ordre politico-social et enfin le désir naturel de Dieu qui commande les besoins religieux. Ces cinq secteurs recevront des perfectionnements différents suivant la culture qui prévaut dans tel pays; le genre d'évolution et le degré de maturité qu'il atteint dépendent des causes internes et externes qui le caractérisent.

Ces cinq nécessités radicales de la nature humaine peuvent être ordonnées de deux manières: selon l'ordre formel et absolu des valeurs ou degrés de perfection et dans ce cas les besoins économiques occupent le dernier rang; selon une évaluation matérielle et relative au temps et à l'espace dans lesquels elles apparaissent: les biens matériels sont alors les premiers à s'imposer. L'adage *primum vivere, deinde philosophari* trouve ici sa place.

Les deux hiérarchies se justifient devant la pensée, mais elles ne doivent pas être séparées dans la réalité. On ne doit ni apprécier une culture d'après les seules normes absolues et sans tenir compte des circonstances de temps et de lieux, ni vanter celles-ci sans les référer à celles-là. Porter un jugement de valeur équilibré est une tâche qui exige une prudence très avisée.

Il reste que les cinq secteurs dont nous avons parlé sont constitutifs de l'état de culture d'un peuple, et qu'ils se conditionnent les uns les autres, tellement que l'excès de l'un nuirait à l'autre. Ainsi l'exaspération du besoin juridique, par exemple, amènerait la plus grande injustice: *summum jus, summa injuria*, disaient les Romains. C'est donc chose délicate et difficile que de réaliser une exacte proportion de ces cinq valeurs à tel moment historique donné.

Tout ceci éclaire, je pense, notre affirmation du début, selon laquelle les classes ne sont pas des éléments constitutifs de la société, mais bien plutôt des conséquences découlant de l'ordre instauré parmi les différents secteurs ou valeurs de la vie sociale.

L'exode rural et le problème des classes moyennes

Ce qui précède trouve une application dans le phénomène de l'exode rural, lequel d'ailleurs donne toute son acuité au problème des classes moyennes tel qu'il se pose de nos jours. Nous présenterons ici un bref résumé de ce que nous avons expliqué plus complètement dans une étude sur l'Espagne des années 1900 à 1950. Nous avons décelé pour cette période, en Espagne, un important déplacement de la population rurale vers la ville¹.

En résumé, 5.000.000 de personnes provenant des milieux ruraux habitent aujourd'hui dans 149 villes de plus de 20.000 âmes, et dans un peu plus de 9000 municipalités de moins de 20.000. L'accroissement démographique net des communes espagnoles met le phénomène en évidence:

	Accroissement de 1900 à 1950
Des 9063 villages de moins de 20.000 habitants	24 %
» 7594 » des zones intérieures	20 %
» 1469 » de la périphérie	36 %
» 149 villes de plus de 20.000 habitants	120 %
» 97 » de 20.000 à 50.000 habitants	81 %
» 52 » de 50.000 habitants et plus	167 %
de celles qui sont situées à la périphérie et Madrid	186 %

¹ Cf. notre ouvrage *Corología, Teoría estructural y estructurante de la población de España 1900 a 1950*, Madrid (Consejo Superior de Investigaciones Científicas) 1954, 210 pages.

Ainsi l'attraction se fait d'autant plus forte que les agglomérations sont plus importantes et situées à la périphérie; on délaisse le sec et vaste plateau intérieur avec ses 3.000.000 de km² et ses 100 km de mer.

Le résultat de ces déplacements est représenté par le tableau suivant:

	1900	1950
Dans les 9063 villages, la population rurale atteint	73 %	60 %
Dans les 149 villes, la population urbaine atteint	27 %	40 %

Quant à la richesse, nous estimons que dans les 9063 villages elle a augmenté du 49 % entre 1900 et 1950, tandis que la population a augmenté du 24 %, et dans les villes, la richesse a augmenté du 234 % pour une augmentation de la population de 120 %. C'est dire que les accroissements de richesse ont, dans les deux cas, doublé par tête d'habitant, et ceci indique le degré de prolétarisation des nouveaux arrivés dans les villes.

Du point de vue purement économique, la productivité industrielle favorise les régions déjà privilégiées par la présence de l'industrie et accentue relativement l'appauvrissement des milieux agricoles. Ce fait entraîne des conséquences fâcheuses pour la structure de la société.

Fusion et dissolution de groupes sociaux

Les mouvements de population ont des répercussions sur l'organisation sociale; ils bouleversent l'ordre des cinq secteurs dont il a été question. C'est ici, comme nous le verrons, que se pose le problème des classes moyennes.

Tout exode de masse d'une région dans une autre, qu'il soit rapide ou lent, détermine une transformation des couches sociales. La société est, en effet, organisée en un tout qu'on peut représenter sous la forme d'une pyramide. Lorsqu'une partie s'en détache sans déranger l'ordre des valeurs, l'exode est normal et sain; dans le cas contraire, il ne l'est plus. Cette remarque, transposée, vaut pour la société qui accueille des nouveaux venus.

Conséquences pour la classe moyenne

Dans ce mouvement des populations, c'est la classe moyenne qui est la plus atteinte. Elle subit une sorte de décomposition. Les gens qui arrivent de la campagne tombent en général au rang de prolétaires et il faut parfois plus d'une génération pour les en relever. Cet afflux de population élargit la base de la pyramide sociale et constitue peu à peu, par les mélanges qui s'y produisent entre les nouveaux arrivants et les couches inférieures de la classe moyenne urbaine, une nouvelle classe moyenne. Cette dernière est uniquement caractérisée par le niveau de ses revenus, c'est-à-dire par les valeurs économiques, parce qu'elle n'a pas bénéficié du temps ni du climat favorable à l'acquisition de l'éducation et de la culture propres à la classe moyenne. La croissance de la société urbaine a subi un rythme trop rapide pour permettre la formation en elle d'une élite. La classe moyenne s'est comme diluée en une masse informe, laissant derrière elle l'impression que la société se réduit à une opposition de riches et de pauvres. Une confirmation nous en est donnée dans le fait que la législation sociale ne s'occupe que d'élever le niveau de vie des masses ouvrières, dont les salaires dépassent parfois même les revenus de la classe moyenne, sans tenir compte de celle-ci.

Solution du problème

La classe moyenne ne doit pas être considérée seulement comme une classe à revenus moyens, mais d'abord comme une classe dont les fonctions garantissent l'équilibre des valeurs sociales.

L'idée d'un développement économique illimité n'est pas le gage d'une évolution saine de la société, pas plus sur le plan national qu'international.

La réalisation d'un équilibre entre les valeurs sociales n'est pas le fruit du seul raisonnement; elle dépend de l'idéologie dominante. Si la société est imprégnée par une idéologie totalitaire, elle ne pourra que planifier l'évolution économique; les valeurs culturelles et religieuses surtout ne trouveront plus la place qui leur revient. Les secteurs culturels ne pourront jamais s'adapter au rythme rapide d'une économie moderne. La prise de conscience d'une saine proportion à réaliser entre les cinq valeurs sociales, que nous avons soulignées plus haut, est la condition d'une promotion des classes moyennes et d'un équilibre dans la paix. Ceci exige sans doute qu'on modère l'évolution de certains secteurs, notamment celui de l'économie; mais, en revanche, ce n'est pas seulement les classes moyennes qui jouiront d'un climat leur permettant de remplir leurs tâches propres: c'est toute la société qui bénéficiera de l'équilibre et de la paix nécessaires à un progrès véritablement humain.

PABLO LUCAS VERDÛ

LE DYNAMISME DU REVENU NATIONAL ET L'ÉLÉVATION DES CLASSES MOYENNES

(Résumé)

La valorisation éthique de l'usage et de l'application du revenu national dépend d'une estimation globale des trois facteurs qui intègrent son dynamisme. Il existe une interconnexion fonctionnelle entre les éléments éthiques, économiques et institutionnels. Une estimation du dynamisme du revenu national qui négligerait l'un de ces éléments serait inadéquate, déficiente. Une estimation éthique ne tenant pas compte des données économiques se réduirait à une affirmation sans contenu; et si l'on négligeait les données se rapportant aux institutions, non seulement on tomberait dans l'abstraction, mais on perdrait de vue le cadre juridique et social dans lequel se présentent les processus d'application et d'emploi du revenu national. Ceci admis, il convient d'analyser ces trois éléments.

Le premier est celui qui a le plus de valeur; il se situe à un plan supérieur à celui qui correspond aux données économiques et institutionnelles...

Le dynamisme du revenu national doit viser à développer l'individu dans sa famille, son travail et sa communauté nationale, afin de garantir ses dimensions spirituelles et d'assurer ses conditions économiques et sociales. Une intervention appropriée de l'Etat s'avère ici nécessaire pour rendre possible ce perfectionnement. Au sujet de la famille, plusieurs questions se posent. On peut se demander dans quelle mesure la politique sociale de l'Etat favorise sa stabilité et son unité, ou encore

si la redistribution du produit social est juste et accorde à la famille un niveau économique suffisant, si la politique du travail, celle des salaires et des assurances sociales favorisent une vraie vie de famille. La famille n'est-elle pas trop souvent devenue, par suite des transformations économiques, un lieu où l'on ne vient que pour manger et dormir, le reste du jour étant rempli par le travail et les loisirs ? La question se pose également de savoir si les groupes suscités par l'interventionisme de l'Etat sont un bénéfice ou un dommage pour la vie familiale, c'est-à-dire si l'activité des syndicats, des associations industrielles, commerciales ou professionnelles ne se déploie pas au détriment de cette vie de famille, lorsque aucune institution n'a été créée pour compenser ce risque.

Quant au facteur économique, nous ne nous y étendrons pas. Son analyse exigerait une étude spécialisée qui nous détournerait des perspectives éthiques qui sont les nôtres ici. Signalons seulement que, si le revenu national détermine des effets bienfaisants, il est loin de résoudre par lui-même tous les problèmes sociaux qui se posent. Il est des pays au revenu national élevé qui ne fournissent pas à la personne humaine le climat nécessaire à son épanouissement, comme il en est dont le revenu national est trop bas pour permettre cet épanouissement. Une étroite collaboration entre économistes, sociologues et moralistes est nécessaire pour éliminer les causes de trouble et choisir les variables favorables. Pareille collaboration aidera à découvrir, là où par exemple le revenu national est élevé, quels groupes sociaux empêchent son dynamisme de fonctionner, pour quelle raison le produit social privilégie telle catégorie aux dépens d'autres. Un jugement moral pourra être ainsi porté sur le degré de responsabilité des profiteurs et l'on sera à même d'alerter l'opinion publique comme de former les consciences individuelles. Lorsque le revenu national est faible, il s'agira d'examiner avec d'autant plus de soin si la répartition en est juste; on se demandera aussi quelles sont les causes et les responsables de ses insuffisances et de sa stagnation.

Enfin, le troisième facteur, qui consiste dans les institutions, intervient également dans le dynamisme du revenu national; il influe sur son application et son emploi. Il est clair que les institutions, tant publiques, comme l'Etat, la commune, etc., que privées, comme les groupes d'intérêts ou les groupes professionnels, peuvent, par leur activité, favoriser ou gêner celle des classes moyennes. Ces institutions auront d'ailleurs un champ d'action différent selon qu'elles se trouveront en régime totalitaire communiste, en régime individualiste libéral ou dans un régime qui s'efforce d'harmoniser les exigences de la personne avec ceux de la collectivité. Le dynamisme du revenu national variera en fonction des idéologies politiques en vigueur, puisque ce sont elles qui commandent les divers systèmes institutionnels, les diverses structures sociales et les diverses politiques économiques qui caractériseront la composition et la répartition de ce revenu. Il va sans dire que les régimes politiques auront tendance à privilégier les groupes sociaux qui soutiennent son idéologie. Il pourra même arriver, et ce n'est pas rare, que par dogmatisme politique on refuse de se conformer au dynamisme propre de l'économie et que l'on adopte des mesures qui entravent le progrès de l'économie nationale. Là encore un jugement éthique pourra être porté, qui devra se fonder sur les possibilités économiques et les contingences politiques. On sera en mesure, par suite, de modifier certaines structures, en vue d'assurer une meilleure répartition du revenu national, de réintégrer tel groupe défavorisé comme, par exemple, les classes moyennes, etc.

En un mot, c'est à la justice sociale qu'il faut faire appel, pour atteindre à une équitable distribution et à un juste emploi du revenu national, tel qu'on est en droit de l'attendre d'un Etat qui se veut social.

LES ENTREPRISES MOYENNES EN AUTRICHE

(Extrait)

I. Généralités

1. La notion

En Autriche, on a jusqu'ici identifié la classe moyenne avec la classe moyenne orientée vers la consommation. Ce qu'on entendait par classe moyenne n'était pas un large groupement socio-économique, mais essentiellement un phénomène social; elle comprenait le groupe qui restait, lorsqu'on retranchait des populations non agricoles le groupe des travailleurs manuels et des gros propriétaires. Aussi, à la suite de la diminution des biens consécutive à la première guerre mondiale, on pensait avant tout à une classe moyenne appauvrie, à un groupe prolétarisé qui cherchait pourtant à s'assurer une position sociale et culturelle, laquelle ne correspondait pas à sa situation économique.

Il en va différemment aux U.S.A. où 74,7 % des citoyens se qualifient eux-mêmes de membres des classes moyennes¹, bien qu'on prévoie qu'à l'avenir la classe moyenne ne comprendra essentiellement que des travailleurs qualifiés². Pour une grande partie des Autrichiens, la classe moyenne est une classe intermédiaire, une classe-tampon, placée entre la classe des travailleurs et celle des bourgeois, qui s'opposent dans une relation d'amis à ennemis.

En général, d'après la terminologie scientifique et celle qui est en usage sur le continent, la notion de classe moyenne comprend deux groupes relatifs :

a) Une classe moyenne orientée vers la consommation et le salaire : celle des fonctionnaires, celle des employés et celle des ouvriers spécialisés; ces derniers constituent une nouvelle classe moyenne déterminée par la stabilisation du mode industriel de production.

b) Une classe moyenne orientée vers le revenu : celle des entrepreneurs aux niveaux inférieurs par le gain et le degré de capacité; c'est l'ancienne classe moyenne au sens de *Pesch*.

Si maintenant on s'en tient à la classe moyenne des chefs d'entreprise, il faut souligner quels sont les chefs d'entreprise qui ne font pas partie de la classe moyenne :

a) Les fabricants : il faut placer dans ce secteur tous ceux qui ne sont actifs que dispositivement, sinon comme financiers. Evidemment, on n'a pas en Autriche une définition précise du fabricant, de l'industriel, puisque tout un complexe de critères devraient être donnés pour classer « de jure » une activité de chef d'entreprise comme appartenant à l'industrie.

¹ G. Gorer, *Die Amerikaner*, Hambourg 1956, 154.

² H. Weinstock, *Arbeit und Bildung*, Heidelberg 1954, 135.

Ce qu'on appelle aux U.S.A. les « small business »¹ pour lesquels la limite supérieure se situe à un million de dollars et 500 employés, n'a de toute façon rien à voir avec la notion qu'on se fait en Autriche de la classe moyenne.

b) Les entreprises minuscules : 1. Les demi-entrepreneurs, qui, ambivalents socialement et économiquement, sont à la fois entrepreneurs et travailleurs, poursuivant un gain et recevant un salaire. A ce groupe de demi-entrepreneurs appartiennent avant tout les demi-agriculteurs. 2. Les entreprises mineures; celles dont les propriétaires sont en train de devenir économiquement prolétaires², et dont le revenu est si bas que, selon l'avis des propriétaires aussi bien que selon une analyse objective, elles réussissent à peine à couvrir les frais minima de l'existence physique. Les coûts à la pièce de ces entreprises sont relativement élevés. De la sorte les entreprises qui produisent à un prix plus avantageux reçoivent une espèce de rente différentielle dans le cas où les prix tendent à une unité de base.

Les exploitations non rentables sont comptées par les statistiques dans la catégorie des entreprises, ce qui fausse l'image qu'on s'en fait, surtout qu'elles contribuent ainsi à constituer le revenu moyen des entrepreneurs; dès lors, ce revenu ne peut nullement être considéré comme un revenu « typique » d'entrepreneur.

On peut, en Autriche, désigner comme appartenant typiquement à la classe moyenne des entrepreneurs : tous ceux qui dans leur entreprise sont actifs dispositionnellement et exécutivement. En outre, l'entreprise est dans la plupart des cas impliquée dans un cadre familial. Le niveau des revenus n'est, par contre, pas une caractéristique décisive, puisque certaines entreprises ne sont pas obligées à tenir une comptabilité régulière, mais seulement quelques notes incomplètes ne permettant pas d'obtenir les chiffres exacts des revenus. Ajoutons qu'il faudrait compter en outre les dépenses personnelles qui, chez les agriculteurs, par exemple, sont difficilement mesurables.

D'après la composition de la fortune et le genre des dépenses, on peut dire que les entreprises moyennes sont la plupart du temps intensivement travailleuses.

IV. Conclusion

La sécurité et l'amélioration de la situation des entreprises moyennes reposent sur une somme d'efforts consentis en vue de réorganiser une société de masse amorphe en une société de propriétaires, en une société dans laquelle une part notable soit propriétaire des moyens de production eux-mêmes.

Par ailleurs, les exploitations des classes moyennes ne sont à conserver que dans un certain ordre de grandeur; la dominante devrait correspondre à une entreprise familiale qui n'aurait pas un besoin essentiel de main-d'œuvre étrangère. Ceci vaut pour autant que l'entreprise moyenne n'est pas capable d'offrir aux travailleurs des chances économiques et sociales, qui rendent inefficace un embauchage massif par la grande entreprise.

Aujourd'hui où l'on parle de la crainte de la masse devant la masse, autant que du collectivisme même, dans le domaine de l'économie, on ne devrait pas oublier que les entreprises moyennes paraissent précisément aptes à compenser les tendances à la massification et l'accumulation à l'intérieur d'un ordre qu'on a coutume d'appeler bourgeois.

¹ Cf. Mitteilungen der Länderbank, Vienne 1957, 327.

² R. König, Soziologie heute, Zürich 1949, 67.

GIUSEPPE MIRA

LA SITUATION ACTUELLE DES CLASSES MOYENNES EN ITALIE

(Extrait)

Or, si l'on considère en particulier le secteur de la classe moyenne des producteurs, nous pouvons affirmer qu'en Italie nous sommes à la fin d'une période dans la situation des classes moyennes : cette période qui avait commencé à l'issue de la deuxième guerre mondiale est désormais révolue. Nous ne pouvons en effet nier que, sur un plan très général, la condition des classes moyennes — je pense surtout au secteur agricole et au secteur artisanal — était défavorisée jusqu'à maintenant.

Pour les cultivateurs directs et les métayers, les difficultés résultaient de ce que la vente des produits ne recevait pas toujours une juste rémunération du travail, et d'autre part, dans tout le secteur des assurances sociales, l'assistance était nettement insuffisante.

Quant aux catégories artisanales, elles étaient défavorisées avant tout par le manque d'une définition juridique, ce qui les mettait en infériorité dans plusieurs secteurs; d'autres obstacles à leur épanouissement prenaient origine dans les difficultés de crédit, la préparation inadéquate des futures forces de travail, et finalement dans la structure irrationnelle et encore inadéquate du système distributif.

Il est certain que ces dernières années ont résolu plusieurs des problèmes qui avaient préoccupé les catégories des classes moyennes ci-dessus indiquées.

Dans le domaine agricole, notons la réalisation remarquable constituée par l'extension à ce secteur de la pension pour l'invalidité et la vieillesse aux cultivateurs directs, aux fermiers et aux métayers; le mérite de cette conquête revient totalement à l'organisation des cultivateurs directs (dont l'orientation est nettement chrétienne, il faut le remarquer) ainsi qu'au Gouvernement. Cette base suffisante de sécurité étant offerte à cette vaste catégorie de travailleurs agricoles, il leur est maintenant possible de passer — dans le cadre de l'économie agricole — de la position de spectateurs, qu'ils ont gardée jusqu'à il y a peu de temps, à une position d'acteurs. Cette dernière position leur revient, tant de leur puissance numérique et économique que de la puissance de leur organisation. Les agriculteurs vont donc devenir des acteurs, et non seulement pour faire aboutir en faveur de leur catégorie certaines revendications, mais aussi pour assurer des réalisations concrètes notamment dans leur secteur productif. En vue surtout de résoudre les problèmes qui vont naître de la mise en marche du Marché Commun, les cultivateurs vont agir de façon telle que l'économie agricole italienne puisse fournir tout ce qui est nécessaire, et de la façon la plus rationnelle possible, non seulement à ceux qui y sont directement intéressés, mais aussi à la population entière.

LA PHARMACIE SUISSE MENACÉE DANS SON INDÉPENDANCE

Introduction

La pharmacie nous paraît revêtir un intérêt tout particulier dans une étude traitant des entreprises moyennes indépendantes. Elle est la seule, parmi ces dernières, qui soit exercée par une profession libérale et pour laquelle l'Etat exige un diplôme universitaire. En outre, le pharmacien a, de par sa formation, plus que tout autre membre des classes moyennes, le sentiment de son autonomie professionnelle.

Les manuels de déontologie pharmaceutique vantent les caractères de science et d'art qui honorent la pharmacie. Celle-ci comporte, comme science, la connaissance de substances médicamenteuses, de leur origine, de leur composition, de leurs propriétés physiques et chimiques et de leur action pharmacodynamique. Comme art, elle comprend les diverses opérations exigées pour la transformation des médicaments bruts en la forme sous laquelle ils doivent être dispensés au malade.

Or, la pharmacie a subi depuis 1920 environ une évolution considérable. Si les programmes d'examen exigent du pharmacien des connaissances toujours plus poussées, le travail d'officine, en revanche, a perdu une bonne part de son intérêt. Naguère, le pharmacien était un maître d'œuvre exécutant les prescriptions magistrales avant de livrer les médicaments au client. Il jouissait d'une réelle autonomie dans le domaine de la production. Aujourd'hui, dépouillé pour une grande part de cette activité d'officine, il n'est souvent plus qu'un distributeur de médicaments dépendant des grands établissements de fabrication. L'analyse des raisons qui ont déterminé l'évolution de la pharmacie permettra de mieux mesurer les entraves qui, de fait, ont été mises à son activité traditionnelle, et qui menacent l'indépendance de la pharmacie comme entité économique.

Obstacles à l'indépendance

La raison de cette évolution tient d'abord aux progrès de la chimie organique, de la pharmacodynamie et de la psychopharmacologie, ainsi qu'à l'essor gigantesque du machinisme industriel. Ces divers éléments conjugués aboutirent à la réalisation d'une immense variété de nouvelles combinaisons chimiques, de produits de synthèse et de synthèse dirigée qui donnèrent naissance à une infinité de médicaments industriels. Or ces derniers ont, sur les médicaments naturels, l'avantage d'être plus précis dans leur posologie, et d'une efficacité thérapeutique plus directe et plus sûre. Il est impossible au pharmacien d'officine de fabriquer lui-même ces spécialités originales. Elles exigent des installations extrêmement perfectionnées et très coûteuses; les grandes fabriques seules, grâce à leurs possibilités de recherches systématiques, de production en gros et d'écoulement rapide, parviennent à les utiliser d'une manière rentable.

De plus, la production industrielle a conduit à la multiplication des spécialités pharmaceutiques. En Suisse, notamment, la concurrence n'étant pas limitée, il suffit d'ajouter n'importe quel élément à un remède donné, ou simplement d'en modifier les proportions, pour que celui-ci soit considéré par l'O.I.C.M. (Office intercantonal de contrôle des médicaments) comme nouveau. D'où une pléthore

de médicaments plus semblables que divers où le profane, voire le médecin et le pharmacien, ont grand peine à se retrouver. Cette facilité de lancer un nouveau remède offre sans doute au pharmacien la possibilité de développer ses propres spécialités, d'autant plus que des institutions s'offrent à lui pour le conseiller dans la confection des médicaments. Il s'est d'ailleurs créé des maisons qui confectionnent elles-mêmes, soit en partie soit même totalement, certains médicaments d'après les indications du pharmacien; celui-ci n'a qu'à leur envoyer sa formule et il ne lui restera plus dès lors qu'à coller sur le flacon une étiquette portant le nom de sa pharmacie, quand encore la maison en question ne le fait pas elle-même. L'avantage qu'il aurait pu retirer en vue d'une autonomie dans la fabrication se réduit finalement à un profit économique, la spécialité-maison rapportant souvent un bénéfice notablement plus élevé. Au reste, les fabriques n'ont pas manqué de tirer parti de la situation pour multiplier leurs spécialités et submerger les officines. Ce véritable déluge de nouveaux produits — près de 800 ont été introduits officiellement en Suisse au cours de 1957 — ne vient pas faciliter la tâche du pharmacien, qui est contraint d'augmenter continuellement ses stocks et d'investir de nouvelles sommes.

Ce gonflement de la production, et les fonds exigés, constituent une grave menace pour la liberté de la pharmacie. Les jeunes pharmaciens qui ne possèdent pas de capitaux suffisants se voient sollicités, du moins dans les cantons où la chose est légalement possible, par des non-pharmaciens qui, soit individuellement, soit groupés en sociétés à nom collectif ou en sociétés anonymes, fondent, par pur intérêt commercial, une ou plusieurs pharmacies. Des caisses d'assurance-maladie et des fédérations de sociétés de secours ont même parfois installé des pharmacies sous gérance, dont elles retirent un bénéfice qui va du 5 au 15 % des revenus. Certaines coopératives ont sollicité des caisses-maladie, leur offrant les capitaux nécessaires pour leur permettre de fonder des pharmacies. Dans certains cantons des pharmacies coopératives se sont installées sous la protection d'un parti politique. Dans l'un ou l'autre cas, l'Etat lui-même s'est fait concurrent direct du pharmacien en faisant distribuer par ses propres services administratifs le vaccin antipoliomyélitique. Pour comble, une proposition a été faite par des fabricants d'automates de créer des distributeurs de médicaments. En outre, contrairement à ce qui se fait dans beaucoup de pays, la plupart des cantons suisses ont accepté une liste «D», comprenant près de 2000 médicaments dont, il faut le dire, 300 seulement de consommation courante, les seuls au reste qui intéressent les droguistes, peuvent être vendus dans toutes les drogueries. Les droguistes, qui n'ont pas un secteur de vente bien déterminé, cherchent naturellement à se ménager, aux dépens de la pharmacie, une nouvelle source de revenus; disons à leur décharge que la plupart des pharmacies leur font concurrence en vendant toutes sortes de produits non-pharmaceutiques. Plus alarmant encore, tout récemment, une liste «E» comprenant des médicaments que, non seulement les droguistes mais tous commerçants peuvent détenir, a été agréée par quelques cantons, et certaine organisation commerciale pousse à l'établir ailleurs.

Il va sans dire que la Société suisse de pharmacie essaie de lutter contre ces diverses ingérences dommageables pour l'indépendance de la pharmacie et par suite pour la santé; mais elle se heurte à de puissants intérêts financiers et même politiques, et, il faut l'avouer aussi, à l'inconscience et à l'inertie de nombreux pharmaciens qui, gagnant assez bien leur vie — ils la gagnent mieux que naguère —, ne se rendent pas compte du danger qui menace la profession pharmaceutique elle-même et ses finalités.

Un autre ennemi de la pharmacie d'officine est sans doute la publicité tant publique que médicale des grandes firmes pharmaceutiques. Une certaine publicité est admis-

sible, bien qu'elle doive se maintenir dans des limites que nous aurons à préciser. Mais il est clair que la petite officine ne peut, sur ce point non plus, concurrencer les grandes maisons qui s'immiscent partout, à commencer par les hôpitaux, les meilleurs centres de propagande. Et comme les hôpitaux sont toujours en déficit, on comprend qu'ils se soient laissés circonvenir et aient conclu certains arrangements avec les grosses maisons de l'Interpharma elle-même. Les hôpitaux qui ont un pharmacien propre achètent des substances médicamenteuses que celui-ci transforme; ceux qui n'ont pas leur pharmacien se fournissent de spécialisés toutes préparées, faisant ainsi concurrence au pharmacien d'officine. On a imaginé en Suisse un moyen de donner une compensation au pharmacien. Aux termes d'un accord, les hôpitaux n'ayant pas de pharmacien propre passent leurs commandes à la fabrique qui leur livre directement la marchandise. Quant à la facture, elle est envoyée tour à tour à l'un des pharmaciens de la place dont le seul travail est de se faire rembourser par l'hôpital, et de payer ensuite la fabrique en retenant pour lui le 8 % de la somme. S'il y a là un avantage financier pour le pharmacien, qui non seulement gagne de l'argent, mais est dispensé de tenir toujours en réserve certains médicaments, cette façon de faire est cependant vivement critiquée par des pharmaciens eux-mêmes: ils se plaignent qu'à la faveur d'une sorte d'aumône, on fasse une entorse au principe déontologique d'après lequel le remède ne devrait être délivré que par le spécialiste attitré, le pharmacien. On s'attaque ainsi à sa raison d'être, ainsi d'ailleurs qu'aux dispositions légales qui réservent au pharmacien la livraison du médicament. Le rôle de facturiste est indigne de sa profession universitaire, et il a raison de protester contre pareille manière de faire.

Les caisses d'assurances passent également pour être une entrave à la profession pharmaceutique. On a déjà vu que certaines d'entre elles ont fondé des pharmacies coopératives. Le problème des caisses mutuelles qui, bien que l'esprit de mutualité se soit passablement perdu de nos jours, reposent objectivement sur le principe de la compensation, est à vrai dire très complexe. En Suisse le 80 % de la population fait partie d'une caisse de maladie, et on pousse à en augmenter la proportion. Les caisses payent au minimum le 75 % et au maximum le 90 % des frais de pharmacie. Or ceci constitue une lourde charge; toutes sont déficitaires et la Confédération est obligée de leur venir en aide au moyen de subventions régulières.

Sans doute, leur budget n'est pas seulement grevé par les frais de pharmacie, mais aussi par ceux du médecin et de l'hôpital, et, il faut l'ajouter, par les frais d'administration des assurances elles-mêmes: si les caisses locales peuvent réduire ces frais jusqu'au 12 %, les caisses ouvertes publiques au 15 %, dans les grandes compagnies ces frais s'élèvent jusqu'à 30 %, ce qui correspond, en gros, au bénéfice ordinaire du pharmacien. Si les grandes compagnies d'assurances n'évitent pas une certaine bureaucratie qu'on leur reproche parfois, les petites ne méritent pas ce blâme.

Mais, la difficulté qui les oppose aux pharmaciens vient de ce que les caisses ne payent en principe que les médicaments figurant sur une liste officielle. Cette liste est actuellement établie par une commission d'experts nommée par le Département d'hygiène du Conseil fédéral. Elle comprend des professeurs, des médecins, des pharmaciens, des représentants des fabriques de médicaments et des caisses d'assurances. Son but est de choisir parmi les médicaments enregistrés par l'O.I.C.M. un certain nombre d'entre eux, compte tenu de leur qualité et de leurs prix, qui devront être rétribués par les caisses. Cet organisme, où les fabricants cherchent à faire admettre leurs produits, les caisses à abaisser les prix, les médecins et les pharmaciens à sauvegarder le bien du malade, joue un rôle favorable, et il s'efforce d'être objectif bien que certains le jugent insuffisant, n'étant qu'un organe de contrôle et de

conseil, mais dépourvu d'autorité pour imposer ou interdire les médicaments. De plus tel médicament nouveau et de qualité authentique pourra n'être admis que plusieurs mois après son lancement sur le marché, et alors que la réclame en a déjà été faite chez les médecins; tel autre, pourtant éprouvé, n'est pas inscrit sur la liste officielle. Ce fait a suscité quelques difficultés. Les pharmaciens, qui, pas plus d'ailleurs que les médecins ne prennent ces restrictions en sont venus à une pratique qui est loin d'être indemne de toute critique, et ne contribue pas en tout cas à relever le prestige du pharmacien et du médecin: lorsqu'un médecin désire prescrire un remède non admis par la caisse du malade, il établit une double ordonnance, l'une de pure forme destinée à l'assurance où est inscrit le médicament reconnu par elle, et l'autre à l'intention du pharmacien qui notifie à celui-ci le médicament à livrer effectivement. Récemment une plainte judiciaire a été déposée par une assurance contre cette manière de faire. Mais comme le médicament prescrit n'était pas d'un prix supérieur à celui de la liste de la caisse, le juge décida finalement que la caisse en question n'avait pas été lésée, et elle fut déboutée¹.

Actuellement, les caisses-maladie tendent à aplanir les difficultés; certaines d'entre elles paient déjà, outre le 75 % des remèdes reconnus, le 50 % des autres lorsqu'ils ont été prescrits par le médecin. Il est même des caisses qui, dans certains cantons, viennent en aide au pharmacien en lui payant d'avance et intégralement la facture du malade; puis elle se fait rembourser par l'assuré le 20 % des médicaments reconnus par la liste officielle, et le 50 % des autres spécialités.

Un handicap plus sérieux à l'indépendance de la pharmacie vient de ce que les médecins recourent de moins en moins à la prescription magistrale, d'où dépend principalement le travail d'officine. De nos jours, le médecin est assailli, dès ses stages à l'hôpital, par la publicité des fabriques de médicaments qui le submergent d'échantillons gratuits. Il apprend à connaître les spécialités et à s'en servir; il tend à délaisser l'étude de la composition des ordonnances et à perdre l'habitude de prescrire. Si de jeunes médecins se font encore un point d'honneur de prescrire, ils sont bientôt pris dans l'engrenage de leur travail professionnel et surchargés de tâches administratives: ils finissent le plus souvent par se contenter des remèdes tout préparés. Leur travail en devient à la vérité plus rapide, allégé qu'il est de toutes les déterminations de posologie, de durée du traitement, d'avertissements à fournir sur les accidents possibles, etc.

En Suisse, une autre difficulté s'ajoute à celle-ci de la part du médecin: la dispense du médicament. Bien qu'interdite en principe par la loi, elle se pratique, dans les cantons de Suisse romande, à la campagne, dès que la pharmacie la plus proche est située à une certaine distance; en Suisse allemande, elle se fait même souvent en ville. Cette manière de faire n'est pas indemne de reproches; elle favorise les ententes secrètes entre pharmaciens et médecins, voire entre fabriques et médecins.

Mais il est une raison plus objective à la diminution des prescriptions médicales: c'est l'immense progrès de la médecine elle-même. Jadis, le médecin prescrivait à partir de ses découvertes cliniques, et la thérapeutique était peu développée. Aujourd'hui, de clinique qu'elle était, la thérapeutique est devenue avant tout causale, basée sur les sciences exactes, telles que la biologie, la chimie organique, la physique, la mathématique, etc. Celles-ci ont conduit à des investigations beaucoup plus poussées sur l'organisme. Or les médicaments industriels sont souvent seuls à pouvoir faire face à maintes exigences nouvelles de la médecine.

¹ Journal suisse de pharmacie, 9 février 1957, 17.

Il résulte de toutes ces remarques que le travail d'officine, qui assurait en grande partie à la pharmacie son caractère d'entreprise indépendante, en vient fatalement à être réduit au minimum; il est supplanté par la vente de spécialités aux principes actifs mieux définis chimiquement, plus stables, et présentées au client dans un emballage publicitairement sans défaut. De préparateur indépendant de remèdes composés sur prescription magistrale, le pharmacien est relégué peu à peu au rôle subalterne de distributeur et de vendeur de produits standardisés, émanés directement des grandes fabriques. En Suisse, moins du 20 % de la vente est constitué par des produits d'officine. En d'autres pays, aux U.S.A. par exemple, la proportion est plus faible encore; en France, une récente étude montrait qu'elle se réduit au 7 %, alors que les spécialités atteignent le 77 % de la vente.

L'une des conséquences défavorables de cette situation pour l'indépendance de la profession pharmaceutique est qu'elle s'est elle-même dévalorisée. Pour des motifs où le profit économique n'a certes pas eu la dernière place, la pharmacie s'est adjointe un commerce de produits para-pharmaceutiques, qui, en Suisse, couvre environ le 50 % du chiffre d'affaires. La plupart des pharmaciens ont fait place dans leurs locaux à une parfumerie, et pis encore à une droguerie où l'on vend de tout. La loi qui demande que la droguerie, dans certains cantons, soit manifestement séparée de la pharmacie est même loin d'être toujours observée; il faut reconnaître ici que cette adjonction est parfois commandée par des raisons économiques. Mais cette situation ne contribue pas à relever la profession aux yeux du client lui-même, qui se trouve sollicité par l'offre d'articles pour le moins inattendus chez un pharmacien.

Les adaptations nécessaires

Le pharmacien, en raison même de sa formation universitaire et de la considération dont il jouissait naguère, risque fort, s'il ne réagit virilement devant les circonstances nouvelles où s'engage la pharmacie, de se renfermer dans une conception individualiste et dépassée de sa profession libérale, se contentant de récriminations stériles à l'égard de l'évolution en cours. La seule voie promise à la revalorisation de la pharmacie comme profession indépendante consiste dans une courageuse reprise de conscience de ce qu'est la pharmacie en elle-même, des conditions qui lui sont imposées actuellement, et dans un vigoureux effort pour endiguer le courant en vue de l'humaniser et de le christianiser.

Il faut d'abord se persuader de la permanence de la profession pharmaceutique. La société ne peut pas tolérer à la longue de se voir abandonnée à des organismes incompetents quand il s'agit d'un bien aussi capital que la santé. Elle ne pourra consentir, par exemple, à ce que soient délivrés, par le premier venu et à n'importe quel client, les stupéfiants, les toxiques, les excitants, les tranquillisants, les hallucinants, etc., qui, pris à certaine dose ou en certaines circonstances, se révèlent nocifs pour le malade. Au reste, en dépit de la crise actuelle, toutes les sociétés conservent leurs pharmaciens, et continuent de le rendre responsable de la santé : il doit savoir, au besoin, corriger l'ordonnance du médecin, et juger de la valeur des produits de son officine et des spécialités.

Dès lors, la question revient à trouver les modalités de l'adaptation à réaliser, tout en sauvegardant la nature et les buts de la profession. Ne pas se préoccuper de l'évolution de l'heure, en restant rivé au passé, serait se condamner à être éliminé. Renoncer à l'idéal propre à la profession libérale qu'est la pharmacie, ne pas se maintenir avec énergie, au prix même de sacrifices, dans la perspective de la santé, la laisser se galvauder par la contamination d'influences étrangères, économiques ou autres, émanant de personnes privées ou de collectivités, serait indigne du pharmacien.

En appeler à l'Etat, comme le voudraient quelques pharmaciens, pour qu'il crée de toutes pièces les conditions de l'indépendance de leur profession, ne fournirait qu'une solution de facilité et d'ailleurs illusoire. On ne demande pas à une institution anonyme d'intervenir dans un domaine où il ne peut pas être compétent. Tout ce que l'Etat pourrait faire devant une pharmacie démissionnaire, consisterait inévitablement à la fonctionnariser et même à l'étatiser, comme dans les démocraties dites populaires. Là le pharmacien n'est plus le propriétaire de son officine, mais un simple gérant à la solde de l'Etat, distributeur d'un nombre très restreint de médicaments qui appartiennent à l'Etat et qu'il faut vendre à un prix rigoureusement fixés par lui. Un distributeur automatique remplirait à peu près le même office. Supprimer la pharmacie comme entreprise indépendante ne constituerait un avantage ni pour la pharmacie ni pour la santé publique. Livrée à la démagogie des partis politiques, exposée à la divulgation du secret médical, la pharmacie deviendrait un moyen de pression esclavagiste sur la personne.

La pharmacie doit se sauver elle-même. Il est des aménagements dont elle est capable et que seule elle peut réaliser. Ce n'est pas à dire qu'elle ait à rejeter toute intervention de l'Etat. Celui-ci a le droit d'exiger de la part du pharmacien de longues études et de lui imposer des devoirs graves; mais il se doit de lui assurer en retour des droits correspondants. Tout comme il réserve au seul notaire la faculté de poser tels actes officiels, il devrait réserver au seul pharmacien la faculté de distribuer les médicaments. Certains proposent que l'Etat fixe un « numerus clausus » de pharmaciens afin de fournir aux élus des facilités plus grandes. Cette solution mérite d'être étudiée. Il est vrai qu'elle a donné de mauvais résultats en Italie, où quelques vieux pharmaciens ou professeurs gagnent les concours et remettent ensuite leur pharmacie à un jeune qui en est réduit au rôle de gérant pour de longues années. En Allemagne, l'expérience n'a pas été plus heureuse et l'on cherche les moyens de revenir à une réglementation plus libérale. Quoi qu'il en soit, la pharmacie peut requérir une aide de l'Etat, mais avant tout pour la mettre en mesure de résoudre elle-même les problèmes posés par l'évolution actuelle.

Une expérience intéressante est tentée à Genève en vue de régulariser les rapports de la pharmacie avec l'Etat. Un pharmacien est nommé et rétribué par l'Etat avec la mission de veiller à l'exécution des lois concernant la santé publique. Par ailleurs, les pharmaciens ont nommé l'un de leurs collègues qu'ils rétribuent au moyen de cotisations assez élevées (bien qu'inférieures à celles que paient les simples ouvriers à leurs syndicats) comme secrétaire patronal. Il a pour tâche, et il y consacre tout son temps, de s'occuper des multiples questions qui touchent à la profession comme celles d'entretenir des relations suivies avec les services de l'Etat et les professions voisines, médecins, assurances, droguistes, commerçants, régisseurs, de résoudre dans un esprit objectif les difficultés qui peuvent surgir; il tend à établir et à entretenir à l'intérieur même de la profession pharmaceutique un véritable esprit fraternel, à dirimer des problèmes pratiques tels que les lois sanitaires, les études universitaires, la formation des stagiaires et des employés, de l'ouverture de nouvelles officines, etc.¹ Le succès de cette tentative semble appeler des essais dans d'autres cantons.

C'est ainsi, moins par une intrusion directe de l'Etat que par l'entremise des associations professionnelles, que la pharmacie est à même de sauvegarder son indépendance. Mais il faut ici que le pharmacien sorte de son individualisme et utilise mieux les associations existantes, que ce soit la « Société suisse de pharmacie » — il n'y a pas en Suisse un Ordre des pharmaciens —, que ce soient les associations canto-

¹ Journal suisse de pharmacie, 6 juillet 1957, 529.

nales et locales. Presque toutes se plaignent de l'indifférence de leurs membres. Or, ce n'est que du dévouement de chacun que dépend la vitalité de ces associations qui offrent, si tous se conforment aux statuts et aux décisions prises en commun, des possibilités réelles d'améliorations techniques et économiques, juridiques et déontologiques.

Sur un plan plus spécialement économique, il existe en Suisse plusieurs associations qui viennent en aide au pharmacien. Ainsi, la « Société coopérative de cautionnement auxiliaire des pharmaciens suisses », fondée le 1er août 1957, seconde les pharmaciens se proposant d'ouvrir, de reprendre et même exceptionnellement de transformer ou d'agrandir une pharmacie. Il existe également plusieurs coopératives d'achats dont la plus importante est Galenica S.A.; ses actionnaires qui sont recrutés uniquement parmi les pharmaciens ont chacun au maximum 5 % des actions, ce qui empêche la concentration. Se ravitaillant auprès des grandes fabriques surtout, notamment Ciba, Geigy, Hoffmann-La-Roche et Sandoz, etc., elle ne joue qu'un rôle de distributeur. A côté de Galenica dont les stocks, les capitaux et le chiffre d'affaires sont très importants, plusieurs centres distributeurs acheminent les médicaments vers les lieux de vente; de même, à côté des grandes industries, plusieurs petites entreprises fabriquent des médicaments et les distribuent. Un cas intéressant de moyenne industrie de médicaments est constitué par la Cooper de Fribourg qui livre ses produits aux pharmacies privées avec un rabais de 50 %.

On rencontre également des entraides sur le plan local; ainsi les pharmaciens du canton de Glaris se sont entendus pour faire leur réclame en commun. Dans certaines villes, on se prête des médicaments tels que les antibiotiques que tout pharmacien doit tenir en stock, mais qui coûtent très cher, et que les grossistes et les fabricants ne reprennent pas lorsqu'ils sont périmés.

En dépit de l'existence de ces associations susceptibles de favoriser l'indépendance économique du pharmacien dans l'évolution moderne, il resterait beaucoup à faire pour vaincre la routine et souvent une sotte vanité, qui s'allient pour empêcher les progrès.

Une bonne part des difficultés qui assiegent la pharmacie se situent, ainsi qu'on a pu s'en rendre compte, sur le terrain économique. Me Jean Hourtig, Conseiller d'Etat, attaché au Conseil de l'Ordre des pharmaciens français, a même pu dire que « toutes les difficultés (de la pharmacie d'officine) tiennent à la commercialisation de la profession »¹. C'est à résoudre ces difficultés que le pharmacien, secondé par l'Etat et plus encore par ses associations professionnelles, a d'abord à s'attacher, s'il veut que la pharmacie conserve son autonomie de moyenne entreprise. La pharmacie étant un commerce, elle doit bien se soumettre, jusqu'à un certain point, aux lois qui la régissent. Force lui est donc de s'accommoder d'une publicité, d'une concurrence et d'envisager des questions de prix. Mais il nous semble qu'un principe majeur domine le débat. Si l'on tient à sauvegarder le caractère propre de la pharmacie, et qui lui confère sa noblesse, on devrait inscrire au fronton de toute officine et surtout dans l'esprit de chaque pharmacien la devise qui doit l'animer: le service du malade. C'est dire que la pharmacie n'est pas un commerce ordinaire, et que le médicament n'est pas un article commercial au même titre que les autres denrées: il est d'une nature particulière, et ceci tant dans l'ordre juridique, social, économique que moral. Et si, dans une perspective purement économique, on pouvait soutenir que les grands établissements pharmaceutiques peuvent obéir aux lois de la production intensive — les médicaments étant toujours insuffisants pour l'ensemble de l'humanité —,

¹ Cité dans : Journal suisse de pharmacie, 24 août 1957, 604.

il n'en va pas de même pour la distribution. Celle-ci doit être contrôlée et restreinte aux seules véritables nécessités des malades. Le simple fait de l'abus des médicaments, analgésiques, excitants, tranquillisants, produits anticonceptionnels, etc. nous avertit qu'on ne peut, dans ce secteur, s'abandonner allégrement aux soi-disant impératifs économiques du marché libre. Se contenter de considérations de rentabilité et d'efficacité économiques, quand il s'agit de médicaments, conduit à déconsidérer la pharmacie. « On doit impérieusement conclure, écrit encore Me Hourtig, que l'organisation d'une telle profession ne peut être abandonnée au libre jeu des lois économiques ».¹

En particulier, il nous semble qu'il serait temps de freiner la publicité inconsidérée. Le problème dépasse évidemment le pharmacien d'officine, bien qu'il ait le premier le devoir de réagir, en formant l'opinion non seulement des clients mais des fournisseurs, des fabricants. Tout en reconnaissant que la publicité a pu avoir une réelle utilité sociale, dans la mesure où elle a développé le goût de se soigner et de surveiller malaises et symptômes, il faut avouer que le marché pharmaceutique n'a guère cette considération en vue. Oubliant partiellement l'intérêt du malade, il s'inspire le plus souvent, sans plus, des méthodes publicitaires appliquées aux produits de consommation ordinaires. Une publicité excessive a provoqué toutes sortes d'abus: elle a créé des psychoses de faux malades; elle amène des gens simples, une réclame à la main, chez le pharmacien, voire chez le médecin, exigeant de celui-ci tel remède dont ils ont une connaissance purement empirique; elle a causé, et cause encore l'abus des médicaments, non seulement de la part des individus mais quelquefois aussi d'institutions, telle cette fabrique qui achetait en gros des produits qu'elle distribuait à ses ouvriers pour diminuer la fatigabilité et augmenter la productivité. Récemment, l'O.I.C.M. n'a pas craint d'intervenir à propos des analgésiques en proposant de ne plus livrer à la publicité publique les médicaments non contenus dans la liste « D ». Certains pharmaciens préconisent qu'on supprime même les prospectus accompagnant les médicaments pour éliminer le mauvais usage qui en est fait souvent.

Au reste, le coût de l'impression et de la diffusion des prospectus dont le 75 %, d'après une statistique, est jeté au panier sans avoir été lu, ajoute à la réclame, est très élevé. On a calculé en France qu'il atteint plusieurs milliards de francs par an. En 1950, le budget de la publicité pharmaceutique, en Angleterre, était trois fois celui des campagnes gouvernementales à fins économiques.

On avance quelquefois que la publicité est indispensable au point que, sans elle, un produit supérieur demeurerait longtemps inconnu et que les prix seraient maintenus à un niveau exagéré. Est-ce bien sûr ? Un bon médicament ne fait pas long à être repéré par le médecin, et à s'imposer. Si un médicament a besoin d'une publicité très intense, n'est-ce pas souvent le signe qu'il n'est pas d'une efficacité si assurée et que, loin d'être un produit vraiment original (ceux-ci ne constituent d'ailleurs que le 10 % des produits pharmaceutiques), il n'est qu'un de ces innombrables médicaments simplement modifiés ou étendus qui encombrant déjà le marché.

Quoi qu'il en soit, pour lutter contre les excès de la publicité pharmaceutique, l'« American Medical Association » vient de créer « un bureau central des médicaments » qui publie, à l'usage des médecins, des études précises sur les nouveaux remèdes et sur leur valeur: à l'aide d'un fichier tenu régulièrement à jour, il s'offre à fournir aux praticiens tous les renseignements désirés. Elle conseille même aux praticiens de ne pas utiliser les médicaments qui n'auraient pas fait l'objet d'une publication médicale suffisante. Il serait à souhaiter que les pharmaciens fassent de même; pour

¹ Ibid.

l'honneur de leur profession, qu'ils travaillent à ce que la publicité reste documentaire, qu'elle se borne à informer sur la nature des produits et sur leurs applications thérapeutiques, et enfin qu'elle garde en vue le mieux-être du malade.

Il faudrait en dire autant de la concurrence. Si elle est nécessaire dans une économie libre, quand il s'agit de pharmacie, elle doit se soumettre à certaines normes, qui sont d'apporter au malade un médicament incontestablement meilleur, mieux conditionné et servi avec plus de diligence et de soin. Là encore, le service du malade est le principe qui doit tout régir. Dans cette perspective, la concurrence peut être une occasion de saine émulation entre fabriques, grossistes et pharmaciens. Le règlement de la Société suisse de pharmacie est ici explicite et net, bien qu'il ne soit pas toujours scrupuleusement observé. Il interdit la concurrence déloyale et les pratiques charlatanesques. Il condamne la vente au rabais à moins d'une entente préalable entre les membres de l'association locale, ainsi que tout acte de rabattage ou de compérage (entente avec des médecins, dentistes et vétérinaires), la dichotomie, les commissions de toute nature à une personne susceptible d'influencer les clients, etc.

La publicité et la concurrence auront en outre à prendre en considération non seulement le bien physique du malade, mais aussi les difficultés financières où il peut se trouver. C'est toute la question du prix du médicament. SS. Pie XII a dénoncé l'attitude mercantile qui risque de se glisser chez les pharmaciens, lorsqu'il leur demandait de penser, en vendant leurs médicaments, que le client est obligé peut-être de gagner son pain dans un travail difficile et pénible, qu'il est un père ou une mère prêt à tout donner pour sauver la vie d'un être cher; et il recommandait de veiller à ce que le prix exigé ne dépasse pas ce qui est juste. Il concluait: « Sur les prix établis par les grandes sociétés pour la confection des remèdes, qu'il y ait aussi place pour la pitié; d'homme à homme, la pitié est un devoir sacré »¹.

C'est en effet le sentiment de tous que la maladie est d'un coût trop exorbitant. On s'en prend généralement au pharmacien qui ne jouit pas toujours d'une réputation de faveur auprès de la population, précisément parce que les remèdes sont chers. Mais il faudrait dire d'abord que le pharmacien n'est pas seul à alourdir le budget santé; il ne faut pas oublier le médecin et l'hôpital. Une statistique publiée en France montre que dans ce pays les frais de santé viennent pour le 37 % de l'hôpital, pour le 28 % du médecin, et le 27 % seulement du pharmacien².

Pour la Suisse, les rapports des caisses de maladie notifient que les frais du médecin sont notablement plus élevés que ceux du pharmacien. D'autre part, s'il est vrai que le pharmacien fait encore bien ses affaires, puisqu'il retire un gain brut de 33 % sur les spécialités et autour du 100 % brut en moyenne sur les produits de sa propre officine, d'autres que lui sont à l'origine de la cherté de la maladie. Quant à la cherté des médicaments eux-mêmes, les distributeurs et les fabricants y sont également pour une bonne part. On sait que ces derniers investissent de très gros capitaux pour les recherches scientifiques: ainsi, une grande fabrique de Bâle entretient actuellement près de 300 spécialistes attachés à des études sur le cancer, contre lequel on espère trouver un remède; une autre investit dix millions de francs par an. C'est que ces recherches doivent nécessairement se faire en grand et exigent des capitaux toujours plus élevés; de plus la publicité, l'administration, le courtage, etc. coûtent aussi très cher. Tous ces frais généraux contribuent à hausser le prix de revient du remède, tellement que certains médicaments dont la confection ne demande pas

d'installations compliquées, et qui pourraient normalement être encore réalisés en officine, coûtent plus cher à la sortie de fabrique qu'ils ne coûteraient à la sortie de l'officine. En réalité, les importants dividendes que ces fabriques distribuent chaque année, le progrès constant de leurs affaires invitent à se demander si une partie de ces bénéfices ne pourraient pas être affectée à un abaissement des prix de vente. Sans même toucher aux sommes réparties, ne pourrait-on pas, en renseignant le client au lieu de tabler sur sa passivité pour le séduire par la publicité, simplifier l'emballage qui, paraît-il, est une des causes, et non la moindre, de la cherté des médicaments. On pourrait en outre, nous l'avons suggéré déjà, supprimer les prospectus et restreindre la publicité, même chez les médecins; ces derniers se plaignent d'être encombrés de publications qu'ils n'ont pas le temps de parcourir, et d'échantillons dont ils n'ont pas le loisir de contrôler sérieusement l'efficacité. Quant aux fabriques, jouant résolument le jeu de la publicité, chacune se dit de son côté que si le produit de sa concurrente arrive deux fois par mois chez le médecin, il faut que le sien frappe le praticien avec la même régularité, sinon il sera bientôt oublié; et qu'importe après tout que le médecin n'ait pas le temps de lire le détail du prospectus, s'il retient le nom du médicament et si quelque patient vient lui vanter l'heureux effet de tel remède qui lui aura été prescrit ou dont on lui aura donné l'échantillon. Ne serait-il pas souhaitable pour tous, les fabriques y comprises, que des ententes interviennent entre elles pour normaliser cette réclame ?

On objectera que la publicité est rentable, et que propagée sur une grande échelle, elle permet justement un abaissement des prix. C'est vrai jusqu'à un certain point, mais il s'agirait de savoir si les bénéfices acquis grâce à la publicité sont automatiquement et intégralement réservés à l'abaissement des prix; il est permis d'en douter. Il est en tout cas indéniable que la publicité est actuellement excessive. Les dépenses qu'elle occasionne atteignent en Angleterre le 13 % du prix de revient; en Amérique, on procède à une vaste enquête auprès des médecins pour déterminer les mesures à prendre en vue de l'endiguer; en France, une proposition a été faite de créer un comité mixte de médecins et de pharmaciens pour étudier les moyens de la réglementer; en Suisse, plusieurs cantons ont timidement marqué quelques limites.

Un autre aménagement pour diminuer les prix (qui tendent plutôt à augmenter, à moins qu'on y obvie en diminuant les quantités, ce qui conduit au même résultat) et pour, du même coup, rendre un peu d'indépendance à la pharmacie et la reclasser techniquement, a été suggéré. Il consisterait à demander aux fabriques de consentir à livrer aux pharmaciens certains produits à l'état de « substance », ainsi qu'elles le font parfois en faveur des hôpitaux qui comptent un pharmacien dans leur personnel. Elles renonceraient par là à se substituer aux pharmaciens dans la fabrication et la vente de telles spécialités simples qui pourraient fort bien être réalisées en officine, et à plus bas prix, à partir de composants: elles n'exigent pas, comme les vaccins, les sérums, les antibiotiques et les injectables peu stables, des installations de type industriel. On suggère même que les pharmaciens d'une même ville ou région se répartissent le travail entre eux, chacun se spécialisant dans un domaine particulier et livrant à ses confrères à un bas prix. Il serait évidemment souhaitable, dans ce but, que les étudiants en pharmacie soient plus amplement initiés, pendant leurs études mêmes, à la préparation des médicaments, en ayant la possibilité, par exemple, de faire un stage dans un hôpital pourvu d'un pharmacien.

Mais, comme la pharmacie n'est pas un commerce ordinaire, et qu'elle engage plus qu'aucune autre entreprise indépendante, des qualités humaines, il est bien certain que c'est en intensifiant la mise en œuvre de ses caractères spécifiques qu'elle parviendra le mieux à défendre sa liberté. Une bonne part des difficultés dont souff-

¹ Alloc. du 11 septembre 1954, Utz, t. I, 1143.

² Cf. Cahiers Albert le Grand, No 44 (mars 1958), 14.

frent les pharmaciens est due à ce que les titres d'universitaire et de membre d'une profession libérale se sont souvent estompés aux yeux des tiers, voire d'eux-mêmes, par suite du glissement, dont ils n'ont pas d'abord pris conscience, de toute leur activité sur le plan économique et commercial. On entend souvent dire dans le public que le pharmacien n'est plus qu'un commerçant soucieux de vendre à tout prix, même les produits anticonceptionnels qu'il sait interdits par l'Eglise, sous le prétexte fallacieux que, s'il refuse une vente, il perd un client au profit de son confrère moins scrupuleux.

Il est indispensable de surmonter cette crise de la pharmacie et de parer au danger où elle est de se dégrader et de perdre son indépendance économique elle-même; car, si le peuple est mécontent, comment éviter qu'il en appelle à l'Etat directement ou indirectement et ne vote un jour des articles restreignant les libertés d'une pharmacie qui n'est plus à la hauteur de sa mission. C'est à une reprise de conscience lucide de la nature et des buts de la pharmacie, en même temps que des conditions qui lui sont faites que tous les pharmaciens devraient travailler. Une vigoureuse action de tous est, de plus, nécessaire pour diriger l'évolution dans le sens d'une profession pharmaceutique consacrée au service de la personne. Le pharmacien doit justifier à nouveau sa qualité d'universitaire en refusant coûte que coûte de s'abandonner à une activité de pur commerçant avide de gagner de l'argent. Il faut, d'autre part, qu'il renouvelle ses connaissances, les augmentant sans cesse, en se tenant au courant des dernières découvertes de la science, des catégories de spécialités nouvellement apparues, etc., pour être à même, en tout temps, de renseigner positivement les médecins et le public. Les documentations, celles de Galenica entre autres, les cours de perfectionnement organisés par les Ecoles de pharmacie lui offrent, en Suisse, cette possibilité; il se fera un devoir de les suivre. Il se doit d'être, non un dilettante, mais un spécialiste des médicaments. D'aucuns préconisent même que chaque pharmacien approfondisse particulièrement l'un des nombreux secteurs de sa profession pour en faire profiter ses confrères. Il est sûr en tout cas que, si le pharmacien veut retrouver la confiance non seulement du public, mais surtout du médecin — c'est l'un des moyens le plus urgent de sauvegarder son indépendance — il lui est indispensable de développer ses connaissances, tant en anatomie, en physiologie, en pathologie et en médecine qu'en pharmacologie. Par là, la pharmacie redeviendra, selon l'expression heureuse du professeur Oettel: « un pont vers la médecine », et il s'explique: « Le sujet et l'objet de l'action des produits pharmaceutiques sont l'homme malade, et ce malade n'est pas un problème chimique mais médical. La condition fondamentale qui doit être remplie par un spécialiste des produits médicamenteux est sa capacité de penser le médicament »¹. Et E. Iskenius écrit de son côté: « Si nous conservons à la profession de pharmacien un caractère purement scientifique, elle aura dans l'avenir encore, au milieu de conditions sociologiques modifiées, une grande tâche à accomplir. Cette tâche permettra en outre de protéger plus facilement cette profession contre les aspirations et les efforts du socialisme d'Etat et du collectivisme, et de lui conserver son caractère de profession libérale » (cf. p. 34).

Enfin, par rapport à ses clients, il est nécessaire au pharmacien de perfectionner ses connaissances de psychologie, de sociologie, de morale sociale, etc., et d'acquérir des qualités de cœur et d'humanité, s'il veut être, autant que pharmacien, un homme de confiance à qui l'on vient demander un conseil et livrer des confidences. C'est à cette fonction de conseiller que le public juge le pharmacien. Il est donc de toute

¹ Cf. S.S. Cosmos et Damianus, revue de l'Association belge des pharmaciens catholiques, Bruxelles, 1957, No 2, p. 33.

importance de la revaloriser, non pas pour supplanter le médecin, mais parce que la pharmacie est une profession libérale, qui ne s'enferme pas dans un fonctionnarisme pour qui le client n'est qu'un numéro de matricule d'où il s'agit de tirer profit, mais une personne humaine en détresse, qui a besoin de beaucoup de compréhension et des directives pour l'amélioration de sa santé ou de celle d'un être cher. Cette tâche exige des qualités de conscience professionnelle, de patience et de désintéressement, qui s'acquièrent au prix d'efforts répétés, mais qui portent avec elles leur récompense: prestige personnel, augmentation d'une clientèle fidèle, respect de la profession, en laquelle on discernera mieux la gardienne de la santé publique.

En revalorisant ainsi la profession pharmaceutique, on ne lui rendra sans doute pas ses privilèges désormais périmés d'officine où les prescriptions magistrales tenaient de loin la place principale. Mais on lui conservera, en le renouvelant, son caractère d'entreprise économiquement indépendante, où la science et l'art pharmaceutiques ainsi que l'humanisme chrétien, dont les pharmaciens se font à juste titre un idéal, trouveront, en dépit de l'évolution irréversible, un climat favorable à leur épanouissement.

HENRI GINADDA

INITIATIVES PRIVÉES ET COLLECTIVES PRISES EN SUISSE POUR VENIR EN AIDE AUX ENTREPRISES MOYENNES

(Extrait)

Il nous paraît à propos d'exposer ici quelques-unes de ces initiatives prises par l'Union suisse des Arts et Métiers dans le dessein de favoriser l'intégration économique des classes moyennes du commerce et de l'artisanat, soit:

1. Les offices de cautionnement mutuel.
2. Les services de consultations économiques.
3. Les services de consultations techniques.

I. Les offices de cautionnement pour artisans et commerçants

a) But des offices de cautionnement

Le financement de moyennes et petites entreprises comporte initialement des difficultés réelles. Il affecte des personnes dont la surface financière reste évidemment modeste; d'autre part, ces personnes ne possèdent pas souvent dans leur parenté, leurs amis ou relations, les appuis susceptibles de leur valoir l'octroi d'un crédit normalement garanti. Enfin les valeurs principales qu'elles possèdent en propre sous forme de stock de marchandises, outillage, mobilier et autres immobilisations, constituent des postes sujets à de vives fluctuations qui les vident de la plus large part de valeur en tant que garanties bancaires, et encore leur faut-il préalablement satisfaire aux exigences juridiques bien étroites du nantissement.

Ces seuls faits traduisent aisément la position désavantageuse du commerce et de l'artisanat partant à l'assaut d'un crédit. Ils expriment aussi la justesse de l'intervention de l'Union suisse des arts et métiers qui a pratiquement résolu le problème du financement des petites entreprises et dépassé cette nécessité première, en se fixant le but d'organiser, développer et assainir le crédit artisanal et commercial par la voie des offices de cautionnement.

b) Structure du cautionnement mutuel

Très nombreuses sont les entreprises nées d'un crédit bancaire garanti par cautionnement et qui se sont ensuite harmonieusement développées. Le cautionnement intervenu marque un acte de désintéressement, de charité; celui qui l'assume prend un risque évident de perte sans obtenir de contre-prestation. Mais l'institution, d'utile qu'elle est, le devient davantage si on peut lui conserver son caractère positif et en atténuer presque entièrement l'aspect négatif, lui garder ses avantages comme source de crédit et en éliminer les inconvénients qui se manifestent parfois douloureusement en pertes sur cautionnements.

La solution réside précisément dans le cautionnement fondé sur l'entraide et la mutualité.

Le cautionnement mutuel peut être organisé de façon relativement commode par les associations professionnelles car il ne nécessite pas de capitaux trop considérables ni un lourd appareil administratif.

En Suisse, il a été conçu sur la base régionale par opposition à l'organisation professionnelle qui unifie le risque sur une seule branche d'activité alors que la première solution, celle adoptée, étale le risque de façon judicieuse sur toutes les professions intéressées.

c) Organisation et fonctionnement du cautionnement mutuel

Dix offices de cautionnement régionaux ont été mis sur pied. Chacun d'eux est organisé en coopérative dont le capital social a été souscrit par les banques, les associations professionnelles, les particuliers et les entités de droit public.

Chaque office possède des ressources, notamment sous forme de rendement du capital social placé le plus souvent en titres bancaires, taxes de demandes de cautionnement, et la commission de cautionnement. En bref, il doit être doté de moyens financiers lui permettant une administration convenable et aussi de couvrir une part des pertes subies sur les crédits accordés.

Les offices se rattachent dans l'autonomie à l'Union suisse des coopératives de cautionnement, laquelle est placée sous la direction éminente du Dr A. Jaccard qui donne à chacun d'eux des directives précieuses en matière d'organisation et de gestion; elle est dotée d'un remarquable service de statistiques, favorise les échanges d'expériences, contrôle les rapports de pertes et gère un fonds central qui assume la plus large part de la couverture des pertes.

Ce qui caractérise l'activité des offices, ce n'est pas uniquement le fait des cautionnements qu'ils accordent de façon sélective du reste, mais encore les autres tâches qu'ils remplissent utilement à l'avantage de l'artisanat et du commerce. Il s'agit du rapport d'expertise qui est établi à chaque requête, des travaux de comptabilité, fiduciaires, de surveillance qui accompagnent l'entreprise au bénéfice d'un cautionnement, laquelle reçoit les conseils pratiques qui tendent à l'approcher des règles de la productivité et à l'y maintenir. Ce rôle explique sans doute pour une large part le succès du développement des offices de cautionnement.

d) Développement des offices de cautionnement

Du 22^e rapport annuel de l'Union suisse des coopératives de cautionnement, nous extrayons les données statistiques suivantes qui reflètent l'évolution générale de la marche des offices de cautionnement:

	Nombre d'offices	Membres
1935/36	7	2508
1940	10	3021
1945	10	3999
1950	10	5115
1955	10	5445
1957	10	5663

Capital social en francs

1935/36	791.250.—
1940	1.040.250.—
1945	2.041.850.—
1950	2.913.150.—
1955	3.711.950.—
1957	4.698.850.—

Crédits et emprunts annuels cautionnés

	Nombre	Montants en Fr.
1935/36	401	964.995.—
1940	337	1.009.602.—
1945	690	3.962.360.—
1950	588	5.182.410.—
1955	588	6.029.320.—
1957	671	7.515.890.—

Soldes des cautionnements

	Nombre	Montants en Fr.
1935/36	510	1.110.927.—
1940	956	2.216.057.—
1945	2226	8.258.012.—
1950	2886	16.643.139.—
1955	2698	18.735.731.—
1957	2982	22.990.817.—

L'essor pris par les offices est tel qu'actuellement, ils peuvent effectivement exercer une fonction d'assainissement professionnel dans le commerce et l'artisanat.

Toutefois, il n'était pas indiqué de limiter cette action aux seules entreprises sollicitant un crédit, de localiser l'effort d'intégration aux seuls commerces en quête d'un prêt. Il se justifiait au contraire de diffuser le plus largement possible les effets de cette œuvre importante. C'est ce qui explique, dans le prolongement naturel de l'activité des offices de cautionnement, la naissance des services de consultations économiques et techniques des arts et métiers.

II. Les services de consultations économiques

Les services de consultations ont pour tâche de renseigner les artisans et commerçants sur toutes les questions de technique et d'économie de nature à faire progresser le commerce et l'artisanat. Il leur incombe, en outre, de répandre au fur et à mesure les connaissances pratiques et scientifiques nouvellement acquises, propres à faciliter la rationalisation des entreprises, comme aussi à améliorer la productivité et les méthodes de travail du commerce et de l'artisanat et, partant, la situation économique des classes moyennes.

En fait, il s'agit de la transposition sur le plan du commerce et de l'artisanat des méthodes établies à l'avantage de la grande industrie par l'Institut d'organisation industrielle de l'Ecole polytechnique fédérale à Zurich.

Il y a une interpénétration inévitable, et du reste en pratique hautement souhaitable, entre les services de consultations économiques et techniques.

Disons au sujet des premiers que, préalablement à leur introduction, l'Union suisse des Arts et Métiers a pratiqué plusieurs réalisations qui constituent en quelque sorte une toile de fond indispensable à l'instauration des seconds.

C'est notamment les offices fiduciaires et comptables des arts et métiers qui, dès 1938, ont énoncé des directives utiles à la tenue de la comptabilité; en 1946, l'USAM a instauré le service d'organisation commerciale et statistique qui a publié le «Plan comptable général pour entreprises artisanales, commerciales et industrielles» du professeur K. Käfer. L'usage du plan comptable a permis ensuite l'introduction d'une statistique des résultats comptables des arts et métiers. La commission d'organisation commerciale et de statistique de l'USAM s'est efforcée de faire tenir à la comptabilité son rôle principal qui est celui d'instrument de gestion. A cet effet, la commission citée chargea M. J. Viel de rédiger un petit ouvrage de vulgarisation intitulé «Der Geschäftsspiegel» lequel guide le chef d'entreprise dans la sélection des éléments comptables pour la gestion de son affaire. Ensuite, seulement, elle introduisit les services de consultations économiques.

L'organisation des consultations

Dans les directives pour l'organisation des Services de consultations économiques, la Commission d'organisation commerciale et de statistique de l'USAM, laquelle est dirigée avec compétence par le Dr Otto Fischer, cette commission, disons-nous, expose les quatre phases suivantes du fonctionnement:

1. Le premier stade des consultations consiste dans la remise de rapports détaillés et conseils, lors de la clôture annuelle des comptes, sur les particularités de la gestion de l'entreprise intéressée, dans la mesure où les chiffres de la comptabilité et du bilan les font apparaître.

2. La deuxième étape est constituée par l'entretien personnel avec le chef d'entreprise sur les chiffres comptables et ceux du bilan. Il faut combiner cet entretien avec une sorte de diagnostic des défauts d'exploitation et les conseils permettant d'y remédier.

3. Le troisième stade comprend l'analyse générale de l'exploitation par les soins d'un personnel qualifié en matière d'économie et de gestion d'entreprise, lequel se rend sur place pour déceler les causes de pertes, les erreurs de gestion, l'insuffisance du rendement, etc.

4. Le quatrième degré comprend les consultations spéciales portant sur l'économie d'entreprise ou de technique professionnelle.

Les services de consultations techniques

Les conseils qui émanent de ces services relèvent de trois ordres.

1. Les conseils d'ordre général
2. Les conseils à des groupes
3. Les conseils individuels.

1. Entrent dans la première catégorie, les publications qui renseignent les intéressés sur les problèmes techniques de la profession. C'est le cas des manuels ou des guides qui sont édités en vue des examens professionnels, les articles d'ordre technique dans la revue de l'association professionnelle, les conférences données lors des assemblées d'associations, les réunions spéciales établies en vue d'exposer les innovations dans un métier déterminé, les expositions qui mettent en valeur les machines, installations, matières premières d'une branche d'activité économique, les films instruisant des nouveaux procédés techniques, les voyages d'étude à l'étranger.

2. Dans la deuxième catégorie sont inclus les conseils d'échanges d'expériences qui groupent quelques membres d'une même profession mais de différentes localités et qui examinent en commun les problèmes qui ont trait à la gestion de l'entreprise. Il est également recommandé de constituer des groupes spéciaux formés par des professionnels extrêmement qualifiés lesquels examinent de façon approfondie les problèmes d'ordre pratique.

3. Enfin les conseils individuels donnent personnellement aux membres des directives pour rationaliser l'entreprise au point de vue technique et aussi en vue de développer la profession dans l'ordre technique et en matière de création en général.

Telles sont, citées à grands traits, les caractéristiques des offices de cautionnement, les services de consultations économiques et techniques des arts et métiers en Suisse.

Il nous est apparu souhaitable de les citer car elles sont représentatives des tendances modernes de l'effort d'intégration du commerce et de l'artisanat à l'économie industrielle. Elles constituent un apport qui n'est pas définitif certes, mais que nous souhaitons utile à la solution distributive du problème de la productivité, solution qui pourrait bien se trouver en définitive dans la superposition harmonieuse et chrétienne de l'initiative privée aux initiatives collectives.

JEAN H. LACOURT

LA PETITE ET MOYENNE EXPLOITATION AGRICOLE DANS L'ÉCONOMIE SUISSE

(Extrait)

A l'exception de quelques grands domaines, dont une part importante appartenant à l'Etat, on peut dire qu'en Suisse il n'y a, en somme, que des petites et moyennes entreprises agricoles. Nous rangeons sous ce vocable les domaines assez grands pour faire vivre une famille, aidée éventuellement d'un ou de deux employés qu'elle est à même de rémunérer au taux du salaire normal. Par cette définition, on fait donc abstraction des toutes petites exploitations qui, ne suffisant pas par elles-mêmes à nourrir leur membres, contraignent ceux-ci à se procurer un gain accessoire.

En principe, le rôle des petites et moyennes exploitations agricoles dans l'économie suisse n'est pas contesté. On concède volontiers qu'elle est indispensable à l'équilibre de l'économie nationale, et les années de guerre où la paysannerie a sauvé la Suisse de la faim sont venues renforcer cette conviction. Mais les statistiques prouvent que, pratiquement, l'agriculture a de plus en plus de peine à occuper la place à laquelle elle aurait droit, et à jouer le rôle qu'on lui assigne en théorie. Nos exploitations agricoles sont nettement préférentielles par rapport aux autres classes de la population.

Le peuple suisse a sans doute voté en 1947 des articles économiques (Art. 31 et suivants de la Constitution) et en 1951 une loi sur l'agriculture, en vue d'assurer le maintien d'une population paysanne forte et prospère. En réalité, l'application efficace de ces mesures prévues par la loi s'est révélée presque impossible. Aussi est-ce à juste titre que les paysans se plaignent de l'insuffisance de leurs revenus. Et de fait, la dette globale de l'agriculture suisse augmente chaque année; elle a passé de 5 à 7,5 milliards en 10 ans. Ce sont les petites exploitations qui sont le plus touchées; elles disparaissent à un rythme accéléré. Les rapports statistiques établissent qu'entre 1939 et 1959 près de 30.000 exploitations agricoles ont été éliminées, ce qui est beaucoup pour un petit pays comme la Suisse. Il est vrai que nombre de ces domaines étaient trop petits pour subsister dans les conditions actuelles, et que l'extension des villes, ainsi que le développement industriel accompagné de la spéculation sur les terres ont contribué à rétrécir la surface du sol cultivable. Ce n'est donc pas toujours au profit des grandes exploitations que cette élimination s'est faite. Il n'en reste pas moins que la situation de la petite et moyenne entreprise agricole est très précaire en Suisse.

Valeur de l'exploitation familiale

Ces suggestions méritent qu'on s'y arrête. Elles sont de nature à faire réfléchir bien des consommateurs, artisans et commerçants, industriels et banquiers. Elles conduisent à penser que, sur le plan même de l'économie, la tendance actuelle à la concentration des entreprises agricoles porte en elle certains éléments qui ne manquent pas d'être inquiétants. S'il est avéré qu'en général, la grande exploitation est avantagée au point de vue économique et technique, acquisition de capitaux et de matériel, achats, vente et transports, par d'autres côtés, la petite et moyenne exploitation n'a pas à craindre de l'emporter. On ne peut nier que les terres ne soient plus soignées par un petit exploitant qu'elles ne le seraient, dans une grande entreprise, par des ouvriers salariés. La main-d'œuvre, souvent instable et médiocre sur les grands domaines, est mieux utilisée, le patron travaillant au milieu de sa famille et de ses ouvriers. Le travail gagne en qualité surtout quand il s'agit de cultures spéciales.

Les expériences étrangères de Belgique, de Hollande, du Danemark et de la France du Nord (ces pays, à cause même du type familial de leurs exploitations, arrivent en tête de la population agricole), prouvent d'ailleurs la rentabilité de ce genre d'organisation. En Suisse, on peut même dire que 20 ha. ont plus de chance d'être bien cultivés que 30 ha. De bonnes raisons nous inclinent à penser que la petite et moyenne exploitation agricole reste donc, même économiquement, la plus rentable pour la Suisse.

Si l'on envisage le point de vue social et humain, il est indéniable que l'exploitation familiale est à préférer; elle enracine la famille à la terre, fait du chef un producteur autonome, stimulé à la fois par le risque et le gain; elle développe en lui l'initia-

tive et la responsabilité, le sens de l'économie et du travail bien fait, ainsi que toutes les vertus profondes de l'homme. C'est que, indépendamment de sa valeur économique, le paysan a une véritable vocation à l'égard de l'humanité. Peu de métiers sont encore des métiers complets, donnant à l'homme de s'épanouir et de se maintenir dans les limites du solide et du vrai. Le paysan relie le reste des hommes à la nature; il collabore d'une façon tout à fait directe à l'œuvre du Créateur. S'il n'y avait plus de paysans, certaines valeurs humaines essentielles ne disparaîtraient-elles pas de notre monde? ne manquerait-il pas à l'homme quelques éléments nécessaires à sa formation et à son épanouissement intégral? Mais pour sauvegarder ces valeurs, il faut que l'agriculture ne devienne pas une industrie; il faut que celui qui s'y adonne ait profondément ancré dans sa personne le sens des responsabilités directes envers la nature et le Créateur avec Qui il collabore, et envers les autres hommes à qui il transmet certaines vérités fondamentales de la vie humaine. S.S. Pie XII l'a mis en relief en montrant que l'agriculture a quelque chose à donner aux autres, et non pas seulement des biens matériels mais des réserves d'énergie physique et spirituelle qu'il acquiert au contact journalier avec la nature. Et il reconnaissait à la famille paysanne, outre le rôle de gardienne des traditions humaines et chrétiennes, le fait de constituer « la cellule vitale la plus parfaite et la plus féconde de la société, réunissant dans une progressive cohésion les générations présentes et celles de l'avenir ». Aucun peuple ne peut donc se désolidariser du sort de sa paysannerie de type familial. Mais s'il est incontestable que la petite et moyenne exploitation agricole a sa place dans l'économie nationale, il faut lui créer les conditions indispensables à l'exercice du rôle qu'on attend d'elle.

Eléments de solution

Sans vouloir nous donner la prétention de tracer un programme complet et définitif, il nous semble qu'on peut suggérer quelques-unes de ces conditions.

Une condition préalable est, nous semble-t-il, que l'ensemble du pays, les cantons, et les paysans eux-mêmes prennent une conscience nouvelle de la situation réelle de la paysannerie et du rôle essentiel qu'elle a à jouer dans notre économie suisse. Et, à ce sujet, il ne suffit pas de s'en aller répétant qu'il faut à tout prix « maintenir » l'agriculture suisse. Cette notion de maintien doit retrouver son sens véritable qui n'est pas celui d'un conservatisme statique, comme lorsqu'on parle de conserver une pièce de musée, mais celui, dynamique, positif et créateur qu'on entend lorsqu'il s'agit de conserver un être vivant; ici, on ne conserve qu'au prix de choix sans cesse renouvelés de ce qui convient à l'assimilation et au progrès.

Cette nécessité reconnue, il faut être décidé à faire les frais de l'opération: des sacrifices et un effort supplémentaire sont à consentir par le pays; et notre économie peut se permettre de l'effectuer.

En premier lieu, sur le plan économique, il va sans dire qu'une aide financière se révèle nécessaire au départ. Il s'agit d'abord d'aider notre petite et moyenne agriculture à sortir de son impasse et de sa misère actuelle. Faute de cette volonté efficace et de cette action, le maintien de la paysannerie ne manquerait pas d'entraîner, jusque sur le plan politique, des conséquences opposées à celles qu'on escompte généralement. Il faudra ensuite créer, sur le plan économique, les conditions favorables à la prospérité des exploitations familiales. L'effort financier à fournir à cette fin est sans commune mesure avec l'aide accordée actuellement à l'agriculture. Nous pensons, en effet, que le passif qui pèse sur notre agriculture est trop important pour permettre à celle-ci d'opérer à elle seule les réformes de rationalisation et de

modernisation exigées. Les pouvoirs publics devront ici intervenir. Sans doute ne faut-il pas réclamer d'eux des solutions magiques et adéquates. Le rôle de l'Etat n'est pas de tout faire en supplantant les citoyens. Mais, il se doit, quand un secteur de son économie se trouve impuissant à surmonter les difficultés qui l'assaillent, conjurer le mal et recréer des conditions d'existence saines et normales; or c'est le cas de notre agriculture. Il aurait à procéder, en somme, à une sorte de reversement de ce qui a été prélevé sur l'agriculture depuis de nombreuses décades, et qui l'a empêchée d'investir suffisamment dans ses propres moyens de production. Il faudrait pouvoir remettre à l'agriculture une partie des dettes contractées sans sa faute, et la mettre en situation d'amortir le reste assez rapidement, en une génération au maximum. Il y aurait à restreindre la spéculation sur les terres qui la menace. L'objectif, en un mot, consiste à réintégrer l'agriculture dans le circuit de l'économie nationale en lui reconnaissant les qualités d'un partenaire, et non pas celles d'un parent pauvre dont on profite. Ce sera moins par des exonérations fiscales, puisque les impôts sont minimes en Suisse pour l'agriculture, qu'en favorisant des appuis financiers de la part des autres milieux économiques. Ayant bénéficié de la haute conjoncture, et disposant d'un certain surplus monétaire, n'ont-ils pas le devoir de venir au secours du plus pauvre ? Ils pourraient s'en acquitter, pas exemple, en consacrant une part de leurs bénéfices et dividendes à relancer la paysannerie. Si l'on nous demandait d'articuler un chiffre, nous estimerions à environ deux milliards la somme nécessaire à l'opération préconisée.

Quant aux critères d'après lesquels devraient être désignés ceux qui auraient droit à un allègement de leur dette et à une aide pour remettre à flot leur exploitation, il nous semble qu'il faut ici faire appel à la décision de l'agriculteur lui-même. Selon une expérience couronnée de succès en Hollande et au Danemark, pays où fleurit la petite exploitation, l'aide en question ne devrait être accordée qu'aux paysans consentant à signer avec l'organisme prêteur un contrat de productivité; c'est-à-dire que pendant une période déterminée de plusieurs années, le paysan acceptera d'être contrôlé et orienté dans son activité en vue de la rationaliser. A l'inverse du système des subventions, cette solution offre l'avantage, en même temps qu'elle empêche le gaspillage des capitaux investis, de faire participer la paysannerie elle-même à sa propre promotion; car, ne l'oublions pas, et S.S. Pie XII l'a rappelé, l'agriculture ne se sauvera, en définitive, que par elle-même.

C'est ici que s'intégreraient les efforts faits en Suisse, notamment dans le canton de Vaud, en vue d'une vulgarisation agricole méthodique tant sur le plan technique que comptable. En établissant des conseils de gestion ou d'exploitation, on cherche, après les avoir étudiés par le détail — en créant même au besoin des zones-témoins, comme cela se fait en France pour les régions plus déshéritées — à améliorer les exploitations agricoles, à les rationaliser, à les rapprocher le plus possible de la situation idéale pour tel endroit donné.

Il est évident que pour mener à bien ce vaste programme, des fonds privés ou publics sont nécessaires, certaines formes d'associations professionnelles et de coopération s'imposent, pourvu que celles-ci demeurent à échelle humaine, restreintes à quelques villages d'une même région et ne se muent pas en organismes anonymes et démesurés. Le paysan aura à y mettre du sien. Celui qui par esprit d'individualisme mal compris resterait en marge de l'évolution en cours, n'aurait pas à se plaindre le jour où son exploitation accuserait un retard technique et des difficultés financières supplémentaires. Ceux, au contraire, qui consentiraient à jouer le jeu verraient leur petite ou moyenne exploitation retrouver une vitalité économique propre et ils conserveraient leur indépendance.

L'agriculture pose également des problèmes d'ordre social urgents que la solution envisagée commencerait d'ailleurs à résoudre. D'abord, la campagne fournit un excédent de population qui ne peut plus de nos jours, comme par le passé, vivre de l'agriculture. Il s'agit de l'intégrer d'une manière ou d'une autre dans la vie nationale. La valeur des jeunes venus de la campagne n'est pas suffisamment utilisée. Beaucoup, et non toujours des moindres, quittent la terre pour s'en aller, un peu au hasard, se faire une situation en ville, et deviennent de simples manœuvres mécontents de leur sort. Il serait à souhaiter que chaque famille paysanne soit à même, d'abord, de permettre à l'un de ses meilleurs éléments de faire une école d'agriculture, afin qu'il y acquière une solide formation professionnelle, et soit capable de devenir un véritable chef d'exploitation tel que l'agriculture d'aujourd'hui en exige. Actuellement le 15 % seulement des futurs paysans suisses passent par une école d'agriculture, alors qu'en Allemagne et au Danemark la proportion est beaucoup plus forte et dépasse même le 50 %. De plus, il faudrait fournir aux autres membres de la famille, qui ne resteront pas sur le domaine, la possibilité de faire des études ou un apprentissage sérieux. Mais là encore une aide financière s'avère nécessaire. Qu'on étende le système des allocations familiales, qui, au reste, n'existent pas même dans tous les cantons suisses et sont d'un taux dérisoire, ou qu'on constitue un fonds d'apprentissage quelconque, l'essentiel est qu'on offre aux enfants des campagnes les mêmes chances qu'à ceux des villes de faire carrière; d'un point de vue financier, il faudrait même pour que la justice sociale soit sauve que les fils de paysans reçoivent davantage pour compenser les dépenses occasionnées par l'éloignement des centres d'enseignement. Ajoutons que la femme est également préteritée par rapport à celle de la ville. Mère d'une famille nombreuse souvent, elle a, outre son ménage à tenir, à travailler à la ferme (basse-cour, jardin, etc.), voire même aux champs. On comprend que les jeunes filles qui ont vu leur mère peiner dans des conditions de travail, d'hygiène et de confort déplorables, ne rêvent que de quitter la campagne pour aller travailler et se marier en ville. Il y a là un problème grave auquel il faut trouver une solution.

GÖKE D. FRERICHS

LA POLITIQUE DU « SMALL BUSINESS » AUX ÉTATS-UNIS

(Extrait)

« L'élément essentiel du système économique américain des entreprises privées réside dans la liberté de la concurrence. Celle-ci est seule capable d'assurer la liberté des marchés, la liberté de l'activité dans les affaires et toutes les possibilités contribuant à la formation et à l'extension de l'initiative privée et du jugement personnel. Le maintien et le développement de cette liberté de la concurrence est la base non seulement du bien-être économique mais aussi de la sécurité de la nation. Cette sécurité et ce bien-être général ne peuvent être réalisés que si toutes les possibilités de réalisations des petites et moyennes entreprises sont encouragées et développées. Le Congrès a manifesté clairement sa politique, en demandant que le gouvernement,

dans toute la mesure de ses possibilités, conseille et aide les petites et moyennes entreprises, les soutienne et les protège, afin de sauvegarder la liberté de la concurrence; dans ce but, le gouvernement doit assurer une partie appréciable des commandes officielles pour des marchandises et des services aux petites et moyennes entreprises. Cela maintiendra et fortifiera l'ensemble de l'économie américaine.» (Art. 202 du « Small Business Act of 1953 ».)

Le terme « classes moyennes », si apprécié et si souvent employé en Europe, n'existe pas aux Etats-Unis. On a choisi pour le remplacer l'expression « Small Business », qui est exempte de tout aspect idéologique et qui convient à ce qu'elle doit exprimer; elle s'oppose à « Big Business » qui désigne les trusts et les grandes entreprises industrielles, commerciales et bancaires, ainsi que celles du domaine des assurances. « Small Business » est un terme précis, clair pour l'Américain qui pense sobrement, et dont on peut tirer quelque chose. Du fait que l'Américain base souvent son action sur les chiffres et les statistiques, des décrets d'application régionaux du « Small Business Act » ont tracé des marges très nettes pour les différentes branches et secteurs économiques, et ont précisé quelles étaient les limites quant à l'importance des entreprises qui pouvaient être qualifiées par ce terme. La fixation des différentes catégories s'est précisée d'année en année.

Qu'est-ce qui fait partie du « Small Business » ?

Une des premières tâches de la « Small Business Administration »¹ a été de fixer l'application du terme « Small Business » aux différents échelons et aux différents domaines de l'économie. La fixation des différentes catégories et des diverses classes d'importance s'est précisée peu à peu. La dernière publication « Definition of Small Business » date du 1er juin 1957.

La SBA complète continuellement le catalogue des divers groupes économiques, et elle a élaboré un mode de procéder qui fixe les conditions selon lesquelles des entreprises peuvent être qualifiées de petites ou de moyennes, si ces entreprises n'ont pas encore été englobées dans les cas étudiés et classés jusqu'ici.

La législation de 1953 a créé en outre la « Small Business Administration » (SBA) qui est munie d'une autorité fédérale. Elle devait assumer la succession de la « Reconstruction Finance Cooperation » — institution datant de la crise économique mondiale et qui avait pour but de soutenir l'économie nationale. L'activité de cette nouvelle autorité était tout d'abord limitée à une année. Mais, depuis lors, elle a été chaque année maintenue en activité.

Le chef-administrateur de la SBA a sous ses ordres trois fondés de pouvoirs:

1. Le premier s'occupe des commandes officielles, des améliorations techniques et d'organisation;
2. le second s'occupe des demandes de crédits et des questions financières;
3. le troisième est chargé de l'administration de la SBA.

¹ En abrégé : SBA.

En outre, la SBA s'occupe des questions générales suivantes: Conseils généraux; Organisation et Direction des entreprises; Conseils économiques; Revision des comptes; Information et presse, personnel.

La SBA dispose de quinze offices régionaux et de bureaux spécialisés dans tous les Etats de l'Union, bureaux qui sont affiliés aux offices régionaux, soit au total de plus de 50 « Field Offices »; ces différentes organisations maintiennent les petites et moyennes entreprises en contact avec les organisations d'aide que nous avons mentionnées ci-dessus. L'activité de la SBA est soutenue par des conseils en ce qui concerne le développement et l'exécution de son programme. Le « National Council of Consultants » — le conseil national — est complété par le « National Board of Field Advisers », les conseils régionaux et locaux, auxquels appartiennent de nombreuses personnalités de la vie publique américaine. L'activité au sein de ces conseils est honorifique et passe pour être une distinction particulière. Les membres y sont appelés par la direction de la SBA. Il faut encore mentionner que la SBA et ses organes régionaux travaillent en collaboration étroite avec les Associations économiques, les Chambres de commerce, les Universités, Hautes Ecoles et les administrations communales.

Par le moyen de ces conseils nationaux et régionaux, et aussi, dans certains cas locaux, la SBA peut appuyer son activité sur les avis des propriétaires de moyennes et petites entreprises de toutes les contrées du pays. Elle jouit de cette façon du soutien actif et de la collaboration diligente des gens précisément auxquels son programme doit venir en aide. Les membres du conseil national expriment leur avis au chef de l'administration nationale; les membres des conseils régionaux et locaux manifestent leur opinion aux chefs respectifs des administrations régionales, en ce qui concerne les mesures à prendre et l'efficacité des programmes prévus. Ils font également rapport sur les préoccupations et nécessités actuelles des petites et moyennes entreprises et recommandent les mesures adéquates que la SBA pourrait prendre afin de surmonter ces difficultés. Ces conseils sont composés d'hommes d'affaires provenant du plus grand nombre possible de secteurs économiques — y compris des banques. Leurs connaissances et leur expérience des petites et moyennes entreprises les mettent en mesure d'apporter une collaboration essentielle à l'activité des conseils pour seconder les gens qui sont dans la pratique.

L'activité financière de la SBA

Les déclarations de la SBA montrent que la faiblesse des petites et moyennes entreprises aux Etats-Unis réside, comme en République Fédérale Allemande, dans le manque de capitaux propres et la difficulté d'obtenir des crédits dans une mesure suffisante.

En exagérant quelque peu, nous pouvons affirmer:

Aux Etats-Unis, grâce à la compréhension du Congrès et à l'activité de la « Small Business Administration », les jeunes chefs des petites et moyennes entreprises sont dans la meilleure voie pour démontrer que la thèse selon laquelle les classes moyennes ont à disparaître dans notre société industrialisée moderne, doit être définitivement abandonnée.

L'INFLUENCE POLITIQUE DES CLASSES MOYENNES

Ce rapport examine la position des classes moyennes en face des problèmes généraux de la vie et de l'action politique; il laisse aux rapports sur la « politique de classes moyennes » le soin d'analyser les mesures concrètes.

Toute analyse scientifique exige, comme première opération, la délimitation d'un champ d'investigation et le choix d'un vocabulaire. Pour le *political scientist*, ces démarches élémentaires sont plus difficiles que pour les autres chercheurs en sciences humaines, du fait que la formulation rationnelle des réalités politiques (au sens large du terme) est elle-même un aspect de l'action politique. Nous ne pensons pas seulement à l'influence d'Aristote sur la constitution d'Athènes, mais à celle de l'éditorialiste de n'importe quel journal politique sur l'idée que ses lecteurs peuvent se faire de la démocratie. Faut-il opposer les faits (élections, vie parlementaire, action gouvernementale) aux idées, voire aux mythes (programmes électoraux et crédit que leur accorde l'électeur, promesses gouvernementales et docilité de l'opinion publique) ? La distinction toute artificielle ne favorise guère l'étude des problèmes politiques car le fait et le mythe s'y nourrissent l'un l'autre.

Il vaut mieux admettre que, dans le domaine des sciences de la politique, la réalité intelligible débord largement les limites de la réalité concrète, entendue ici au sens de champ d'expérience. *Simian* a montré les conditions particulières de l'expérimentation en sciences sociales: sans avoir la perfection de celles propres aux sciences de la nature, elles sont suffisantes pour autoriser la recherche. Certains aspects de l'action politique peuvent être analysés avec une rigueur quasi scientifique; d'autres ne sont perceptibles que par la « trace » qu'ils laissent; d'autres enfin, totalement insaisissables, ne peuvent être que supposés. Cette précarité ne signifie pas que les sciences de la politique soient dépourvues d'objet propre; elle tient à l'état d'enfance où la discipline se trouve encore.

Il faut ajouter que le développement des sciences de la politique est très inégal selon les branches de la discipline et les secteurs d'activité. L'école française a poussé très loin les études de géographie électorale, alors que les chercheurs américains ont opéré surtout dans le secteur sociologique. Dans aucun pays toutefois, le sujet qui nous occupe ici n'a été exploré de façon exhaustive. L'abondance de la bibliographie peut faire illusion. En fait elle porte surtout sur la sociologie politique des classes moyennes; leur sociographie reste fragmentaire et leur sociométrie est encore moins avancée. De telles lacunes ne sauraient nous dispenser de donner au sujet toute l'ampleur qu'il mérite; elles expliquent pourtant le caractère hypothétique de certains développements. Il nous semble en effet que *les classes moyennes agissent dans le domaine politique à la fois comme catégorie sociale et comme mythe idéologique, que leur action se manifeste autant par une pression directe du groupe que par les résonances diffuses que le mythe peut éveiller dans la conscience de l'individu ou de la collectivité*. Cette diversité fondamentale entraîne une série d'autres distinctions: la catégorie sociale se subdivise en groupes différents, voire antagonistes, qui sont tantôt agissants, tantôt agis; le mythe peut opérer comme volonté ou simplement comme représentation.

I. Des mythes à la réalité

Une analyse contemporaine des classes moyennes doit tenir compte de la révolution opérée depuis le XVIII^e siècle dans le vocabulaire et les réalités de la politique. Jusqu'alors le comportement politique des catégories sociales était analysé principalement par référence aux schémas aristotéliens. La classe moyenne ou intermédiaire est un membre actif de la cité; son action politique se résume dans un rôle modérateur: elle tient la balance entre l'immobilité et l'aventure (Périclès face au conservatisme et à la démagogie). Le XIX^e siècle voit naître deux concepts antagonistes de la classe moyenne. Marx est responsable du premier dont le pessimisme se justifie par une référence exclusive à l'état de la société industrielle; l'avènement des régimes démocratiques, soucieux de libertés personnelles, explique le second mythe plus optimiste des classes moyennes, sauvegarde de l'individualisme. Sur le plan des réalités, le perfectionnement de la statistique et la division croissante du travail donnent tort aux deux théories: les classes moyennes ne disparaissent ni ne se maintiennent intactes, elles se transforment de façon profonde et constante. La transformation concerne également leur fonction politique: les classes moyennes sont tour à tour un facteur d'accélération et de décélération de l'évolution des structures.

Marx contre Croce

Il ne nous appartient pas de mesurer ici le degré d'originalité de la pensée marxiste. Une chose est indiscutable: *Marx est le véritable créateur de la classe considérée comme mythe dominant de la vie politique*. En effet, des variations de cette pensée (*Gurvitch* a dénombré dans les écrits de Marx une cinquantaine d'acceptions du terme « classe ») et des réactions qu'elle a suscitées découlent la plupart des ambiguïtés qui entourent actuellement le concept de classe. Ce qui contribue largement à expliquer les difficultés actuelles de la recherche sociologique.

Le passage célèbre du *Manifeste* (Toute l'histoire de l'humanité...) a cristallisé autour de la lutte des classes tout un marxisme passionnel dont la charge politique est loin d'être épuisée. Quant au marxisme scientifique, il est à la fois plus nuancé et plus imprécis. Dans les œuvres historiques, le rangement en classes obéit tour à tour à des critères historique, social et psychologique. C'est ainsi que Marx admet l'existence d'une classe moyenne, résultant de regroupements temporaires d'intérêts divergents; elle comprend tantôt les paysans (petits fermiers inclusivement), tantôt les petits commerçants. En revanche, dans *Le Capital*, les classes dépendent « de la force du système économique et de la place de l'agent dans la production » (*F. Perroux*). Qu'il se fonde alors sur le critère de la répartition ou sur celui de la production, Marx voit dans la séparation du capital salariant et du travail salarié l'opposition maîtresse et le principe premier de différenciation sociale. De là une schématisation en deux groupes qui lui permet de récrire l'histoire de l'humanité sous la forme d'un « drame social » au manichéisme grossier.

Le concept de « classe moyenne » est la principale victime de cette simplification de théoricien. L'auteur du *Capital* n'a pas tort de voir dans le prolétariat une véritable classe puisqu'elle en possède les critères sociographiques. Mais pour les besoins de sa thèse, il crée une classe symétrique — le capitalisme — qui, dépourvue de caractères homogènes, mord sur le domaine des classes moyennes traditionnelles, ce qui est une première atteinte à l'harmonie aristotélicienne. Le second empiètement est beaucoup plus révolutionnaire: Marx affirme que l'élimination de la catégorie

intermédiaire est inéluctable. Un tel dépérissement s'expliquerait par le fait que les « classes moyennes » ne constituent pas à proprement parler une classe.

En fait, la critique de Marx est plus nuancée. Reprenant les trois critères constitutifs de la classe, il vaut montrer qu'ils ne se retrouvent pas complètement dans les classes moyennes: elles n'ont pas d'unité dans la fonction économique, ni de communauté dans la conscience; enfin leur cohésion sociale est très lâche. Ce qui lui permet de conclure que les catégories sociales autres que la bourgeoisie capitaliste et le prolétariat sont de fausses classes (des contre-classes, a-t-on dit parfois). Ou plutôt des classes en devenir, puisqu'elles n'en acquerront les qualités entières qu'en s'intégrant dans l'une des grandes catégories. Il va sans dire que le caractère apocalyptique de la lutte de classes, accoucheuse du monde nouveau, voue la majorité des classes moyennes à la prolétarianisation.

Cet aperçu extrêmement sommaire de la doctrine marxiste en matière de classes conduit à une conclusion. En donnant de l'antagonisme des classes une explication uniquement économique l'auteur du *Capital* commet une erreur manifeste, fréquemment dénoncée. En revanche, son interprétation politique de la lutte des classes est plus valable, à condition de préciser que cette lutte prend une signification différente selon le système de référence: ainsi, dans l'optique libérale, le prolétariat industriel a intérêt à maintenir le régime économique; dans la perspective marxiste, il ne peut que le condamner. Le concept de classe sociale, tel qu'il découle de l'effort de clarification opéré par Marx, postule donc un jugement de valeur antérieur au jugement de réalité: la classe n'existe qu'en fonction de son utilité historique.

Cette attitude aboutit à des conséquences graves pour le concept de classes moyennes. Car l'optique marxiste a ébranlé la psychologie traditionnelle des catégories sociales à qui l'auteur du *Capital* refusait les caractères de classe constituée. Un tel bouleversement de l'échelle sociale tendait à donner, de façon définitive, « mauvaise conscience » aux classes moyennes avant même qu'elles aient une conscience claire de leur existence. On peut trouver là l'origine d'un « complexe d'infériorité » chez les classes moyennes, puisque leur mythe occupe désormais une position subalterne sur l'échelle des concepts politiques concernant la classe. Cette subalternisation a été délibérément voulue par Marx. Elle se traduit par une altération du potentiel politique de la catégorie intermédiaire: autrefois classe-frein, elle est désormais considérée comme une contre-classe en lutte sur deux fronts, à la fois contre le grand capital et contre le prolétariat. Certes le marxisme est, pour une large part, un échafaudage de concepts abstraits; son tableau des valeurs n'en marque pas moins fortement la psychologie politique du XXe siècle. Il est certainement responsable, dans une large mesure, de l'habitude prise de définir les classes moyennes par la négative, habitude à laquelle cèdent même les théoriciens favorables à celles-ci.

On peut trouver d'autres explications à la faiblesse de la conception non marxiste des classes moyennes. La première qui vient à l'esprit est que sa vulgarisation est plus tardive que celle de la conception marxiste, et surtout moins universelle. La seconde réside dans le pluralisme des doctrines humanistes au sens large du terme. En effet, les explications abondent. Pour *Schmoller* et *Funck-Brentano*, le poids de l'histoire est déterminant: les classes moyennes sont héritières du mouvement communal, du corporatisme et de la montée bourgeoise qui coïncide avec le déclin de l'Ancien Régime. En France, 1789 n'est que la sanction politique du triomphe social d'un Tiers qui devient tout après avoir été rien. L'ascension se poursuit avec la lutte pour la garantie des libertés pour aboutir au régime représentatif. D'autres auteurs préfèrent l'explication économique. Constatant que « le bourgeois des classes moyennes est moins attaché à l'argent qu'à l'épargne », *Romier* voit en celles-ci

« l'expression sociale » du « capitalisme d'épargne » plus humain que le grand capitalisme, fondé sur la société anonyme, la spéculation et le crédit. *Charles Gide* est plus nuancé: tout en insistant sur le choc bourgeoisie-prolétariat, il le replace dans une multitudes d'autres conflits fondés sur l'intérêt: il y aurait autant de classes que de formes de revenus. Enfin de nombreux essayistes soulignent l'importance morale des classes moyennes: *Desqueyrat* les caractérise comme « pondérées, méthodiques, économes, opposées par intérêt et par goût aux aventures politiques et sociales, amies des régimes de légalité, d'équité, de liberté »; *Millot* insiste sur le fait qu'elles gardent toujours une activité « à taille d'homme ».

La tentative la plus importante de réhabilitation historico-sociologique demeure cependant celle de *Croce*, qui s'est attaché à dissiper l'équivoque entre les concepts de « bourgeoisie » et de « capitalisme ». A son avis, la fonction des classes moyennes ne découle pas seulement de leur position topographique privilégiée, elle résulte avant tout de leur capacité de médiation entre les deux extrêmes: le conservatisme et le révolutionnarisme, également intransigeants. Cette critique directe du marxisme nous ramène au schéma aristotélicien; le néo-libéralisme revalorise certains aspects de la pensée politique grecque.

Statistique et division du travail

En fait, dans le domaine des réalités, il ne saurait y avoir de commune mesure entre la cité grecque et les unités politiques contemporaines. Si le marxisme a survécu, au contraire de tant de théories socialistes dont l'essor fut contemporain, c'est principalement pour avoir mieux deviné les caractères de la société industrielle en gestation. La concordance de sa diffusion en Europe avec l'expansion de la révolution industrielle, dont il voulait expliquer les incidences sociales, est fréquemment soulignée: socialisme marxiste et machinisme ont progressé parallèlement d'ouest en est. On a moins prêté attention, nous semble-t-il, à l'importance politique prise par le nombre au cours du XIXe siècle. Au cours de la première moitié du siècle, la statistique devient une branche de l'activité administrative dans presque tous les Etats européens; même les monarchies de tradition absolutiste en admettent bientôt la publicité. Le choc entre les théories politiques et les faits statistiques ne tarde guère: la grande crise de 1847 n'est pas encore terminée que *Dieterici* recourt à ceux-ci pour réfuter la thèse marxiste de la paupérisation absolue. Dans la seconde moitié du siècle, législation sociale et statistique socio-professionnelle se perfectionnent simultanément: c'est également après avoir été décrites et promues par Marx au rang de mythes politiques que les classes sociales trouvent leur technique de dimensionnement et complètent leur cadre juridique.

Or, le phénomène intéressant est que dans le rangement statistique des catégories socio-professionnelles, on ne retrouve nullement l'exclusive de Marx contre les classes moyennes. Au contraire, les premiers recensements tendent à surestimer — en la détaillant soigneusement — la catégorie intermédiaire des producteurs indépendants, alors que le dénombrement des classes majeures de Marx est plus grossier. Aussi la statistique moderne apparaît-elle comme le révélateur des classes moyennes prises au sens de force agissante de la vie publique. Le recours systématique au nombre en tant qu'instrument de gouvernement dépassera bientôt le plan des mécanismes institutionnels de la politique pour embrasser l'activité économique conçue globalement: les premières statistiques des catégories socio-professionnelles et des revenus favorisent la maturation des régimes de démocratie libérale; ils annoncent aussi, de façon encore lointaine, la planification autoritaire du siècle suivant.

Le XVIII^e siècle avait déjà perçu une autre évolution dans les modes de l'activité humaine: à l'épanouissement du capitalisme favorisé par l'extension de la lettre de change et la diffusion du machinisme, correspond une séparation croissante du travail et du capital. Analysant les incidences sociales du système de Law, d'Aguesseau signalait déjà les dangers politiques de cette tendance. Les classes moyennes, considérées comme agents indépendants de la production, entraient donc en crise au moment même où la montée politique de la bourgeoisie semblait illustrer leur force. Bien avant la fin du siècle suivant, on pouvait mesurer exactement les difficultés des petits et moyens producteurs: petits industriels, artisans, commerçants augmentaient en effectifs, mais leur part au produit social ne profitait guère de la multiplication des échanges et de la révolution des modes de vie. A partir de la première guerre mondiale, on parla d'anciennes classes moyennes pour désigner les producteurs qui réalisaient encore une synthèse entre le capital et le travail, devenue l'exception; la « belle époque » était close.

Pourtant il demeurait inexact d'appliquer sans discernement à la catégorie intermédiaire le processus de paupérisation annoncé par Marx; même au plein de la grande crise, certaines branches des classes moyennes se maintenaient face au déclin quasi général. La statistique souligna une réalité nouvelle: les classes moyennes subissaient des transferts plus qu'un amenuisement. Les motifs de cette évolution sont multiples. Les défenseurs des classes moyennes traditionnelles ont surtout insisté sur les méfaits de l'interventionnisme — puis du dirigisme — de l'Etat pour dénoncer la multiplication des fonctionnaires. Il semble plutôt que la progression du secteur tertiaire soit directement corrélative à l'ampleur du progrès technique. Les nouvelles classes moyennes sont moins « étatiques » que « fonctionnelles »: les *white collars* y coudoient les ouvriers spécialisés. Leur expansion est loin de s'expliquer seulement par une prolétarianisation de la catégorie des entrepreneurs et une « déprolétarianisation » d'une fraction de la masse ouvrière; il s'agit souvent de catégories professionnelles nouvelles, créées par la modification de l'activité économique et situées au niveau intermédiaire par la condition financière que leur assure leur spécialisation ou leur rareté.

L'évolution des mythes de classes moyennes et la prise de conscience de leurs dimensions concrètes s'opèrent donc par des voies différentes. En fin de compte, ni le pessimisme marxiste, ni l'optimisme libéral n'ont eu d'influence profonde sur le déplacement du centre de gravité de la catégorie intermédiaire. En revanche, l'influence politique des mythes concurrents est réelle car ils ont joué leur rôle dans la fixation des deux grands types de régimes modernes: la démocratie libérale, la démocratie autoritaire. Quant à la coexistence des deux formes de classes moyennes, elle nous renseigne sur la précarité du critère souvent retenu comme fondement principal de la catégorie intermédiaire: la propriété juridique et individuelle. En fait, celle-ci est devenue largement sociale, quelle que soit la structure politique ambiante. Dans la société de type non marxiste, l'intervention de l'Etat aboutit à réduire la puissance (mais aussi les risques) de la propriété privée; quant à la « propriété socialiste », proclamée forme parfaite de la société marxiste, elle dissimule souvent les privilèges d'un groupe. La persistance des classes moyennes réclame une explication plus nuancée dans laquelle leur attitude en face des réalités politiques entre comme une composante importante.

Trois postulats

Un aperçu sur les concepts rivaux de classes moyennes nous a paru nécessaire pour expliquer la réputation d'impuissance politique qu'on attribue aux classes

moyennes. Ajoutons qu'elles l'acceptent souvent. La plupart des essais sur les classes moyennes nient qu'elles puissent, en tant que telles, avoir une influence politique. L'assertion est trop sévère. Elle s'explique également par le fait que la catégorie intermédiaire a des modes particuliers d'action politique et que certains de ces modes commencent seulement à être étudiés de façon scientifique. Nous en sommes donc fréquemment réduits à des généralités; nous les résumerons dans trois postulats.

1. Quelle que soit la définition retenue des classes moyennes, elles ne constituent *jamais* une *catégorie homogène* de la vie politique. Il n'y a pas de régime politique, ni même de parti qui représente exclusivement les classes moyennes. Réciproquement celles-ci ne sont jamais parvenues à s'unifier sur une doctrine propre ou une plateforme originale. La corrélation est encore plus faible au niveau des sous-catégories sociales ou professionnelles, sauf à de rares exceptions.

2. Les classes moyennes ne constituent pas davantage une variable isolable dans les phénomènes politiques: leur rôle est concurrent à celui d'autres groupes, leur *action* est *discontinue*. Deux faits paraissent fondamentaux pour expliquer les modes de cette action:

- a) la disparition légale des rangs et des conditions: 1789, 1848, 1917;
- b) l'ébranlement périodique des structures économiques: crises, « économies de guerre », réformes consécutives aux règlements de paix.

3. C'est par les mécanismes de la vie sociale plus que par les rouages spécifiques de la vie politique que les classes moyennes exercent leur influence: leur rang dans la société est le fondement de leur prestige politique; leur importance dans le processus économique détermine leur capacité d'intervention. Leur mode d'action est en général indirect, ce qui ne signifie nullement qu'il soit dépourvu d'efficacité; mais leur *stratégie* est essentiellement *défensive*.

On peut résumer les postulats en trois formules: catégorie politique non homogène, action discontinue, stratégie défensive. L'efficacité des classes moyennes se mesure en raison inverse de l'intensité politique du phénomène envisagé mais en proportion de son caractère social ou économique. *Le seuil de leur efficacité sociale ou économique est nettement plus élevé que celui de leur efficacité strictement politique*. Aussi peut-on distinguer entre deux catégories de phénomènes. Dans l'élaboration des structures politiques, les classes moyennes sont plus agissantes qu'agies; elles ont concouru de façon relativement efficace à la genèse des démocraties modernes; elles ont joué leur rôle dans les crises que celles-ci ont subies. En revanche, au niveau des stratégies politiques, elles sont plutôt agies: la professionnalisation du personnel politique les a moins avantagées que d'autres catégories sociales; l'action des groupes d'intérêts ne leur est pas aussi favorable qu'on serait tenté de le croire.

II. Classes moyennes et structures politiques

Lorenz von Stein a distingué entre la communauté (Gemeinschaft) et la société (Gesellschaft), qui est une communauté ordonnée pour exprimer une conception logique des rapports humains. La genèse des régimes politiques n'est qu'un aspect de cette différenciation: la part que les classes moyennes peuvent prendre à ce processus est en rapport avec l'importance qu'elles s'accordent à elles-mêmes. Sans oublier dans cette prise de conscience, de respecter les intérêts des autres catégories sociales, préciserait un *L. von Mises*. S'il est possible de retrouver la trace de cet idéal

universaliste, respectueux de l'individu, dans la genèse de la démocratie libérale, la discipline d'un groupe — nullement représentatif de l'harmonie sociale souhaitable — triomphe dans la « crise de régime » ou la révolution qui aboutit à une démocratie de type autoritaire. Cette évolution répond à une sorte de spécialisation de la catégorie sociale. Les anciennes classes moyennes ont fortement contribué, à partir du XIX^e siècle, à généraliser la démocratie libérale; quant aux nouvelles, c'est souvent de force qu'elles ont participé aux crises aboutissant à la démocratie de type autoritaire, dans sa variété du XX^e siècle.

Politisation du Tiers et extension du droit de suffrage

Il est classique de faire remonter à 1789 l'avènement de la bourgeoisie française aux leviers de commande de l'Etat: la Déclaration des Droits lui aurait donné le pouvoir politique; les biens nationaux, une base économique que l'industrialisation allait bientôt renforcer. Dans une telle perspective, l'attitude du Tiers aux Etats Généraux constituerait l'amorce de cette « dissociation à l'intérieur de la bourgeoisie » qui donna aux classes moyennes les caractères définitifs d'une catégorie politique. En fait, le processus nous semble plus lent, marqué par une série d'étapes dont la longueur varie selon le pays. Holcombe a montré, par exemple, le rôle des classes moyennes urbaines et rurales dans l'élaboration de la constitution américaine. Ainsi se prolonge sur l'autre rive de l'Atlantique le combat amorcé par les « industrialistes » anglais à la fois contre l'ancien corporatisme et contre l'Etat despotique. Guérin a réduit les crises de la Révolution française à des conflits de classes: le jacobinisme (sans compter le babouvisme) tombe victime des classes moyennes, lassées de la Terreur. Plus tard, les réformes électorales de 1817 et 1820 en France, d'une part, celles de 1832 et 1867 en Grande-Bretagne, de l'autre, fournissent un bon sujet de comparaison pour mesurer l'ascension politique des classes moyennes.

Sur l'ampleur de la Restauration à accomplir en France, royalistes ultras et modérés sont divisés; la réforme électorale de 1817 essaie de répartir leurs chances. Elle confirme les paradoxes de tactique dont la Chambre française est le théâtre depuis 1815. Pour défendre « leur » Charte, les modérés en viennent à se montrer temporairement plus conservateurs que les ultras préoccupés avant tout de sauver la majorité qu'ils ont acquise en 1815. Aussi les premiers plaident-ils pour un renouvellement partiel de la Chambre et un cens à 300 francs au minimum, les seconds pour le renouvellement intégral et l'abaissement du cens jusqu'à 30, voire 25 francs. Pourquoi ? On trouve la réponse en examinant ce que représente, pour chaque tendance, la tranche du corps électoral payant un impôt compris entre 300 et 25 francs. Dans notre optique actuelle, il s'agit indiscutablement de la couche inférieure des classes moyennes (la « lower middle class » de Grayson).

Or Richelieu redoute en elle le « torrent révolutionnaire » : c'est un modéré qui estime que la Charte a introduit assez de Révolution dans la Restauration pour qu'on en reste au seuil de 300 francs. En revanche, de Bonald et Villèle réclament hardiment l'abaissement du cens. Ces ultras pensent que les « auxiliaires de la haute classe » sont dans la dernière — les Français payant moins de 25 francs ou pas d'impôts n'entrant pas en ligne de compte. L'argumentation de Villèle est intéressante: en s'alliant avec les contribuables moyens la noblesse annihilera l'influence politique de la grande bourgeoisie, sa rivale. Il compte donc sur une entente des « fortunes » contre les « capacités ». Notons cependant que les deux tendances s'accordent sur le niveau qu'occupent les classes moyennes dans la pyramide sociale et sur le rôle

qu'elles peuvent jouer dans le régime. Modérés et ultras les redoutent: les premiers veulent sauver la Charte malgré elles; les seconds, revenir à l'Ancien Régime pour elles mais sans elles. Le diagnostic social se double d'une stratégie politique.

En vérité, les classes moyennes furent satisfaites de la loi de 1817, qui maintint finalement le cens à 300 francs: la classe moyenne votante (la couche supérieure) parce qu'elle respectait l'esprit de la Charte; la classe moyenne non votante parce que la dispute — que nous venons de décrire — favorisait la montée d'un tiers parti, qui la représentait indirectement. Il s'agit de ce parti libéral où l'on retrouve à côté des bonapartistes et des conventionnels des défenseurs des « patentés », c'est-à-dire des patrons du commerce et de l'industrie. Mais il est encore faible et il faudra la réforme de 1820 pour hâter la prise de conscience politique des classes moyennes. Déçus de n'avoir pu réaliser l'alliance préconisée par Villèle, inquiets des progrès du tiers parti, les grands propriétaires ultras arrachent la « loi du double vote » (1820) qui augmente leur puissance parlementaire; elle ne s'en effrite pas moins progressivement jusqu'en 1830. Il est significatif qu'une des fameuses Ordonnances de Charles X, qui provoqueront la Révolution de Juillet, prive complètement les « patentés » de leur droit de suffrage. A ce moment-là, l'évolution économique est trop avancée pour que les classes moyennes se laissent agir comme en 1817 ou 1820: la Révolution de Juillet est le prélude de la Révolution industrielle.

Libre-échange et bipartisme

La passivité politique des classes moyennes françaises sous la Restauration offre un contraste avec l'activité dont feront preuve leurs homologues britanniques pendant les décades suivantes. C'est qu'en Angleterre, l'antagonisme classique opposant le propriétaire foncier et la capitaliste industriel a pris une forme assez nette et assez durable pour engendrer un parlementarisme de type original: la physiologie actuelle des Communes doit beaucoup aux querelles opposant au XIX^e siècle les conservateurs et les libéraux, successeurs des tories et des whigs. Aussi les réformes électorales de 1832 et de 1867 portent-elles l'empreinte d'une société beaucoup plus engagée dans la civilisation industrielle que la société française de la même époque.

La réforme de 1832, redistribuant plus de 150 sièges, profite certes aux fermiers et aux tenanciers agricoles, mais surtout à la petite et moyenne bourgeoisie des régions industrielles du Nord et de l'Ouest dont les villes recevaient enfin une représentation parlementaire. Le déplacement du centre de gravité politique de l'Angleterre « verte » à l'Angleterre « noire » explique l'éviction du parti whig au profit d'un parti libéral; il s'opère à travers les deux phases de la bataille livrée pour imposer le libre-échange.

Dans un premier temps, les industriels s'appuient sur les consommateurs urbains pour faire abroger la législation protectionniste sur les blés: en luttant avec succès contre le pain cher, l'*Anti Corn law league* assure le triomphe du parti libéral. Mais, durant le marasme économique des années 50, les libéraux perdent de leur dynamisme; aussi les propriétaires fonciers prennent-ils leur revanche en faisant passer la législation sur les fabriques avec l'appui des classes moyennes; c'est la maturité politique de celles-ci qui les conduit à préférer définitivement le libre-échange au protectionnisme. Par cette option, qui achève la transformation du parti whig en parti libéral, les classes moyennes anglaises renforcent le bipartisme. Au milieu du siècle, Disraeli s'alarme déjà de la puissance du parti libéral. Appliquant le remède de Villèle, il introduit les ouvriers dans la vie politique avec la réforme électorale de 1867.

Son calcul se révèle juste puisque, à la fin du siècle, le Labour Party commencera à grignoter les positions libérales, épargnant en apparence celles du parti conservateur. Sous prétexte de maintenir la balance entre les classes, lord Beaconsfield a mis fin à la domination exclusive des anciennes classes moyennes; agissantes entre 1840 et 1870, elles seront agies pendant le demi-siècle suivant; le processus est donc l'inverse de l'évolution française. Mais le bipartisme est une acquisition définitive du régime: les nouvelles classes moyennes voteront socialiste au siècle suivant, précipitant ainsi le déclin du parti libéral, dont leurs aînées avaient favorisé l'ascension. En Belgique, aux Pays-Bas et dans les pays scandinaves, l'évolution s'opère par des voies plus proches de celle de la Grande-Bretagne que de celle de la France; à la différence que les classes moyennes s'y assurent des positions politiques beaucoup plus durables.

Du corporatisme à l'aventure impérialiste

Sorti d'une république présidentielle, le Second Empire annonce les démocraties autoritaires du XXe siècle. Napoléon III, présenté souvent comme un défenseur de la classe ouvrière, a été largement suivi par les classes moyennes. Sa politique de grands travaux, la fièvre spéculative qu'elle crée, engendrent une prospérité qui contraste avec le marasme des années 1845-1850 et favorise « les affaires ». De même, au lendemain de la guerre de 1914-1918, qui a profondément modifié les fonctions de l'économie, les difficultés de la reconversion amènent l'Italie et l'Allemagne à se tourner vers un « homme fort »; à dix ans d'intervalle, le même processus se répète.

Au départ, le fascisme se défend à la fois de céder aux excès du socialisme et de favoriser les ambitions du grand capital; cela lui attire la sympathie des classes moyennes italiennes déçues par la « victoire mutilée ». Toutefois la réorganisation de l'économie révèle que le fascisme n'est pas un conservatisme à l'ancienne mode: la petite industrie est en définitive moins favorisée que la grande; le corporatisme encadre solidement l'artisanat et le commerce grâce au contrôle des prix et des débouchés extérieurs. Au fur et à mesure que se précise la volonté impérialiste du régime, la marge d'initiative des producteurs indépendants est limitée par l'instauration progressive d'une économie dirigée. Les classes moyennes n'en demeurent pas moins reconnaissantes à *Mussolini* d'avoir surmonté les crises de 1920 et de 1929; elles estiment également que les organes corporatifs sauvegardent mieux leurs intérêts que le régime parlementaire classique.

En Allemagne, l'adhésion des classes moyennes au régime hitlérien est moins raisonnée: le national-socialisme paraît seul capable de surmonter les difficultés où se débat la république de Weimar. En effet, l'inflation des années 20 a été assez « dirigée » pour épargner la grande industrie alors qu'elle bousculait la moyenne entreprise et ruinait le petit commerce, tributaire des revenus modestes. La crise mondiale aggrave encore le ressentiment des classes moyennes en apportant de nouvelles preuves de la faillite libérale et de l'impuissance socialiste. L'aide promise au Mittelstand indépendant par l'art. 164 de la constitution de Weimar est donc restée illusoire.

Au contraire, le national-socialisme avait tendu la main aux classes moyennes de façon plus ouverte que le fascisme: son « catéchisme » de 1920 reprenait la plupart de leurs revendications. La radicalisation politique de celles-ci s'opère par le biais d'un soutien électoral dont l'objectif est de sauvegarder des positions économiques; le succès national-socialiste aux élections de 1932 en est la conséquence. A partir

de 1933, Hitler déploiera beaucoup d'habileté pour transformer cette conjonction temporaire en une alliance définitive. A l'exemple de *Mussolini*, il usera de l'alibi corporatiste pour attacher les classes moyennes au IIIe Reich. Le « Front du Travail » réunit dix-neuf groupes professionnels dans une discipline garante d'efficacité, mais il les subordonne étroitement à l'autorité du parti unique et de son chef. Bientôt, en Allemagne comme en Italie, la mobilisation de l'économie au service du réarmement enlève toute autonomie véritable aux classes moyennes indépendantes. *Mussolini* et *Hitler* ont fait le même calcul: « l'ordre » professionnel n'est qu'un alibi pour enrôler les classes moyennes au service d'un Etat totalitaire. La recherche d'une harmonisation entre les intérêts des diverses couches sociales importe moins que la poursuite des rêves d'hégémonie: le corporatisme sortira défiguré de l'aventure impérialiste.

Démocratie populaire et monolithisme social

Le grief d'une adhésion imprudente au totalitarisme ne saurait être imputé aux classes moyennes de l'Europe Orientale, prise en charge par l'URSS au lendemain de la seconde guerre mondiale. Tout en s'affirmant de fidèles dépositaires du marxisme-léninisme, les théoriciens de la démocratie populaire ont d'abord nié qu'elle dût s'édifier aux dépens des classes moyennes¹. Cette contradiction paraissait suspecte quand on connaissait la tradition idéologique dont ils se réclamaient. En effet, sur-enrichissant sur Marx, *Lénine* avait affirmé qu'il y avait corrélation directe entre l'absence de classes moyennes et les chances d'un pouvoir des soviets. Une telle opinion se fondait sur une connaissance profonde des réalités russes: en raison de la politique d'appel aux capitaux étrangers, les classes moyennes de la période tsariste se trouvaient moins en Russie qu'en France ou en Angleterre et le pays avait brûlé l'étape de l'artisanat urbain (*Feldmann*). D'où la conclusion qu'une alliance entre le prolétariat et la paysannerie l'emporterait facilement sur la bourgeoisie, à condition de trouver un état-major de révolutionnaires professionnels.

Staline reprit à son compte la mythologie de Marx et la doctrine léniniste pour créer un « modèle » original: l'Etat des ouvriers et des paysans en marche vers le communisme. Mais, selon la terminologie d'un ouvrage récent, l'idéologie y revêtait moins d'importance que l'idéocratie. Il n'y a pas lieu de signaler ici les innombrables variations théoriques sur la « construction du socialisme » et les « voies » qui y conduisent. Toutes confirment un fait essentiel: aucun parti révolutionnaire — avant le parti communiste — ne s'était proposé de modifier de façon aussi totale les rapports sociaux existants. Nous avons rappelé les opinions nuancées de Marx sur le sort des classes moyennes; en disciple plus soucieux d'efficacité politique que de pureté doctrinale, *Staline* n'hésite pas à les assimiler à la « réaction ». La Russie de 1917 ne comportant pas d'importantes classes moyennes, leur liquidation fut rapide. Une seule exception notable: la paysannerie moyenne. Elle fit les frais de la « dékoulakisation » brutale qui marqua l'adoption définitive de la planification rigide. *Staline* montrait ainsi dans quelle direction il orientait l'idéocratie: l'urgence et l'ampleur de la révolution étaient proportionnées à la faiblesse du prolétariat industriel, donc au degré d'arriération du pays; la création d'une base d'industrie lourde impliquait le sacrifice de l'agriculture et la subordination totale des autres

¹ Voir à ce propos les définitions de la démocratie populaire, rapportées par E. Kardelj dans *De la démocratie populaire en Yougoslavie*; surtout celle de *Blérut*. Paris 1949.

activités économiques à cet objectif prioritaire. Le succès remporté en URSS, en dépit des conditions défavorables, inclina les staliniens à croire en la valeur universelle de leur théorie.

Aussi profitèrent-ils de l'occasion de 1945 pour diffuser le « modèle » soviétique dans l'Europe Orientale libérée sous le couvert d'une démocratie populaire, présentée comme nationale. Mais quelques pays de cette zone étaient loin d'être en l'état de la Russie de 1917: l'Allemagne Orientale, la Tchécoslovaquie avaient des classes moyennes fortes numériquement et politiquement évoluées. Dans ces deux pays — de façon plus nette qu'ailleurs — la volonté d'appliquer le schéma de Marx revu par Staline aboutit à fonder la démocratie populaire sur l'écrasement progressif des classes moyennes. Le mythe de la « propriété socialiste » permit de masquer ce que les nationalisations avaient de spoliateur quand elles ne concernaient plus les grands secteurs à vocation publique comme l'énergie, les transports ou le crédit. On peut dire que la solidité du nouveau régime s'établissait en raison inverse de la résistance que lui opposèrent des classes moyennes dont l'existence même était mise en cause par la redistribution des biens et des intérêts.

« L'élimination » du *Mittelstand* est-allemand entre 1945 et 1953 offre un exemple significatif de la lutte sans merci qui opposa la démocratie populaire aux classes moyennes indépendantes. Les plus riches furent immédiatement privées de leur base économique par les nationalisations; celles qui avaient d'abord été épargnées assistèrent bientôt à l'« étranglement » de leurs entreprises par le contingentement des matières premières et la pénalisation fiscale. La volonté d'effacement social alla jusqu'à des mesures de contrainte physique. La sublimation de la classe ouvrière exigeait ce renversement des valeurs. La résistance des classes moyennes fut généralement assimilée à une entreprise contre le régime et la formule de St-Just (« Pas de liberté pour les ennemis de la liberté ») suffit à justifier la politique de répression. Seuls les théoriciens yougoslaves essayèrent de résoudre le problème en exploitant la fiction égalitaire: selon Mandić, « les hommes ont fait la révolution et la révolution a changé la position sociale d'une grande part de la population. Le changement essentiel est constitué par le fait que toutes les positions sociales sont accessibles à tous les membres de la société yougoslave sans distinction. De cette première prémisse descend (*sic*) la seconde. En examinant attentivement les rapports sociaux en Yougoslavie, on doit conclure que le terme « classe moyenne », comme on l'emploie généralement, n'est applicable à aucun des groupes sociaux dans ce pays. »¹ Les deux attitudes — la brutalité politique et la négation théorique — se rejoignent en ce qu'elles soulignent l'incompatibilité entre les classes moyennes et la démocratie populaire. Car le monolithisme théorique de l'Etat prolétarien s'accommode mal de la diversité qui est le fondement de toute société. En ce sens, le stalinisme se présente comme une application politique de la théorie marxiste sur la lutte des classes: la démocratie populaire, expression de la classe ouvrière en instance de maîtrise absolue, s'édifie sur les ruines de l'Etat bourgeois et consomme la défaite du capitalisme et de ses « complices ».

La conquête du suffrage universel en France et le renforcement du bipartisme en Grande-Bretagne se font pour les classes moyennes et, dans une certaine mesure, par leur entremise. Au contraire, le corporatisme dans les fascismes d'avant-guerre et le monolithisme propre aux démocraties populaires s'inscrivent directement contre

¹ « Les groupes occupationnels et l'évolution sociale en Yougoslavie » in Round table Conference on the Role of the Middle Classes in countries of the Mediterranean region undergoing rapid social and economic development, Zagreb 1956.

elles. Ce sont là, pour les classes moyennes, deux manières différentes de participer à la genèse des régimes politiques. La différence s'explique surtout par les modifications que les classes moyennes ont subies en passant d'un siècle à l'autre. C'est pourquoi, si l'on suit l'évolution de chaque type de démocratie, on constate que les classes moyennes qui en subissent les crises diffèrent profondément de celles qui favorisèrent son avènement.

Crise mondiale et « gouvernement des compétences »¹

La crise mondiale qui sévit à partir de 1929 est une occasion de mesurer à la fois la solidité de la démocratie libérale et l'influence politique des classes moyennes: celles-ci seront-elles les garantes de celle-là? Si oui, par quelle voie? Le cas de la Belgique décrite comme la « démocratie des classes moyennes » (*van Kalken*) offre un exemple typique: son évolution n'est ni celle de l'Allemagne qui abandonne délibérément le régime représentatif ni celle de la France qui tarde dangereusement à l'adapter à la situation nouvelle. Aussi les années 30 sont-elles marquées en Belgique par la mise en action d'une « politique des classes moyennes » assez cohérente pour modifier sans la renverser la structure de l'Etat démocratique.

A la veille de la crise, les classes moyennes belges, héritières de la bourgeoisie historique, sont actives et prospères. Mais, entre 1930 et 1935, leur situation s'aggrave constamment en dépit de la politique de déflation. Aussi les trois grands partis du Parlement préconisent-ils des remèdes. Le parti libéral, qui fut le porte-parole traditionnel des classes moyennes, se cantonne dans un programme négatif (anti-interventionnisme, anticléricalisme), ce qui explique sa décadence. Le parti ouvrier belge, où l'aile jeune-socialiste est particulièrement progressiste, entend conjurer la prolétarisation par un Front du Travail qui unirait classes moyennes et classes ouvrières sur la base d'une organisation corporative des professions; ce n'est là qu'un point du plan de *Man* qui prévoit de profondes réformes sociales. Dans le parti catholique enfin, le courant démocrate-chrétien appuyé sur l'école de Louvain et les syndicats préconise un *corporatisme d'association* conforme à l'esprit des encycliques.

Investi en mars 1935, le leader démocrate-chrétien *van Zeeland* va faire la synthèse entre l'école de Louvain et le plan de *Man*. Aux « professeurs », il emprunte une technique de dévaluation et les principales clauses d'une législation sociale audacieuse; il s'inspire des vues du leader socialiste pour instaurer un contrôle du crédit qui reste toutefois assez souple. L'expérience *van Zeeland* a ceci de particulier qu'elle oriente la démocratie classique, jusqu'alors exclusivement politique, vers une formule plus large où l'économie acquiert plus d'importance: un pays où le gouvernement contrôle le crédit n'est plus tout à fait conforme au modèle de *Bryce*. Comment les classes moyennes ont-elles réagi? Il est certain qu'elles ne sont pas étrangères au déclin du parti libéral que freinera la représentation proportionnelle. Face à l'expérience *van Zeeland*, elles se divisent. Une majorité affolée par la propagande totalitaire de Degrelle va soutenir le rexisme et grossir ses succès éphémères. Mais la majorité approuve et soutient le « gouvernement des compétences »; sa maturité politique est suffisante pour lui permettre d'aider à sauver la démocratie.

Crise de croissance du socialisme et réveil du sens de la propriété

Toutes les économies de démocraties populaires — et cela signifie les régimes politiques — ont subi une crise grave au cours du premier quinquennat qui leur fut imposé par l'URSS. Les causes de cette crise sont multiples; ne retenons ici que

¹ L'expression est de *L. Rosenstock-Franck* dans *Démocraties en crise*, Paris 1937.

celle qui nous paraît la plus fondamentale parce que liée à la logique même du système : la fiction de la « propriété socialiste » ne pouvait résister au jeu conjugué (ou contraire) des intérêts. Après bien d'autres critiques, les thèses de *Djilas* convergent vers un point central : « la révolution communiste a conduit les révolutionnaires à édifier à leur profit des rapports opposés à ceux en qui ils croyaient ou qu'ils avaient promis d'établir »¹. Sous prétexte d'abolir la classe dirigeante « usurpatrice », ils en ont créé une nouvelle : les libérateurs se sont instaurés gérants de l'ordre social. Il s'ensuit que la propriété collective dissimule en fait la mainmise d'un groupe sur l'ensemble des biens de la nation, dont il dispose à discrétion. Pouvoir politique et pouvoir économique sont concentrés dans les mêmes mains avec tous les abus que cette confusion peut comporter. C'est pourquoi la crise de croissance des économies planifiées — résultat d'un rythme excessif de développement et d'une connaissance sommaire du calcul économique — ne s'est traduite dans les démocraties populaires que par une série de procès politiques ; les « responsables » ont été accusés de déviation idéologique, non d'erreurs techniques ; ainsi l'idéocratie n'était pas mise en cause.

Rien n'est plus intéressant que le sort des classes moyennes dans cette conjoncture de crise. Car elles avaient survécu à l'écrasement bien que, durant plusieurs années, les dirigeants des démocraties populaires se fussent appliqués à les dépouiller de toute protection légale et de tout pouvoir économique. Il fallut bien faire machine arrière et recourir indirectement à elles. La sollicitude accordée aux combinats géants avait conduit les planificateurs à ignorer la fatigue des installations existantes ; la multiplication des pannes la fit cruellement ressortir en soulignant l'erreur commise lorsqu'on supprima l'artisanat d'entretien. On fut obligé de le restaurer en consacrant une part de l'investissement à la réparation de l'équipement. Par ailleurs, la priorité assurée à la production des biens d'équipement au détriment des biens de consommation entraînait des pénuries très graves sur le marché des produits courants, sans parler de celui des « biens de confort ». En ce sens, les révoltes de 1953 et 1956, nées du mécontentement populaire, sont en relation directe avec la disparition de la petite industrie et de l'artisanat. Les programmes d'urgence destinés à satisfaire les besoins les plus nécessaires postulaient : ou bien la reconversion des grandes unités de production — mais alors il serait humiliant d'avoir construit une aciérie géante pour produire les lames de rasoir ou des aiguilles ! — ou bien la réouverture d'entreprises plus petites. On n'a pas toujours choisi et les hésitations expliquent la persistance des difficultés. De toute façon, les classes moyennes continuent à faire sentir leur influence politique par le biais de leur « absence » économique.

Il y aurait mauvaise grâce à accuser les catégories sacrifiées (anciens patrons des petites et moyennes entreprises, artisans « nationalisés ») à montrer peu d'empressement à collaborer avec un régime qui les « supprimait ». D'autant plus qu'on retrouve la même tiédeur chez les nouvelles classes moyennes créées par le régime, comme l'atteste le cas des ouvriers-paysans yougoslaves. La double activité était déjà une caractéristique de l'industrie d'avant-guerre : le centre minier de Zenica en Bosnie occupait en 1939 1607 ouvriers-paysans sur un total de 5681 ; la proportion relative est restée la même (1952 : 4227 sur 12.689). L'innovation consiste dans le fait que ces hybrides ne sont plus les victimes du « capitalisme étranger », mais les titulaires de la propriété collective. D'après le schéma marxiste, toute aliénation aurait disparu. En fait, on a constaté que l'attachement de ces paysans-ouvriers à l'industrie était en raison inverse de l'importance de leur base foncière. Pour ceux

qui ne disposent que d'un domaine minuscule, leur ambition est de l'arrondir le plus rapidement possible, le salaire de l'usine étant considéré comme un pécule. Les gérants de l'économie socialiste aspirent donc à s'en évader. Est-ce pour la promouvoir mieux et plus rapidement en appliquant les formules collectives dans le secteur agricole ? Nullement. Ces hybrides offrent, en effet, une résistance opiniâtre à la modernisation de l'agriculture. Partagés entre la propriété socialiste et la propriété privée, ils ont opté délibérément pour cette dernière. Si leur réflexe est typique des classes moyennes traditionnelles (sauvegarder l'union du capital et du travail), les excès du socialisme sont responsables de la forme rétrograde qu'il prend. Il n'est pas tellement surprenant que la généralisation du concept de la propriété collective, les abus qu'il dissimule quand on passe au domaine des réalités, aient conduit à cette réaffirmation de l'attachement à la propriété privée, sous des formes détournées.

III. Classes moyennes et stratégies politiques

Agissantes dans l'élaboration des structures politiques, les classes moyennes sont plutôt agies au niveau des stratégies qui assurent le fonctionnement des régimes. Pourtant leur capacité d'intervention, quoique relative, gagne en efficacité au fur et à mesure que se réduisent les dimensions du groupe appliquant ces stratégies : victimes des fronts et des coalitions de parti, les classes moyennes sont moins impuissantes au niveau des groupes d'intérêt, toujours restreints. Une explication superficielle de ce phénomène pourrait résider dans le fait que les classes moyennes demeurent la pépinière de la classe politique professionnelle sans bénéficier durablement de son appui.

Il nous semble qu'il faut pousser plus avant l'explication. Dans la vie politique, l'efficacité dépend d'abord du degré d'organisation partisane ; mais celle-ci dépend à son tour de la conscience que l'on a de ses objectifs et cette prise de conscience commande l'ampleur des moyens mis en œuvre. Or, les classes moyennes qui préfèrent se référer aux « valeurs » purement sociales sont fréquemment réduites à jouer les « utilités » politiques. Les stratèges de la politique se servent plus souvent d'elles qu'ils ne les servent. Comme le mythe des « classes moyennes » recouvre des réalités très diverses, il constitue un assez bon slogan politique pour cautionner des opérations qui dépassent largement la défense de la catégorie intermédiaire, quand elles ne contredisent pas ses véritables intérêts.

Les classes moyennes victimes des Fronts

L'évolution du fascisme et de l'hitlérisme a montré comment les classes moyennes ont pu devenir l'otage d'un ordre corporatif instauré pour les protéger : le Front du Travail nazi laissa finalement peu d'initiative à la moyenne entreprise. Par ailleurs, fondées presque exclusivement sur la déflation, les « expériences » conduites par le centre ou la droite classique — Brüning en Allemagne, Laval en France — n'eurent pas une prise bien considérable sur la conjoncture économique et les classes moyennes le sentirent¹. En comparaison, la tentative du Front Populaire représente assez de nouveauté pour qu'on puisse parler de stratégie, surtout dans le cas français de 1936.

Tout d'abord, l'ouverture à gauche est acceptée sans ambiguïté : l'appui du parti communiste est indispensable pour obtenir les réformes de structure envisagées.

¹ La nouvelle classe, Paris 1957, 41.

¹ Voir à ce propos le jugement rétrospectif et désabusé du Front économique du 15-10-1937.

Ensuite, les deux autres partenaires du Front — le parti radical-socialiste et le parti socialiste — dissimulent mal une *volonté de surenchère* qui, dans leur optique, doit gonfler la clientèle et faire passer dans la doctrine un « frisson nouveau ». Si mal connue qu'elle reste, l'intention profonde du parti communiste nous semble très différente. Il est certain que le Front Populaire est pour lui bien plus une tactique qu'une stratégie. Nous ne pouvons analyser ici les raisons qui dictèrent l'évolution de la Troisième Internationale entre 1928 et 1935¹ : du mot d'ordre traditionnel « classe contre classe » (exact reflet du schéma marxiste), on passa au Front uni, pour se résigner finalement au Front Populaire². Les événements internationaux eurent probablement une influence plus grande que la conjoncture interne de chaque pays. De toute façon, le revirement restait purement tactique et l'Internationale n'abandonna jamais ses objectifs stratégiques : la diffusion du communisme à l'échelle mondiale.

L'évolution nous intéresse ici dans la mesure où l'on s'écartera temporairement de la dichotomie doctrinale de Marx qui aboutissait à stériliser politiquement les classes moyennes. Le VIIe Congrès de l'Internationale n'hésita pas à recommander de les utiliser dans un Front Populaire et sous la direction du prolétariat pour abattre plus rapidement le capitalisme. Les objectifs du Front Populaire, tels que Moscou les précise alors, sont nettement résumés dans le passage suivant de *G. Dimitrov* : « Le Front populaire permet à la petite bourgeoisie, à la paysannerie, aux intellectuels démocrates, non seulement d'échapper à la tutelle et au joug de la clique du capital financier, mais de se dresser contre ce dernier pour la défense de leurs intérêts et de leurs droits vitaux, en s'appuyant sur leur collaboration de lutte avec la classe ouvrière, tant dans le cadre national qu'à l'échelle internationale. »³

Sur ce schéma assez simple, le Front Populaire réalisé en France esquisse des variations complexes, qui sont loin d'être toutes expliquées. Un paradoxe mérite cependant de retenir l'attention. En liaison avec la « lutte contre le fascisme », la sollicitude envers les classes moyennes — on croyait qu'en Allemagne elles avaient fait « le lit de l'hitlérisme » par dépit d'avoir été sacrifiées — est le principal dénominateur commun des partenaires de la coalition. Or, à la fin de l'expérience de Blum, les classes moyennes indépendantes se plaignent d'avoir fait les frais de l'opération et leur opinion se justifie partiellement. Que s'est-il passé ?

Principalement que les classes moyennes françaises ont montré envers les partis de la nouvelle coalition une confiance limitée, que l'évolution du Front Populaire transforme bientôt en franche hostilité⁴. C'est bien l'effet de leur traditionnelle mentalité défensive, car on ne peut parler ici de stratégie élaborée. Elles soupçonnent, à juste titre, le parti communiste de surseoir à leur disparition devant l'ampleur du danger fasciste, non d'y renoncer⁵. Dans la mesure même où elles voient dans la prolétarianisation le danger suprême, elles ne sentent guère cette solidarité avec le monde ouvrier que Thorez évoque au congrès de Villeurbanne. En revanche, les classes

moyennes sont avec la doctrine radicale dans une sorte d'« harmonie préétablie »¹ mais les hésitations tactiques du parti, ses dissensions et finalement la surenchère qu'il est amené à faire pour consolider sa position dans le Front Populaire les inquiètent. Aussi est-ce finalement le parti socialiste qui les heurte le moins. A plusieurs reprises, ses leaders ont montré leur compréhension pour les petits entrepreneurs : dès 1930, Faure dénonçait la menace des « gros » paysans ; au moment du Front Populaire, Séverac soulignait les dangers des grands magasins pour le commerce indépendant. Enfin la pondération de *Blum* pouvait les rassurer ; n'affirmait-il pas après sept mois de gouvernement : « L'expérience montre que des formations politiques comme celles que nous représentons au pouvoir sont exposées à une alternative de risques : ou bien le détachement et la désaffection de la classe ouvrière, ou bien le rejet dans la *Réaction* (*sic*) d'une fraction des classes moyennes et de la bourgeoisie. La classe ouvrière se retire et se replie sur elle-même quand l'œuvre de réforme ne s'assemble pas sous ses yeux avec assez de célérité et de hardiesse. Une fraction des classes moyennes et de la bourgeoisie s'alarme et cherche un recours du côté de la réaction politique quand l'effort de progrès social se présente avec un caractère d'incohérence, de partialité ou de brutalité. Toute œuvre humaine est approximative et je ne me flatte pas que nous ayons évité ce double danger avec une perfection totale. Mais je constate cependant que l'ensemble des travailleurs et des petits producteurs reste attaché le plus étroitement, plus passionnément que jamais à l'œuvre entreprise et qu'une portion croissante de la bourgeoisie et des classes moyennes commence à en comprendre le sens exact et à en apprécier l'intérêt pour la nation toute entière. »² Le caractère nuancé du diagnostic permet d'expliquer les réactions des classes moyennes. On y trouve certainement une justification *a posteriori* de l'appui électoral qu'elles ont apporté au parti socialiste en 1936 et qu'elles lui conserveront par la suite.

Mais les accords Maginon ont limité singulièrement l'ampleur et la spontanéité de ce « ralliement ». Car les classes moyennes ne pardonneront jamais au gouvernement Blum de les avoir « oubliées » dans une confrontation qui les concernait directement. Aussi voit-on le *Front Economique*, « quotidien de défense des classes moyennes », protester violemment contre les contrats collectifs, les 40 heures et les clauses d'embauchage, toutes mesures qui compromettent, en effet, beaucoup moins l'équilibre des grandes entreprises que celles des petites. A partir de ce moment, les classes moyennes ont le sentiment très net d'avoir été les victimes du Front Populaire et leur hostilité vise également les organisations professionnelles : elles sont déçues aussi bien des syndicats ouvriers dont les « plans » paraissaient vouloir les ménager que de l'égoïsme du grand patronat. Elles en tirent une leçon pour l'avenir : seule l'organisation confère une influence politique. Le Front Populaire entraîne donc en France une floraison d'associations de défense des classes moyennes, qui subsisteront ; en revanche, leur coordination à l'échelle nationale, un instant atteinte, reste sans lendemain.

La stratégie des Fronts Nationaux appliquée à partir de 1945 dans l'Europe Orientale représente une évolution contraire de celle que la Troisième Internationale avait accomplie dans les années 30 : grâce aux succès militaires de l'URSS, le communisme peut imposer le Front National comme un prélude — non comme un substitut — au Front uni. Le parallélisme est toutefois assez frappant en ce qui touche les conditions dans lesquelles s'appliquent des stratégies assez semblables à leur

¹ Date du VIIe Congrès qui entérina le revirement.

² La tactique « classe contre classe » isole le parti communiste, seul représentant de la classe ouvrière, dans la lutte contre tous les autres partis, considérés comme complices de la bourgeoisie et du capitalisme ; le Front uni rassemble le parti communiste et le parti socialiste au moyen d'un pacte d'action qui fait l'unité à la base ; dans le Front Populaire, les deux partis tendent la main aux autres formations « anti-fascistes » en vue d'une action commune, régie par un pacte « au sommet » seulement.

³ Communisme internat. 10/11 1937, 1247.

⁴ A la veille des élections, la majorité avait pourtant fait une concession aux classes moyennes du commerce en réglementant le secteur des grands magasins.

⁵ Il faut rappeler pourtant que, de juillet 1936 à mars 1937, le groupe parlementaire communiste déposa 63 propositions de loi concernant les classes moyennes sur un total de 115.

¹ L'expression est de *Desqueyrat* : *op. cit.* 186.

² Cité par *Izard* : *Les classes moyennes*, Paris 1938, 52-53.

point de départ. Si la capacité de résistance des classes moyennes françaises est en 1936 affaiblie par la crise, la vitalité de celles de Tchécoslovaquie et d'Allemagne Orientale ne l'est pas moins par suite de l'occupation et de la guerre. Dans les deux cas, les perspectives d'avenir sont dominées par une tâche prioritaire: en 1936, c'est la lutte contre le marasme économique; en 1945, la reconstruction d'une économie et d'une société. Dans le second cas, l'ouverture à gauche résulte pourtant d'un compromis infiniment plus ambigu puisque, à la fin du second conflit mondial, c'est tout le système mondial des alliances qui est bouleversé alors que, dix ans auparavant, Staline n'accordait à Laval qu'une trêve.

Aussi comprend-on mieux l'erreur de Yalta qui réside surtout dans la conviction que depuis 1941, les deux Grands avaient de la démocratie des conceptions certes différentes mais nullement irréductibles. L'illusion ne se dissipa vraiment qu'avec le coup de Prague, qui marqua la « mise au pas » des partis bourgeois participant au Front National tchèque. Dans les autres démocraties populaires, l'opération, quoique moins brutale, obéit au même processus: en Allemagne Orientale, la subalternisation des formations non communistes à la SED fut rapide et définitive, alors que le parti hongrois des petits propriétaires résista de façon plus opiniâtre. Dans tous les cas, l'éclatement du Front National dissipa la fiction de la démocratie populaire, telle qu'elle avait été entretenue entre 1945 et 1948. Des observateurs avertis en avaient déjà signalé les dangers. Pour ne citer qu'un exemple, les nationalisations dirigées contre le « grand capital » s'opérèrent selon un critère unique: le nombre des ouvriers employés. Le chiffre retenu importe moins que son application généralisée à toutes les branches d'industrie: si, dans tel secteur fortement concentré, seules les grandes entreprises étaient ainsi touchées, il n'en fut pas de même dans tel autre, plus dispersé, où s'étaient multipliées les unités de taille moyenne. Pourtant, les théoriciens de la « voie particulière » vers le socialisme n'hésitèrent pas à multiplier les déclarations lénifiantes à l'égard de la moyenne et petite entreprise: la tactique du Front National l'exigeait. C'est ainsi qu'à la fin de 1945, Gottwald, président du parti communiste tchèque, concluait un plaidoyer en faveur des nationalisations dans les termes suivantes: ... « D'autre part, la délimitation exacte du secteur nationalisé de l'économie donne à nos entrepreneurs petits et moyens l'assurance légale nécessaire pour le plein développement de l'initiative privée dans le secteur qui ne sera pas nationalisé. »¹ L'avenir se chargea de démentir ces promesses. Au total, les Fronts Nationaux se révélèrent encore plus défavorables aux classes moyennes que les Fronts Populaires, la différence tenant exactement au poids respectif que le parti communiste a eu dans les deux types de coalition.

Les classes moyennes enjeu des groupes d'intérêt

Les circonstances qui ont provoqué le foisonnement actuel des groupes d'intérêt sont nombreuses: l'extension et l'intensification des compétences étatiques comptent pour beaucoup mais la recherche par les groupes sociaux antagonistes du maximum d'emprise sur le système économique a joué également son rôle. A ce propos, il faut signaler que le jeu des intérêts vise aussi bien à défendre des privilèges anciens qu'à conquérir de nouveaux avantages. Aussi le phénomène de la « pression » retient-il de plus en plus l'attention du *political scientist*: aux généralisations hâtives du début succèdent maintenant des analyses qui tiennent mieux compte de la complexité des phénomènes.

¹ Rudé Právo du 25.10.1945 cité par Barton: Prague à l'heure de Moscou, Paris 1954, 126.

La nécessité d'une organisation durable des intérêts en vue d'une action politique est admise par les catégories jusqu'ici les plus rebelles au groupement, comme les petits entrepreneurs. Il devrait en résulter une plus grande efficacité politique des classes moyennes, chez qui la « défense des intérêts » est une préoccupation fort ancienne. En fait, il ne semble pas que les classes moyennes, en tant que telles, aient bénéficié de cette évolution dans la même mesure que les autres partenaires de la collectivité publique. Nous pensons ici surtout au cas de la France qui présente une série restreinte mais intéressante de groupes d'intérêt agissant au nom des classes moyennes. Il faut d'abord prévenir le grief que les types français sont trop particuliers pour que leur étude permette de faire progresser une théorie générale.

Ceci dit, le contexte de la France présente des caractères originaux qu'il est indispensable de signaler. Tout d'abord, les classes moyennes y sont adaptées au régime représentatif de façon plus modeste qu'ailleurs, ce qui explique la présence simultanée — voire la concurrence — de groupes conservateurs, simplement soucieux de défendre un certain ordre social, et de « mouvements » plus enclins aux méthodes autoritaires (*St. Hoffmann*). De plus, les thèmes de classes n'y sont plus l'apanage des partis à référence marxiste et le centre ou la droite se réfèrent de plus en plus aux « classes moyennes » (*Duverger*); la tendance à plus d'importance qu'ailleurs en raison du rôle que joue l'idéologie dans la vie politique. Enfin les secteurs d'activité professionnelle où se situent les classes moyennes indépendantes sont plus archaïques que dans d'autres pays, ce qui se traduit dans un statut fiscal particulier: c'est indiscutablement le caractère marginal de la moyenne entreprise et du petit commerce qui leur a valu le régime du forfait ou de la déclaration libre.

Ces privilèges fiscaux sont d'une telle importance pour les catégories signalées que la pression s'organise presque essentiellement en vue de leur défense. Quant à la volonté de conserver une indépendance qui est le contraire de la « fonctionnarisation », elle relève moins de l'intérêt que de l'idéologie: aussi s'exprime-t-elle dans des clivages électoraux beaucoup moins tranchés. Ainsi la défense du statut fiscal explique, dans une large mesure, le comportement politique des deux organisations les plus typiques qui assument actuellement la défense des classes moyennes indépendantes en France: la *Confédération Générale des Petites et Moyennes Entreprises* (CGPME) qui est restée un groupe d'intérêt, le mouvement Poujade qui n'a pas échappé au processus de politisation¹. Il y a d'ailleurs entre eux un lien évident puisque la CGPME, créée en 1945 pour la défense du commerce et de l'industrie, allait se développer jusqu'en 1952, date à laquelle l'ascension du poujadisme commença à lui faire une concurrence sérieuse.

La similitude des deux organisations est frappante sur plus d'un point. Le nombre d'abord: au faite de sa puissance, la CGPME se réclame de 3000 associations (groupant 800.000 firmes); l'*Union pour la Défense des Commerçants et Artisans* (UDCA) prétend en 1956 s'appuyer sur environ 700.000 adhérents. Les ressources financières sont malheureusement impossibles à évaluer. Ensuite, dans les deux cas, les défauts d'organisation demeurent durables, palliés cependant par la « charisma » du chef: il y a un mythe de « Léon » (Gingembre) et une légende de « Pierrot » (Poujade). La CGPME et l'UDCA s'inspirent réciproquement dans leur style d'action qui est toujours violent: les slogans sont sommaires, les revendications s'imposent plus qu'elles ne convainquent, la menace est couramment utilisée contre les parlementaires

¹ G. Lavau: Un «pressur group» français: la C.G.P.M.E., R. fr. Sci. Pol. 1955; S. Hoffmann: Le mouvement Poujade, Paris 1956.

ainsi que la force contre les fonctionnaires, des rassemblements massifs doivent faire capituler le pouvoir (Etats Généraux).

Pourtant la différence dans les voies d'accès au pouvoir est frappante. La CGPME refuse toujours de « se politiser », alors que le mouvement, engagé dans l'aventure électorale, recueillera deux millions et demi de suffrages. Dans un cas, l'accès reste indirect et ne dépasse pas le couloir; dans l'autre, il va jusqu'au cœur du « système » pourtant condamné. La référence au statut fiscal, évoqué plus haut, permet de mesurer l'ampleur de ces pressions. Dans le cadre de la « défense du commerce et de l'industrie » — alibi traditionnel invoqué par les groupes d'intérêt pour mobiliser des appuis parlementaires — la CGPME a contribué à susciter divers intergroupes favorables aux classes moyennes. C'est leur action qui fit partiellement échouer en 1948 le projet Mayer d'un prélèvement fiscal exceptionnel, destiné à enrayer l'inflation. De même, la CGPME obtient, quelques mois plus tard, que les classes moyennes indépendantes soient exemptées du régime de Sécurité sociale institué en 1946. Comme on le voit, l'action indirecte du groupe d'intérêt est loin d'être dénuée d'efficacité.

En revanche, si l'on s'en tient toujours à l'objectif fiscal, l'efficacité de l'UDCA diminue au fur et à mesure qu'elle se transforme en mouvement politique. La mythologie du poujadisme primitif repose, dans une large mesure, sur la révolte antifiscale, qui suscita le premier comité à Saint-Céré (Lot). C'est là que l'ancien combattant, devenu représentant en librairie, décida de lutter pour éviter la prolétarianisation du petit commerce¹; en juillet 1953, un contrôle fiscal lui donna l'occasion de passer à l'action directe avec quelques compagnons. Mais quand, forte de ses succès régionaux, l'UDCA essaie de passer à la grève nationale de l'impôt — dans son langage imagé, Poujade parle de « fermer le robinet » — c'est un échec. Après une nouvelle période de négociations confuses avec les partis, le mouvement amorce sa politisation: au thème traditionnel des classes moyennes victimes du fisc, s'ajoutent des slogans contre le « Parlement croupion » et les bradeurs de l'Empire.

L'élargissement des thèmes renforce la clientèle et gonfle les ressources; c'est alors que l'investissement du Parlement permet à l'UDCA d'obtenir une demi-victoire: les députés adoucissent les mesures de répression décrétées contre les opposants au fisc, sans céder toutefois sur le statut de l'impôt. A l'automne 1955, le mouvement se lance brusquement dans la campagne électorale. Cette fois, le succès est important: deux millions et demi de suffrages, une cinquantaine de députés. Mais le triomphe reste stérile: le groupe parlementaire poujadiste ne propose rien de constructif et son représentant à la commission des Finances avoue publiquement son ignorance en matière fiscale. Le poujadisme a montré qu'il n'avait ni la conscience des buts, ni l'art de la négociation qui caractérisent l'action de groupes d'intérêt traditionnels comme la CGPME (*J. Meynaud*). Sa démagogie a, en outre, partiellement dissipé l'auréole rassurante que des défenseurs plus patients avaient réussi à créer autour du mythe des « classes moyennes »: le calembour excessif de « Poujadolf » (*Lüthy*) comporte une part de vérité. Il va sans dire que ni la CGPME ni l'UDCA ne se sont préoccupées du sort des classes moyennes dépendantes au contraire des autres associations professionnelles².

¹ A ce sujet, P. Poujade : J'ai choisi le combat, Saint-Céré, 1955.

² Par exemple, le Comité national de Rénovation fiscale, animé par MM. Millot et Gingembre.

IV. Conclusion

Les exemples choisis dans l'évolution des structures et dans la gamme des stratégies pour illustrer les modes d'influence politique des classes moyennes nous conduisent à une première constatation: le caractère particulier des modes ne doit pas faire sous-estimer l'importance de l'influence. Les sciences de la politique n'évitent pas toujours cette « maladie infantile » des sciences jeunes qui considèrent comme « marginal » un phénomène rebelle à leurs catégories de recherche.

L'erreur « marginaliste » provient d'abord de la force d'attraction exercée par la théorie marxiste. On pouvait y céder au moment où les classes moyennes subissaient les effets d'une crise mondiale qui mettait en cause jusqu'aux bases de la démocratie¹. Il n'en est plus de même aujourd'hui où des penseurs marxistes eux-mêmes s'interrogent sur la valeur universelle de l'explication par les « rapports de production »: ainsi *Hilferding* dans une étude importante sur le problème historique². Il assigne toujours à la science historique la tâche d'étudier le processus psychologique par lequel ces rapports déterminent la conscience des hommes en fonction de leurs intérêts. Mais il doit reconnaître que les intérêts économiques ne sont pas seuls en cause et que les intérêts politiques jouent souvent un rôle déterminant. Il aboutit ainsi à une conception de la « conscience de classe » moins étriquée puisqu'elle déborde les limites de la seule activité économique. Un tel élargissement permet de déboucher sur une théorie des groupes sociaux beaucoup plus favorable à l'analyse concrète. Dans un tel cadre, l'accord sur un système de valeurs spirituelles est un élément aussi important — sinon plus — que la communauté d'activité économique, la similitude de milieu d'existence et la synchronisation dans l'action politique. Il faut rappeler pourtant ici que le pluralisme des classes n'est pas condamné seulement par le marxisme. Il y a un déterminisme de « l'organisation » pour lequel l'évolution générale de l'âge technique entraîne un nivellement irréversible des hiérarchies sociales et politiques. Après d'autres, *Sorokin* s'inscrit en faux contre cette allégation: toute société est le théâtre d'une lutte permanente entre facteurs de stratification et forces de nivellement³. Comme la stratification économique varie moins que la stratification politique, l'explication des classes moyennes par l'activité professionnelle est beaucoup plus aisée qu'une analyse des comportements politiques.

Cela suffirait à expliquer l'inégal avancement des deux catégories de problèmes. Il est d'usage quand on aborde le sujet des classes moyennes de déplorer leur caractère insaisissable, puis de se réfugier dans quelques vagues généralités sur leur « importance sociale ». Une telle dérobade est injuste pour les travaux des sociologues sérieux: *Simiand* pour les anciennes classes, *Halbwachs* et *Lhomme* pour les nouvelles ont apporté d'abondantes précisions sur la fonction économique et la psychologie sociale⁴; enfin la définition de *Mougin et Aerts* semble exhaustive⁵. En revanche, les comportements politiques demeurent moins bien connus. En particulier, les incidences de l'attitude électorale donnent lieu à des conclusions parfois opposées.

¹ C'est dans cette optique qu'il faut replacer les jugements pessimistes de R. Aron: « on se préoccupe des classes moyennes lorsque la société est ébranlée et la structure sociale remise en question... si l'on cherche une classe moyenne, c'est que l'on a d'abord implicitement admis l'existence de la classe ouvrière et de la classe bourgeoise » in *Inventaires III: Classes moyennes*, Paris 1939, 25.

² *Das historische Problem in Zeit. Politik*, déc. 1954.

³ « Estratificación política ». R. Mexic. Sociol. sept.-déc. 1953.

⁴ Sur ce point précis, l'étude des budgets, selon la méthode de *Le Play*, pourrait être utile; voir à ce propos l'usage qu'en fait *de Chilly*: Les classes moyennes en France: après la guerre 1914-1918, Bourges 1924.

⁵ Dans *Les classes moyennes*, Essai de bibliographie critique d'une définition, R. Hist. Econ. et Soc., 1954.

En rapprochant certaines statistiques, des auteurs frappés par les « progrès du socialisme » sont tentés d'attribuer aux classes moyennes la responsabilité du recul des partis bourgeois et de la crise de la démocratie. D'autres, plus perspicaces, à notre sens, parce que moins sensibles à l'apparence des chiffres, insistent sur le côté qualitatif du problème: la thèse de *Bonham* sur le vote stratégique des classes moyennes anglo-saxonnes est désormais classique¹.

Dans l'état actuel des recherches, deux problèmes permettent de jauger assez exactement la « maturité » politique des classes moyennes; ce sont d'ailleurs autour d'eux que s'organisent les développements du présent rapport. Le premier concerne l'influence des classes moyennes sur la forme du régime politique. Selon *Trevelyan*, un gouvernement parlementaire n'a pu s'établir en Angleterre dès le XVII^e siècle qu'en raison de l'importance des classes moyennes. Dans quelle mesure la corrélation peut-elle être généralisée? Elle se vérifie dans l'Europe contemporaine: de façon positive en régime de démocratie parlementaire; « a contrario » dans un contexte autoritaire. En est-il de même dans le reste du monde où le nationalisme du XX^e siècle reproduit avec une similitude frappante le processus romantique des nationalités qui répandit le régime représentatif dans l'Europe centrale? A l'heure actuelle dans le « tiers monde », la faiblesse numérique de la classe moyenne n'est pas suffisante pour expliquer sa turbulence; l'excès de dynamisme exprime une volonté d'émancipation très nette mais le manque de maturité empêche souvent une appréciation correcte des moyens et des fins². Faut-il cependant chiffrer l'hypothèse de *Trevelyan* en fixant à un tiers de la population totale, la proportion de classes moyennes nécessaire pour faire triompher une démocratie représentative — précisons qu'elle est actuellement de 5 % dans les pays sous-développés? Ce serait réduire le problème à une équation trop simple: car la forme d'un régime dépend également de façon assez étroite de la part qu'il fait à toutes les catégories sociales.

Cela nous conduit au second problème: les stratégies. On a, de façon non moins fréquente, ramené le « marginalisme » des classes moyennes à leur incapacité à former un parti qui leur soit propre. De ce fait, elles seraient l'obstacle principal à quelque république « pure et dure » en faisant primer les « intérêts » sur l'intérêt commun. A ce propos, *Madison* avait déjà rappelé qu'il y a deux remèdes extrêmes contre les « factions »: la suppression de toute liberté ou l'unification des opinions, des passions et des intérêts qui expriment la diversité du corps politique. La tyrannie et la « volonté générale » étant également fâcheuses, il faut se contenter d'une trêve sans cesse renouvelée entre les parties prenantes du contrat démocratique³. L'analyse correcte des stratégies dépend d'une vérification patiente de ce que l'on pourrait appeler « l'effet de Madison ». Elle se ramène, dans une large mesure, à la recherche des corrélations entre classes sociales et formations politiques — celles-ci sublimant les intérêts de celles-là. Nous avons dit comment le marxisme a dû corriger une théorie trop schématique sur ce point; dans la pratique, le modèle primitif demeure intact et le problème se résout par l'écrasement légal de la classe moyenne. Dans la perspective libérale, le pluralisme doctrinal est de plus en plus confirmé par les vérifications d'ordre expérimental.

On s'accorde, en effet, à reconnaître que les classes moyennes marquent autant de répugnance à se grouper dans un seul parti que les partis d'empressement à se

réclamer d'elles. Il faut y voir moins la conséquence d'un calcul machiavélique qu'un produit de la situation politique. Le fait que le mythe des classes moyennes soit devenu un « mot de passe » « *Lavau* » au service des tactiques partisans, suffirait à expliquer la radicalisation politique de la catégorie intermédiaire signalée par *Eysenck*¹. On peut également attribuer la « méfiance » des classes moyennes à la difficulté qu'elles ont de s'identifier avec une formation politique de quelque importance: à cet égard, l'IFOP en France², *Eulau* aux Etats-Unis³ ont mesuré le degré d'identification, en le considérant comme une composante majeure de la conscience de classe. Il ne semble pas que celle-ci dépende beaucoup de l'engagement partisan qui reste, chez les classes moyennes, plus éphémère que dans les autres catégories sociales.

Au terme de ce rapport, il reste à souhaiter que se multiplient les monographies historiques et les sondages de comportement dont les premiers résultats sont plus qu'encourageants. Car une approche même sommaire met en évidence la nouveauté du sujet: dans l'influence politique des classes moyennes, se trouvent réunies l'originalité des modes d'expression et la singularité de la catégorie sociale.

JOSEPH-FULKO GRONER

RÉSUMÉ SYSTÉMATIQUE DES RAPPORTS ET DISCUSSIONS

DU CONGRÈS DE MADRID

Pour donner connaissance au lecteur des divers orateurs, on fournira sur eux, dans la mesure du possible, quelques renseignements personnels, lorsqu'ils seront nommés pour la première fois. Quant aux orateurs qui ont pris part à la discussion, mais ne nous ont pas transmis de note écrite, il ne pourra malheureusement pas en être fait mention. « Rédaction ».

La notion de classe moyenne

Bien que les rapporteurs, s'efforçant de cerner le concept de classe moyenne, soient unanimes à reconnaître la difficulté d'en proposer une définition claire et compréhensive⁴, ils n'en cherchent pas moins à circonscrire de plus près le groupe social qui les comprend.

¹ Voir son ouvrage « The Middle class vote » et l'article de *Milne*: Some Recent Studies II: The Middle Class Vote; Polit. Stud. juin 1955.

² L'Institut des civilisations différentes (session de 1955) et l'International sociological association (1956) ont examiné les problèmes des classes moyennes dans les régions insuffisamment développées.

³ Dans le Fédéraliste (No 10).

¹ Primary Social Attitudes as Related to Social Class and Political Party, Brit. J. Sociol., sept. 1951.

² Ses données ont été largement utilisées dans *M. Duverger*: Partis politiques et classes sociales, Paris 1955.

³ Perceptions of Class and Party in Voting Behaviour: 1952, Amer. Polit. Sci. R., juin 1955.

⁴ *M. Jansen* de même le *P. de Soras*. Le *P. Engel* tient la notion de « classe », dans l'expression « classe moyenne », pour impropre, et il propose celui de groupe ou d'état résiduel. En revanche, *MM. Buquet* et *Burghardt* s'opposent à ce point de vue. *M. Ruffieux* examine plus en détail les motifs profonds de la difficulté qu'il y a à fournir une définition, et réussit à en préciser la notion.

De toute façon, il apparaît par là que ce groupe se situe sur une ligne médiane qui sépare les salariés travaillant dans une exploitation qui ne leur appartient pas et où ils n'ont pas de fonction directrice, et d'autre part, les gros entrepreneurs qui ont accès au marché des capitaux¹.

La recherche d'une définition est d'ailleurs assez souvent facilitée par le fait que les rapporteurs n'envisagent que les entreprises comprises dans l'artisanat, la petite industrie, ainsi que le petit et moyen commerce, à l'exclusion des autres professions. Ainsi pour le secteur agricole, seuls MM. *Boetticher*, *Burghardt*, *Lacourt* et *Stücklen* en traitent avec une certaine étendue. Quant aux professions libérales, elles ont particulièrement été mises en valeur par M. *Boetticher* et le P. *Conus*. A l'exception de M. *Laloire*, le P. *de Soras* et le P. *Welty*, qui étudient également les problèmes concernant les pays en voie de développement, les rapports s'en tiennent à la situation des pays de culture occidentale, donc à la classe moyenne aux prises avec la société industrielle moderne.

Les recherches de définition varient en particulier selon que le point de vue adopté est d'ordre quantitatif ou éthique (morale sociale et économique).

M. *de Crayencour* voit dans la classe moyenne trois groupes différents: 1) les exploitations commerciales, artisanales, industrielles et agricoles; 2) les membres des professions libérales; 3) le personnel directeur des entreprises publiques et privées.

Dans la perspective d'une législation plus différenciée, on souligne avec une particulière attention la distinction existant entre la grande et la petite ou moyenne entreprise².

Deux éléments sont ici importants pour la petite et moyenne entreprise: 1) le chef de l'entreprise en est le créateur, il en fournit le capital et en tient la direction technique; 2) l'entreprise ne dépasse pas une certaine ampleur relativement au nombre des employés, des capitaux investis et du chiffre d'affaires.

M. *Laloire* parle de classe moyenne en un double sens: l'un plus restreint, l'autre plus large. Au premier sens, seules les personnes qui exercent une activité indépendante dans l'industrie, le commerce et l'artisanat, lui appartiennent, tandis qu'au second sens, tous ceux qui exercent une activité quelle qu'elle soit, et où que ce soit, pourvu qu'ils ne soient pas astreints à un contrat de dépendance; par conséquent, même les employés dirigeants font partie de la classe moyenne.

M. *Humblet* énumère cinq groupes qui sont à compter parmi les classes moyennes: 1) les membres indépendants du commerce et de l'artisanat; 2) les chefs d'exploitations agricoles, qu'ils soient ou non propriétaires de l'exploitation qu'ils dirigent; 3) les chefs des moyennes et petites entreprises; 4) les membres des professions libérales; 5) les travailleurs dépendants qui, relativement au reste de la population active, possèdent une formation plus poussée et reçoivent un revenu plus élevé.

Pour l'appartenance à la classe moyenne, M. *Humblet* reconnaît encore comme décisifs des éléments subjectifs, tels que le niveau social dans lequel chacun s'insère lui-même, l'acceptation que son milieu fait de lui, et finalement l'homogénéité du milieu de vie, qui est réalisée et maintenue par la volonté de la communauté, un village, par exemple; il illustre sa position par des exemples empruntés à l'Angleterre, à la Belgique et à la France.

¹ M. *Burghardt* exclut aussi des classes moyennes, les entreprises chétives (« Kümmerbetriebe »): les demi-entreprises et les entreprises de rang inférieur.

² Le caractère familial de l'entreprise ne semble plus aujourd'hui à M. *de Crayencour* être aussi importante pour la détermination de l'entreprise moyenne.

M. *Stücklen*, de son côté, souligne l'importance des motifs subjectifs dans la notion de classe moyenne, et il les caractérise par l'expression de « conscience bourgeoise » dont le contenu est surtout reconnaissable à la volonté d'une liberté personnelle, à la reconnaissance de la propriété, à un genre de vie humain et chrétien, et à un désir marqué de responsabilité personnelle et de perfectionnement.

Selon M. *Stücklen*, pour qu'une entreprise appartienne à la classe moyenne, il faut concrètement: que le propriétaire puisse encore exercer lui-même les fonctions essentielles de l'entrepreneur, que le capital appartienne totalement, ou pour une part prépondérante, au directeur de l'exploitation ou à sa famille, et qu'il n'ait pas la possibilité de satisfaire ses besoins de trésorerie par des émissions sur le marché des capitaux. Quant au nombre des employés, seraient de classe moyenne les entreprises qui en emploient moins de 200. La même opinion est soutenue par M. *Becker*.

M. *Stücklen* apporte en plus dans la discussion la distinction entre anciennes et nouvelles classes moyennes, idées que M. *Burghardt* et le P. *Welty*¹ soulignent également dans leurs réflexions. A l'ancienne classe moyenne appartiendraient les membres indépendants de l'artisanat et de la petite entreprise, du commerce local et de l'agriculture, comme aussi les fonctionnaires du secteur privé et public, ainsi que les membres des professions libérales, c'est-à-dire la petite et moyenne bourgeoisie, tandis que les travailleurs jouissant d'un revenu plus élevé et manifestant des prétentions à un genre de vie plus large, seraient à compter dans la nouvelle classe moyenne dépendante. Le P. *Welty* considère en particulier les actions populaires comme un moyen d'avancement pour la nouvelle classe moyenne.

La caractéristique saillante des classes moyennes, qui a été constamment affirmée, est celle de la liberté. L'activité libre et responsable dans son exploitation propre ou une exploitation étrangère constitue pour M. *Schmücker*² le principe même de l'attribution d'un entrepreneur à la classe moyenne. Le P. *de Soras* place dans la classe moyenne l'entrepreneur dont l'activité professionnelle s'exerce dans l'indépendance, qui n'est donc pas sous l'autorité ou la surveillance d'un autre, un conseil d'administration par exemple, un homme par conséquent qui travaille à ses propres risques. De son côté, le P. *di Rovasenda*³ retient la relative autonomie comme signe distinctif de la classe moyenne: l'entrepreneur peut ouvrir ou fermer son entreprise; il est celui qui fixe pour ainsi dire exclusivement ses revenus et surtout qui règle d'une manière qui lui est propre les relations humaines dans son exploitation.

L'aspiration à l'indépendance qui est une marque essentielle de l'entrepreneur de classe moyenne s'effectue d'une manière tout à fait alarmante en Espagne, ainsi que le relate Mme *Hoerler de Carbonnel*. L'extraordinaire accroissement du secteur commercial dans les villes où un grand nombre de gens se précipitent, souvent sans formation suffisante, a sa cause principale dans la poussée vers l'indépendance matérielle. M. *Moro-Visconti* en vient à limiter le groupe des classes moyennes par la notion d'« entreprises d'intérêt national », c'est-à-dire des entreprises qui ne peuvent ou ne doivent jamais être organisées ni entretenues de façon privée. Telles sont les industries de base. C'est par opposition à celles-ci que se situent les exploitations de caractère privé, dont l'activité s'effectue en dehors de la sphère présentée comme étant d'intérêt national. Toutes les entreprises de caractère privé ne passent cependant pas, en Italie, pour être de ce fait de classe moyenne; seules appartiennent à ce groupe celles qui se meuvent dans certaines limites concernant le revenu (celles

¹ Professeur à l'Académie Albert-Le-Grand, à Walherberg (Bonn) et directeur de la revue « Die neue Ordnung ».

² Membre du Bundestag allemand, président de l'« Arbeitskreises Wirtschaftspolitik der C.D.U./C.S.U.-Fraktion », président du « Bundesarbeitskreises Mittelstand der C.D.U./C.S.U. », à Bonn.

³ Conseiller ecclésiastique de l'Association catholique des ingénieurs italiens, Rome.

qui n'outrepassent pas un milliard et demi de liras), le nombre des employés (entre 100 et 500 personnes), le volume de production (dont l'ordre de grandeur est déterminé d'avance) ainsi que le nombre des exploitations. A ces entreprises de classes moyennes M. Moro-Visconti oppose les petites entreprises, en insistant expressément sur la valeur de cette distinction. Le critère qui définit la petite entreprise consiste en ce que pour elle, contrairement à ce qui se passe pour l'entreprise moyenne, les principes de l'exploitation industrielle n'entrent pas en question. En particulier, M. Moro-Visconti attribue au groupe des petites entreprises les artisans, les agriculteurs-propriétaires, les petits commerçants, les agents de publicité, tous ceux qui offrent des prestations de service, et finalement aussi les entrepreneurs industriels dont le personnel est limité à un petit nombre de personnes, et dont l'exploitation porte les traits d'un type familial et patronal.

M. Boix Selva était le rapporteur pour la situation en Espagne. Les groupements de classe moyenne sont ici d'autant plus difficiles à déterminer qu'ils présentent, à l'intérieur du pays, de grandes diversités aux points de vue géographique, économique et culturel. Toujours est-il qu'on peut attribuer à la classe moyenne les cercles de personnes suivants : les membres des professions libérales, universitaires et artistiques, de catégorie moyenne et inférieure, les propriétaires de bâtiments et de terrains, les petits et moyens industriels et commerçants, les rentiers et les petits actionnaires, comme aussi les techniciens, les fonctionnaires, les représentants et les employés des degrés supérieur et moyen. Du point de vue économique, la classe moyenne espagnole comprend toutes les personnes qui forment la couche située entre les propriétaires de grosses fortunes et la masse des gens dont les revenus apparaissent comme extraordinairement limités. L'« Asociación católica de Dirigentes de Barcelona »¹ fournit une semblable énumération.

M. Burghardt présente la notion autrichienne de classe moyenne. Celle-ci comprend, pour une large part, les classes moyennes orientées vers la consommation, à savoir les classes moyennes envisagées comme phénomène social; on y compte le groupe de personnes qui reste lorsque, des couches de travailleurs non agricoles, on déduit les travailleurs manuels ou les ouvriers, et la haute bourgeoisie possédante. Après la première guerre mondiale on pensait avant tout, à ce sujet, à une classe moyenne appauvrie, qui était certes prolétarisée, mais cherchait malgré tout à s'assurer une position sociale et culturelle, laquelle dépassait de loin son importance économique. A côté de cette conception de la classe moyenne, la notion continentale de cette classe existe aussi en Autriche, à savoir la classe moyenne des employés publics orientée vers la consommation et le salaire, des employés au sens de la législation du travail, ainsi que des ouvriers spécialisés comme la classe moyenne des entrepreneurs de degré inférieur par le revenu et la capacité, mais orientés vers le gain. La classe moyenne des entrepreneurs comprend en Autriche tous les entrepreneurs qui travaillent dans leur entreprise tant pour l'organisation que pour l'exécution. A cela s'ajoute que, dans la plupart des cas, l'entreprise est étroitement liée à la famille.

Le rapport de M. Frerichs traite des « Small Business » aux U.S.A. Nous nous trouvons ici en présence d'une notion de classe moyenne qui est complètement dégagée des qualifications non-économiques et qui se limite comme telle à des déterminations purement quantitatives. (Cf. la dernière « Definition of Small Business » du 1er juin 1957.)

Contrairement à la définition des « Small Business » qui est juridiquement établie d'après des grandeurs quantitatives, le P. Utz cherche à circonscrire l'essence de

l'exploitation moyenne sur une base éthico-économique. Ce n'est pas la grandeur de l'entreprise, ni le mode de fabrication, que celui-ci soit industriel ou artisanal, qui constitue l'essence de l'entreprise moyenne, mais le fait que l'entrepreneur est encore lui-même le propriétaire de plein droit ou, inversement, que le propriétaire — une personne individuelle ou une famille — exerce lui-même la direction pour toutes les mesures décisives à prendre. La grandeur de l'entreprise joue toutefois un rôle en tant que cette direction n'est possible que si l'exploitation n'est pas trop grande pour être surveillée personnellement par le propriétaire lui-même. Le point décisif dont tout le reste dépend, réside donc dans la propriété. Elle est le fondement sur lequel le chef d'entreprise de classe moyenne peut développer toute sa personnalité: l'activité d'entrepreneur repose entièrement sur la personne, et c'est elle qui en a la charge.

Le caractère personnel de l'exploitation moyenne a été relevé également par le P. Elorduy de Madrid : la couche moyenne de la population n'est pas, comme la stratification des ouvriers et des patrons, un phénomène qui s'établit presque automatiquement; mais il est le résultat d'une prestation personnelle de la part de l'entrepreneur qui dénote une prise de conscience de sa valeur et un sens de sa responsabilité. Cette prestation personnelle est étroitement liée au courage d'affronter les risques de l'entreprise qui est essentiel à l'entrepreneur (M. de Crayencour).

La valeur personnelle typique de l'entrepreneur de classe moyenne est soulignée dans un cadre plus large par M. Antonio Perpiñá¹, lorsqu'il la définit comme la caractéristique de la classe moyenne comme telle. Il ne fait pas de la classe moyenne une « classe fermée », mais il tient à la considérer comme un groupe fonctionnel de la société économique, ouvert à tous, et qui a son propre idéal de vie, et il qualifie celui-ci de « mésocratie ».

I. La situation économique actuelle du chef d'entreprise moyenne

a) Les difficultés des exploitations moyennes

Si l'on compare l'entreprise moyenne avec une grande entreprise industrialisée, on est aussitôt frappé par la situation défavorable dans laquelle se trouve le chef d'entreprise de classe moyenne. Les raisons de cet état de choses sont tant subjectives qu'objectives.

Subjectivement, il est difficile pour les entrepreneurs moyens traditionnels de se dégager de la mentalité du monde pré-industriel et de s'adapter aux conditions et aux exigences de l'économie et de la société industrialisées. La persistance des sentiments et des catégories de pensée propres aux anciennes corporations non encore orientées vers le marché, est la cause principale de la crise des classes moyennes (M. Boetticher). Assurément la force d'inertie des classes moyennes représentait encore, ainsi que M. Boetticher l'affirme également, un facteur favorable à la stabilisation dans l'ensemble de l'évolution industrielle. Toutefois, au cours de l'histoire économique, la classe moyenne traditionnelle fut rejetée à l'arrière-plan comme facteur de production, et partiellement même vouée à l'extinction. De nouveaux groupes économiquement et culturellement puissants se sont constitués et lui ont ravi son rang de couche la plus importante de la population. En présence de ces nouvelles données, la classe moyenne se trouve dans une situation très critique; son sens obtus de la tradition, son absence de vues économiques, son incapacité de compter et

¹ L'Association catholique des entrepreneurs, Barcelone.

¹ Professeur à l'Université de Madrid.

d'organiser ses affaires de façon industrielle, son attrait pour une conception moyenâgeuse de la liberté et de l'indépendance. Pour M. de Crayencour ceci est le nœud du problème, et Mme Hoerler de Carbonnell y voit un danger pour l'avenir. Cet esprit pousse la classe moyenne à maintenir une attitude négative à l'égard des conditions économiques du monde moderne, renforce son ressentiment et la conduit à colporter le slogan de « sauvetage des classes moyennes »; ceci aboutirait pratiquement à la conserver pour des tâches sociales, sans tenir compte de sa situation et de sa fonction économique (M. Boetticher, M. Jansen).

L'insuffisante formation de l'entrepreneur de classe moyenne n'est pas la moindre parmi les causes de sa défiance du pouvoir économique. La réalité du monde économique moderne ne lui est, pour cette raison surtout, pas encore apparue avec précision, sinon il serait moins cantonné dans son métier d'artisan, de commerçant, d'agriculteur, etc., et il se rendrait compte qu'il doit, de nos jours, être avant tout un entrepreneur au regard fixé sur le marché qui doit recevoir ses offres, ses livraisons, et où il doit entrer en concurrence avec ses partenaires. Son degré de formation, qui en général dépasse à peine celui de l'école primaire, est vraiment, si on considère les tâches qui l'attendent dans son exploitation, « pitoyable » (M. Fournier le Ray). Les rapporteurs soulignent à l'envi ce point (MM. Boetticher, Laloire, etc. cf. I b). Il ne faut donc pas s'étonner de voir l'entrepreneur moyen opprimé par un sentiment d'infériorité, qui risque encore de s'intensifier par la prise de conscience du fait que la couche sociale à laquelle il appartient forme, dans la stratification sociale, un lieu de passage vers la déchéance (M. Humblet).

La formation insuffisante de l'entrepreneur moyen comme son incapacité, voire son impossibilité de constituer, grâce à des alliances appropriées des corps économiques efficaces, et dans la mesure du possible de se servir des méthodes industrielles, imposent toujours davantage à son entreprise un mouvement de rétrogression. Il manque à l'entrepreneur moyen un indispensable service d'information (MM. Austin¹ et Howard²; son entreprise n'exerce pas d'attrait sur les jeunes, en raison des gains relativement minces et des parcimonieuses possibilités de promotion qui peuvent leur être fournies (M. Burghardt). Au reste, ses faibles revenus lui enlèvent la possibilité d'engager des spécialistes de la technique et du commerce, ce qui est d'autant plus grave que de nos jours la conduite de l'entreprise est plus compliquée (M. Jansen), et que les pouvoirs publics chargent davantage les classes inférieures (M. de Crayencour); et, ajoutons-le, les entrepreneurs moyens ne possèdent pas de ressort propre dans l'administration supérieure (M. Schmücker)³. La faible capacité de prestation des entreprises moyennes ne rend pas facile, par ailleurs, les relations d'affaires avec les grosses entreprises (MM. Austin et Howard).

Cependant, indépendamment de ces déficiences qui tiennent surtout à la personne du chef d'entreprise, l'exploitation moyenne est elle-même en situation désavantageuse par le simple fait de la modicité de ses proportions. Elle ne peut obtenir aucune commande de volume rentable, et ne bénéficie pas de ce fait d'avantages dans les achats (M. Jansen). MM. Austin et Howard pensent que plusieurs chefs d'entreprise s'opposent à un raisonnable élargissement et à la modernisation de l'entreprise — les entreprises de moyenne grandeur atteignent en fait un très haut degré de

¹ Fabricant, membre de l'« Association of catholic Managers and Employers, London » à Stanmore/Middlesex.

² Directeur de la fabrique de produits chimiques « Howard of Ilford Ltd » à Ilford/Essex, et membre de l'« Association of catholic Managers and Employers, London ».

³ D'après un rapport de M. Laloire, l'idée d'un ministère des classes moyennes tel qu'il existe en Belgique ne paraît pas satisfaire parfaitement les intérêts et les nécessités pour lesquels il devrait être créé.

rendement (M. Fournier le Ray) — parce que ceci conduirait à un partage des compétences, à une perte de pouvoir personnel et de gain propre, et que la fierté qu'ils éprouvent devant leurs propres réalisations les empêche d'accepter des méthodes nouvelles.

On ne saurait taire non plus la sévère concurrence que subissent les exploitations de classe moyenne par des gens qui ne sont pas des spécialistes, et ceci surtout aux époques de prospérité (M. Veldkamp), comme aussi par le travail noir (M. de Crayencour). En outre une concurrence déloyale peut être exercée par les sociétés de consommation, lorsque celles-ci s'adonnent à la production (M. de Crayencour). Les achats collectifs des fonctionnaires faits à un prix de faveur, et les achats directs, font l'objet d'un rapport de M. Klauss¹; ils apportent tout autre chose qu'un allègement de la situation.

Les circonstances dans lesquelles se trouvent les classes moyennes de chaque secteur (agriculture, commerce, artisanat et professions libérales) sont exposées en détail par M. Boetticher pour l'Allemagne de l'Ouest (cf. également M. Stücklen).

Les classes moyennes espagnoles souffrent en général d'un manque de cohésion et d'un manque d'entrain pour l'organisation, sans compter qu'elles sont très affaiblies spirituellement par des infiltrations de matérialisme (M. Boix Selva). Au reste, cet auteur juge en général défavorable la position économique des classes moyennes espagnoles : crise intellectuelle, faible soutien des travailleurs intellectuels — et Mme Hoerler de Carbonnell le confirme — lourds impôts, situation serrée pour les fonctionnaires et les employés. En revanche, la courbe du standard de vie monte pour les groupes supérieurs des travailleurs qui sont favorisés par la législation ouvrière et les règlements concernant la sécurité sociale.

Sur la situation des classes moyennes autrichiennes M. Burghardt présente un rapport détaillé.

L'agriculture suisse reçoit une spéciale attention grâce à la contribution de M. Lacourt. La situation inquiétante des agriculteurs suisses, qui forment environ le 15 % de la population totale, se signale par le seul fait qu'une dette de 7,5 milliards pèse sur eux. Les entreprises agricoles sont très nettement en retard, comparées aux autres groupes de la population. En raison de la grande variété dans la structure des exploitations imposée par la montagne, le plateau et la plaine, le problème n'en devient que plus aigu et difficile à résoudre.

Une condition semblablement fatale à la paysannerie moyenne existe en Espagne (M. C. Sanz-Cid)². La situation est due ici, abstraction faite de la situation arriérée en général, avant tout aux avantages unilatéraux accordés aux travailleurs de l'industrie : fixation des prix d'une part, élévation des coûts d'exploitation d'autre part, qui eurent pour résultat des gains toujours plus maigres et une production toujours plus coûteuse; l'évasion rurale qui s'ensuit ne résout nullement le problème.

D'Espagne vient en outre l'idée qu'une retraite obligatoire pour les intellectuels dérobe des forces précieuses à la société et à l'économie. On a formé le projet de laisser ceux qui sont encore capables de fournir un travail, libres de se décider à prendre leur retraite (M. C. Joaniquet)².

Une recherche spécialisée concernant un représentant particulier de la classe moyenne, le pharmacien, a été menée par le P. Conus. Le pharmacien est menacé dans sa liberté et dans sa considération sociale avant tout par la fabrication industrialisée des médicaments : tout universitaire qu'il est, il a glissé au plan du commer-

¹ Préfet, à Gunzenhausen (Bavière).
² Madrid.

gant, et en est venu à vendre certaines marchandises en concurrence avec des entreprises non-pharmaceutiques, notamment les drogueries, les magasins de denrées alimentaires. De plus, des entreprises collectives, telles que les Caisses d'assurance-maladie, les coopératives et même l'Etat, lui font souvent concurrence. Parmi les données particulièrement défavorables pour le pharmacien, le P. Conus énumère : les ventes directes des fabriques aux hôpitaux, les pharmacies coopératives, les caisses-maladie, qui ne payent que certains médicaments déterminés, et finalement le fait que le médecin use rarement de nos jours de la prescription magistrale, et dispense assez souvent les médicaments à ses patients.

C'est dans une lumière pareillement défavorable que MM. P. Abelló Vila¹, M. Baselga Monte¹ et O. Esteve Rufé¹ entrevoient la liberté de la profession typiquement classe moyenne des médecins. La menace vient ici surtout de la sécurité sociale qui risque de prolétarianiser le médecin en ne lui assurant que des honoraires bas et fixes, qui limitent sa liberté professionnelle, bureaucratise ses relations avec le patient, amoindrit son effort de perfectionnement professionnel, ampute ses possibilités d'influence sociale et, finalement, le fait contribuer à la monopolisation des assurances sociales. Il serait outrecuidant d'affirmer que la classe moyenne ne compte pas de nombreux entrepreneurs capables, à même de progresser, réellement adaptés au dynamisme de l'économie moderne, et aptes à mener leur entreprise dans les meilleures conditions économiques et culturelles. Il n'en reste pas moins qu'ils sont handicapés par une situation financière misérable; de nombreux rapporteurs et orateurs, qui ont pris part à la discussion, l'ont souligné clairement comme étant le mal le plus grave, ainsi MM. Alfageme, Austin et Howard, Boetticher, Burghardt, Laloire, Mira, le P. E. di Rovasenda et M. Moro-Visconti. Il ne s'agit pas tant de penser ici à l'inflation larvée, qui atteint tout le monde, même si elle touche d'une manière particulièrement forte les exploitations moyennes et plus spécialement l'artisanat et le petit commerce (M. Román Perpiñá², M. W. Langer³); la difficulté est de se procurer les capitaux absolument nécessaires, et sans lesquels il est impossible de réaliser les investissements indispensables à l'augmentation du rendement. A cette fin, l'entrepreneur de classe moyenne a besoin surtout de prêts à long terme. Mais quel institut financier se trouvera-t-il disposé, face à des clients d'humble condition, en mesure de ne présenter que de faibles couvertures à leurs emprunts, et contre lesquels règne une méfiance personnelle, suspects qu'ils sont, d'une manière plus ou moins justifiée, de ne pouvoir faire valoir leurs crédits ? Ainsi l'entrepreneur de classe moyenne est-il d'emblée placé dans une situation de concurrence et de gain défavorable, propre à couper ses meilleurs élans. La difficulté financière est encore accentuée par le fait que dans la grande industrie les capitaux sont concentrés et opèrent naturellement une énorme pression sur les petits entrepreneurs : prix de combat, différence dans la livraison, accords de rabais, concurrence sur le marché du travail grâce à des offres alléchantes (M. Stücklen, M. Burghardt).

Plus opprimant encore peut-être pour les chefs d'entreprises de classe moyenne est l'inégalité dans la concurrence, favorisée même par l'Etat dont la législation désuète est devenue injuste; ce point est à son tour souligné par de nombreux rapports (MM. Austin et Howard, M. Boetticher, M. Kinzer, M. J. Pascual⁴, M. Schmücker). M. Schmücker ne craint pas d'affirmer qu'il y a là une inégalité des citoyens devant

la loi. C'est avant tout l'impôt sur le chiffre d'affaires et sur les gains qui, à cause de sa répartition défavorable sur la classe moyenne, doit en être rendu responsable. De même l'impôt sur les successions qui, lors de la remise d'une affaire, en arrive presque à consommer le capital relativement faible du petit entrepreneur, n'est pas passé sous silence. D'une façon générale, affirma M. Müller, dans une intervention, la succession peut à elle seule conduire à la dissolution de la propriété de l'entrepreneur moyen, lorsque le partage se fait proportionnellement au nombre d'héritiers, ou qu'il en résulte une communauté entre héritiers qui s'attachent davantage aux bénéfices personnels qu'à l'accroissement de productivité de l'entreprise grâce à la rationalisation.

Les charges fiscales injustes dont on vient de dire qu'elles rendent difficile la création d'un capital, amènent l'entrepreneur moyen, ainsi que le remarquent M. Moro-Visconti et le P. di Rovasenda, à tenter de se faire justice à soi-même par la fraude fiscale, des méthodes de concurrence déloyale, des paiements de salaire injustes, l'inapplication des lois sociales et la réalisation de bénéfices par la pratique de délais dans les paiements.

En conclusion de ce chapitre, une remarque de M. de Crayencour suffira à donner un jugement d'ensemble sur la difficile situation des classes moyennes. Considérant surtout l'insécurité sociale qui résulte automatiquement de l'état économique misérable de l'entrepreneur de classe moyenne, il écrit : « Un grand nombre comparent leur situation avec celle de leur voisin salarié : qu'il s'agisse des charges familiales, de la maladie, de la vieillesse, du repos, la comparaison fait ressortir une telle disproportion dans les situations réciproques, qu'aux yeux de beaucoup, le prix de l'indépendance apparaît trop lourd. Des enquêtes récentes ont fait ressortir le profond désarroi des indépendants, leur inquiétude concernant l'avenir de leur entreprise, leur fatigue; plus de 50% déclarent ne pas vouloir pour leurs enfants la situation qu'ils connaissent.

b) Les avantages des entreprises de classe moyenne sur les grandes entreprises

En dépit de tous les désavantages et des handicaps dont souffre l'économie des classes moyennes, elle présente des éléments et des possibilités qui lui permettent de devancer les grandes entreprises sur certains points.

Celui qui place la valeur d'un produit dans la qualité de son exécution et dans un authentique service, préférera aujourd'hui encore un « bon travail artisanal » à un objet de provenance industrielle à la valeur parfois douteuse (M. Boetticher). Ceci ne concerne assurément pas tous les produits de la même manière. M. Stücklen montre par exemple que les métiers de tailleur, de cordonnier et de charron sont en régression définitive. Au reste, les chiffres d'affaires de ces branches professionnelles sont par le fait même tombés.

C'est avant tout la capacité d'adaptation des moyennes et petites entreprises qui leur permet de réaliser une avance, aux dépens de la lourde machinerie de l'industrie. Il ne s'agit pas là seulement d'une adaptation aux conditions économiques changeantes qui, en temps de crise particulièrement, donnent aux entrepreneurs moyens l'occasion de mettre en valeur toutes leurs capacités (M. Schmitz), mais surtout d'une adaptation aux habitudes individuelles des divers groupes de consommation (M. Burghardt), ou à chaque client et à ses besoins personnels. Grâce à la variété de ses possibilités techniques et artistiques (M. Mira, M. Buquet), l'entrepreneur de classe moyenne maîtrise les difficultés de fabrication, de service et de conseil, là où la grande entreprise ne dépasse pas des schèmes limités (MM. Austin et Howard).

¹ Barcelone.

² Prof. à l'Université pontificale de Salamanque, membre du Conseil économique national, Madrid.

³ Dr. rer. pol., chef de division au ministère fédéral de l'économie, Bonn.

⁴ Madrid.

Ainsi la classe moyenne de vieille formule affirme partout sa supériorité, dès que, comme le dit M. *Buquet*, le produit est, par exemple, facilement périssable et d'un rayon de vente limité, ou que la production est multiforme ou individuelle, que le point de vue concernant la qualité, le goût et les délais passe avant les considérations de prix, et que la production n'exige pas un équipement trop lourd ni des recherches trop compliquées. Aussi bien, maintes branches professionnelles de classe moyenne sont-elles visiblement en progrès, telles surtout les exploitations de prestation de services comme les salons de coiffure, les blanchisseries, les teintureries, les garages, etc. Beaucoup de ces entreprises purent, grâce à l'aide du moteur électrique, conserver certains domaines de production qui naguère auraient été menacés d'élimination par la machine à vapeur.

Il faut naturellement ne pas oublier que le produit individuellement adapté doit sa chance principalement à la demande plus exigeante (M. *Schmücker*) de certains milieux dont le genre de vie s'est élevé. Eux seuls peuvent s'offrir des objets taillés sur mesure. C'est pourquoi, ainsi que *Jansen* l'affirme, le danger pour la classe moyenne réside moins dans le progrès de l'industrialisation de l'économie en cours, que dans une limitation de la liberté de consommer résultant soit de mesures restrictives directes, soit aussi d'une prospérité décroissante. Le même auteur ajoute que l'industrialisation croissante va de pair avec un accroissement de la durée des loisirs; ceux-ci suscitent de nouveaux désirs individuels qui demandent à leur tour à être comblés.

M. *Kinzer*¹ rend attentif aux nouveaux quartiers d'habitations qui se constituent en connexion avec l'industrialisation et dans lesquels des « zones libres » peuvent s'offrir à l'économie des classes moyennes telles que le commerce et l'artisanat, voués au service immédiat du client. Pour le commerce, c'est sans doute davantage les centres des grandes villes qui présentent les débouchés les plus favorables, pourvu qu'ils soient bien situés; quant aux nouveaux quartiers d'habitation, ils n'appellent que quelques magasins d'alimentation. Grâce à la motorisation et aux services publics de transport, il est même facile d'atteindre les vastes exploitations de ventes de la ville elle-même. Ce qui vient d'être dit vaut aussi pour les villes de moyenne grandeur, situées dans le voisinage d'industries ou possédant leurs propres industries.

La couverture des besoins individuels est sans doute le champ d'activité inaliénable des classes moyennes, mais il n'en est pas pour autant le seul (M. *Schmücker*). Les exploitations qui fabriquent des articles spécialisés en petites séries ou à la pièce, ont encore des moyens de subsister à l'âge de l'industrie (MM. *Burghardt*, *Stücklen*, *Austin* et *Howard*). En outre, note M. *Stücklen*, la petite entreprise commerciale de détail forme souvent, à la campagne, la seule possibilité d'achat de l'endroit. Son appartenance à la classe moyenne doit être reconnue, dès lors que le propriétaire atteint un revenu total rendant possible un genre de vie qui le fait considérer comme appartenant à la classe moyenne; il ne s'agit pas donc ici, d'une entreprise non viable au sens strict.

Si les exploitations de classe moyenne d'ancienne formule, c'est-à-dire celles qui cherchent à obtenir le plus possible d'autonomie, ont largement perdu du terrain en raison de l'industrialisation, et continuent d'en perdre ou sont même partiellement éliminées, cette même industrialisation a néanmoins créé un grand nombre de nouvelles industries moyennes dépendantes, et a infusé une nouvelle vigueur aux anciennes. Au surplus, la grosse industrie a pris conscience que non seulement certaines catégories d'entreprises de classe moyenne ne lui portent pas préjudice, mais que, bien au

contraire, pour s'assurer certains avantages, elle a besoin d'un grand nombre de petites entreprises. C'est ainsi qu'après avoir connu une hostilité dans les débuts, les entreprises industrielles et moyennes ne travaillent plus séparément les unes des autres, mais sont devenues complémentaires dans l'œuvre de satisfaction des besoins de la société (M. *Jansen*), et cette condition ne sera pas fondamentalement modifiée par l'introduction de l'automatisation (P. *Welty*).

Ainsi la classe moyenne est devenue le partenaire de l'industrie (M. *Boetticher*). Le P. S. *Cuesta*¹ affirme ouvertement que l'heur et le malheur de la classe moyenne des entrepreneurs dépend de la grosse entreprise; là où il n'y a pas de grande industrie, l'entreprise moyenne glisse vers une situation non viable. C'est pourquoi elle se concentre de préférence autour de l'industrie (M. *Boetticher*), offrant ses prestations complémentaires (fabrication de pièces détachées que la grande industrie n'aurait pas avantage à produire elle-même), ses exploitations de réparation et d'entretien (garages et ateliers mécaniques de toutes espèces, etc.) ou encore ses entreprises de distribution où elle travaille pour le compte de la grosse industrie (MM. *Stücklen*, *Buquet*, de *Crayencour*, P. de *Soras*, *Jansen*). Au sujet du dernier point, M. *Boetticher* montre avec une particulière insistance que l'importance de la classe moyenne comme organe de la grande industrie pour la distribution de ses produits, deviendra d'autant plus marquante que la capacité de production s'accroîtra. M. *Boetticher* pense que des fonctions du marché se développent ici, pour lesquelles la classe moyenne paraît particulièrement qualifiée; elles lui fourniront un nombre imprévisible de nouvelles tâches qui dérivent de ses tâches de naguère.

M. de *Crayencour* présente une excellente mise au point de la situation actuelle de l'artisanat.

II. Entraide des exploitations moyennes en vue de la concurrence avec la grande entreprise

Assurément cet effort ne se rencontre pas encore, ou en tout cas, de loin, pas partout avec autant de relief que M. de *Crayencour* le décrit dans la citation que nous avons donnée de son article. Il s'en faut de beaucoup que l'exploitation moyenne prenne, dans l'économie moderne, la place qu'il lui convient de remplir. Quoi qu'il en soit, tous les rapporteurs qui se sont occupés de cette question sont unanimes à dire que les entrepreneurs de classe moyenne, loin de céder à leur penchant d'en appeler à l'aide de l'Etat, doivent s'aider eux-mêmes d'abord, et mettre en œuvre leurs propres forces (cf. M. de *Crayencour*). Cet effort personnel peut s'exprimer dans les traits suivants: adaptation aux exigences de l'économie industrialisée par la rationalisation de chaque entreprise, la coopération avec d'autres entreprises et, ce qui est non moins important, le perfectionnement de la formation.

M. *Fournier le Ray* pose, comme exigence indispensable de l'adaptation, les points suivants: 1) un minimum de prestation; 2) un certain degré de spécialisation, qui constitue dans de nombreux secteurs une condition de vie ou de mort pour les petites et moyennes entreprises; 3) un revirement d'esprit, c'est-à-dire que l'entrepreneur doit être capable de s'adapter rapidement, de travailler avec son personnel, de s'ouvrir à l'organisation et à la formation; en particulier, il faut engager des techniciens, des conseillers d'entreprise, des spécialistes, etc.: cette nécessité n'a pas, en pratique, été assez prise en considération jusqu'ici par les petites entreprises; 4) la collaboration:

¹ Président du comité de la CDU pour les classes moyennes, à Cologne.

¹ Madrid.

associations d'achats, chaînes libres, échange des expériences et finalement coopération sur un plan plus élevé; application dans l'entreprise des méthodes scientifiques d'organisation, et information sur les avantages procurés par ces méthodes scientifiques, ou sur les conditions de leur application. Tout ceci suppose évidemment qu'on a surmonté la conservation jalouse des secrets d'affaires, et qu'une mutuelle confiance entre concurrents a été éveillée.

Pareilles réflexions ont été émises par de nombreux rapporteurs. M. Jansen consacre tout son volumineux rapport au problème de l'aide mutuelle entre entrepreneurs moyens.

M. Boetticher fait l'application des mesures d'entraide à chaque groupe professionnel. Pour l'artisanat surtout il faut placer ici au premier plan la nécessité de devenir le partenaire de l'industrie. M. S. Morales Viera¹ est d'avis qu'il y a là cependant une situation critique. Il pense qu'une alliance entre la grande et la petite industrie conduit à la ruine de la petite, et il souligne qu'il faut d'abord consolider la conscience de soi de la classe moyenne pour qu'elle soit estimée de ses partenaires, avant qu'elle puisse, avec des chances de succès, entreprendre sa collaboration avec la grande industrie.

M. Boetticher pense que la coopération des artisans entre eux doit être défendue contre le soupçon qui pèse sur elle d'appartenir à l'esprit socialiste. Aussi bien, les associations, pour renforcer la capacité de concurrence, ne doivent-elles précisément s'établir que sur une base privée et libre.

MM. Büchi et Blumle étudient dans leur rapport la promotion des exploitations moyennant des sociétés coopératives comme complément des sociétés publiques. Ils préconisent deux espèces de mesures: 1) une formation et un perfectionnement qui visent à affermir les valeurs éthiques professionnelles chez les artisans, et 2) l'accroissement de la rentabilité des exploitations artisanales et de leurs branches. Parmi ces dernières, il faut compter des mesures de rationalisation d'ordre technique, économique et social (qu'on pourrait établir par l'organisation de conférences et de cours, de foires et d'expositions, de conseils d'exploitation, de publications, etc.), et des mesures tendant à l'amélioration de l'état du marché, grâce à des achats communs, par exemple.

Plusieurs auteurs soulignent l'importance de l'aide que l'agriculture doit se donner à elle-même (MM. Boetticher, Burghardt, Stücklen, Mira, Lacourt). On réclame ici en premier lieu une réforme agraire. Sans remaniements parcellaires, toutes les autres mesures qui pourraient être proposées, comme les coopératives, l'élévation du niveau de formation, la division du travail, etc., seraient vouées à l'échec.

Sur les conditions de l'agriculture dans les différents pays, on note les rapports de M. Lacourt pour la Suisse, de M. Mira pour l'Italie, de M. Burghardt pour l'Autriche.

Quant à l'épineux problème de l'entraide dans les professions libérales, M. Boetticher montre que dans certaines circonstances des avantages peuvent être obtenus à la faveur d'associations ou du moins de travail en commun; dans d'autres, notamment chez les médecins, pareille mise en commun rencontre de plus grandes difficultés. A ce sujet, M. Boetticher propose notamment la constitution d'équipes de médecins spécialisés dans les différentes branches de la médecine. Des réflexions concrètes sur l'entraide à réaliser dans les milieux de la pharmacie ont été proposées par le P. Conus. Dans le groupe des artistes, la possibilité d'une entraide pour sortir de l'impasse est plus aléatoire.

¹ Madrid.

M. de Crayencour étudie avec une particulière attention la notion d'organisation. Elle rencontre le chef d'entreprise de classe moyenne sur un triple plan: 1) celui de l'exploitation: associations d'achats et de vente, centre de recherches et de statistiques, crédit mutuel; 2) celui de la profession: solidarité entre entreprises de la même branche qui appelleraient une délégation de pouvoir à l'association professionnelle; 3) celui de la vie économique et sociale en général: une organisation qui comprendrait les producteurs, les distributeurs et les consommateurs.

De l'avis de plusieurs rapporteurs le problème financier pourrait également être, jusqu'à un certain point, résolu par les entrepreneurs moyens eux-mêmes. M. Hieronimi parle incidemment de sociétés de garantie de crédit. M. Boetticher remet à des tâches collectives des entrepreneurs indépendants la création d'institutions propres à conseiller les mises de fonds, à créer le crédit et à contrôler les investissements. MM. Austin et Howard entrent davantage dans le concret. Ils tiennent que l'entrepreneur moyen doit chercher d'abord à obtenir de l'argent d'une banque. Au cas où il essuierait là un échec, ils lui conseillent de s'adjoindre un associé, et même d'accepter un contrôle de l'extérieur si la société de financement l'exige. Dans une discussion orale, la proposition a été faite également de mettre les entreprises moyennes en contact avec des sociétés par actions, par le moyen de société en commandite. La pensée se heurta cependant à une vigoureuse résistance, d'autant plus qu'elle n'avait pas été présentée dans une forme suffisamment élaborée. Le P. F. Manzanque¹ s'éleva contre cette forme de collectivisation qui lui semble menacer de ruiner la liberté des individus dans ces sociétés par actions.

Tout en reconnaissant la valeur de la coopération, il faut être attentif à conserver le sens propre de la propriété privée dans le secteur de la production, ainsi que l'ont souligné les rapporteurs espagnols, et notamment Mgr Rafael González Moralejo².

Pratiquement l'entrepreneur moyen ne profitera d'aucune de ces mesures proposées, s'il ne s'adonne pas à une sérieuse amélioration de sa formation professionnelle, et s'il s'avère incapable de réaliser comme il faut ces projets sur le plan des faits. M. Kinzer³, au reste, se montre sceptique à l'égard de toute espèce de formation professionnelle. Il part de l'idée que le domaine économique de l'entreprise moyenne exige en général une énorme somme de connaissances. Or, le principe de la rationalisation contraint chaque entrepreneur à ne s'occuper que d'une seule branche de ce domaine économique. Les connaissances seront donc par le fait même spécialisées et limitées.

L'appel à une meilleure formation est néanmoins général. Une possibilité élargie de formation a déjà l'avantage d'attirer des recrues mieux douées. L'entrepreneur de classe moyenne ne doit pas finalement, M. J. M. Oria de Rueda y García⁴ le rappelle, s'isoler comme dans une caste, mais demeurer ouvert à tous.

C'est avec une spéciale attention que M. Jansen traite de la question de la formation du chef d'entreprise moyenne. Il revendique par-dessus tout une bonne formation générale pour cette couche de la population. A côté de celle-là et par surcroît, l'entrepreneur moyen devrait naturellement recevoir également des notions de statistique, d'exploitation comparée, de recherche sur les possibilités d'accroître la productivité des conseils techniques de tout genre. M. Becker va dans le même sens. M. Fournier le Ray propose de soumettre de temps à autre les entreprises à un examen systématique, afin de connaître le niveau de leur production.

¹ Dr en théol., prof. à l'« Institut social Léon XIII » de Madrid, secrétaire du comité exécutif du Congrès
² Suffragant de l'évêque de Valence, Dr ès sciences économiques, naguère professeur à l'« Institut social Léon XIII » de Madrid.
³ Rédacteur du journal des Textiles, Düsseldorf.
⁴ Madrid.

M. Boetticher, de son côté, critique le nombre trop restreint des branches d'enseignement en usage, et propose toute une série de nouvelles branches: organisation du travail, calcul du prix de revient, connaissance des moyens modernes de travail, organisation du magasin, choix des assortiments, projets d'achats, connaissance des marchandises, psychologie de l'acheteur, publicité. Ceci pour les artisans et les commerçants. Les agriculteurs devraient posséder une somme équivalente de connaissance concernant l'exploitation économique de leur ferme; ainsi doivent-ils connaître la composition des sols, la culture végétale et l'élevage, et posséder une bonne notion du marché, etc.

Dans le même sens; M. J. Illerhaus¹ souligna la nécessité d'échanges de vue dans la perspective de la communauté économique européenne (cf. également MM. Austin et Howard).

Que pour l'entrepreneur moyen la question du Marché Commun ait quelque chose d'inquiétant, M. de Crayencour l'affirme, ajoutant à son tour quelques nouveaux aperçus concernant la formation générale. C'est ainsi qu'il émet le désir de voir traiter, dans les écoles professionnelles, de l'histoire des inventions techniques comme de l'influence de ces inventions sur le rythme de la vie économique, des possibilités de fabrication en série et de distribution massive des biens de première nécessité, voire des possibilités d'insérer les entrepreneurs indépendants dans le processus d'une économie hautement industrialisée, des exigences de la collaboration et de la solidarité, de la finalité du développement économique dont dépend, dans une large mesure, le sort des hommes.

M. Buquet assigne aux coopératives artisanales six tâches spéciales dans le domaine de la formation professionnelle.

III. Responsabilité de la grande entreprise à l'égard de l'entreprise moyenne

Entre les possibilités d'effort personnel dont nous venons de parler et l'aide que l'Etat peut apporter aux entreprises moyennes (VI, 2), se place, comme M. Hieronimi, vivement soutenu par M. Peter Toll², le souligne, la responsabilité de la grande entreprise à l'égard de l'épanouissement de la moyenne. M. Hieronimi impose à la grande entreprise cette prestation d'aide comme un sérieux devoir moral, étant donnée sa supériorité économique; ce devoir s'exprime avant tout par une politique d'expansion pleine de circonspection. Une sage modération dans l'expansion du volume des affaires est d'ailleurs une exigence sur le plan économique déjà, si l'on veut éviter une concurrence excessive dans certaines branches, qui menacerait finalement leur propre rentabilité³.

La nette réprobation d'une concurrence destructive des entreprises plus faibles en capital n'exige pas qu'on en dise davantage. Le seul abandon de mesures nuisibles à l'égard de la moyenne entreprise ne suffit pas cependant; la grande entreprise doit encore fournir une aide positive en mettant à disposition ses propres expériences, particulièrement dans le domaine de la rationalisation, et seconder par là les efforts des moyennes et petites entreprises en vue de leur essor économique. M. Hieronimi

¹ Membre du parlement allemand, président de l'association du Marché de détail du Nordrhein, Bonn.

² Dr jur., naguère bourgmestre, directeur de l'« Arbeitsgemeinschaft der Lebensmittel-Filialbetriebe e.V. » à Bonn.

³ M. Stäcklen qui, avait tenu à faire état, en passant, de l'attitude des grandes entreprises en face des moyennes, place son espoir exclusivement dans une réflexion d'ordre économique des grands. Une modération personnellement assumée pour des motifs, d'ordre politique ou social par exemple, lui paraît peu réaliste.

montre par deux exemples, empruntés en République Fédérale allemande, comment, procéder concrètement à une aide de ce genre; il cite le cas de « l'association de rationalisation du commerce », organisation qui coiffe toutes les associations commerciales, et de l'« Institut du self-service » qui exerce déjà une heureuse activité pour le bien de tous ses participants.

VI. La politique économique à suivre pour le maintien des exploitations moyennes

1. Motifs d'une politique particulière en faveur des entreprises moyennes

a) Sur le plan de l'éthique sociale et économique

Une étude fondamentale sur les bases éthiques d'une politique économique et sociale en faveur des entreprises moyennes a été fournie par le P. Utz. Ses réflexions partent de l'essence de l'exploitation moyenne, dont l'élément décisif consiste en ce que le propriétaire et l'entrepreneur sont réunis dans la même personne. Ce fait implique des conséquences qui dépassent l'ordre purement économique. Car la signification la plus profonde de la propriété privée ne réside pas uniquement dans la garantie d'une abondante production de biens, mais dans celle d'un ordre économique où la puissance de la concentration économique est freinée, et le libre essor de la vie politique et sociale rendu possible. A supposer même que le premier but de la propriété privée, à savoir la productivité économique, soit bien réalisé (et il pourrait atteindre même un potentiel plus élevé) par la grande entreprise aux capitaux anonymes, avec des salariés et des cadres démunis de propriété, il n'en resterait pas moins que le second but, l'ordre économique sans concentration, est intimement lié à une propriété personnelle largement diffusée. La création d'une classe moyenne, supposant une extension aussi large que possible d'entreprises régies par un propriétaire personnel, est donc un postulat indéniable de toute politique économique.

Des modifications économiques sont survenues qui ont orienté l'entrepreneur moyen non plus seulement vers la satisfaction des besoins de consommation immédiate, mais vers le marché, et qui lui ont appris à envisager la prestation économique comme de première importance; néanmoins, l'aspect éthique de l'exploitation moyenne n'a nullement perdu de son urgence par rapport aux temps passés. Trois propriétés la caractérisent aujourd'hui encore:

1. L'exploitation moyenne est, sous son aspect économique, l'expression de la responsabilité morale de l'entrepreneur. Cette idée est aussi expressément mise en relief par M. Mira; et M. Alfageme lui adjoint une nuance particulière en faisant remarquer à quel point, malheureusement, la responsabilité est mal cotée de nos jours; cette déplorable conséquence d'une manière collectiviste de penser fait qu'elle n'apporte aucun avantage et que, la plupart du temps elle n'obtient que peu de considération et de respect. De son côté, le P. di Rovasenda souligne le rôle éminemment important de la conscience de la responsabilité qui, à un plan supérieur, réparaît sous forme de conscience de la responsabilité à l'égard de l'Etat. Dans une exploitation qui porte la marque de la moralité personnelle de l'entrepreneur, conduite qu'elle est par un véritable chef ayant le sens et le souci du bien commun, règne un climat approprié pour la formation des apprentis; ils peuvent être alors formés non pas seulement en qualité de travailleurs spécialisés, mais en outre comme citoyens d'élite. M. Buquet développe également ce thème.

2. L'exploitation moyenne n'a pas uniquement pour rôle de produire et de distribuer les biens; elle favorise aussi les contacts humains entre producteurs et consommateurs. Elle s'affirme, ainsi que le dit M. Kinzer, comme « élément-frein entre la production anonyme et l'usage anonyme ».

3. L'exploitation moyenne est une exploitation familiale et elle se présente ainsi comme la gardienne d'une solide tradition; elle constitue surtout par là un élément de premier ordre pour la formation de la société. Le caractère d'entreprise familiale apparaît surtout dans l'exploitation agricole. M. Lacourt met en valeur ce caractère familial de la paysannerie; il est peu de professions, qui soient aussi équilibrées et variées, et qui donnent à l'homme l'occasion de s'épanouir et de conserver le sens du solide et du vrai.

Quant à la profession particulière du pharmacien, le P. Conus étudie ses exigences et son éthique sociale et économique. Là encore l'économique pénètre profondément dans l'humain et le social: service des malades, établissement des prix, restrictions pour les médicaments capables de nuire et renonciation à la diffusion des produits immoraux.

Chez les rapporteurs espagnols, la signification sociale des entrepreneurs moyens est exposée par MM. Gimenez Mellado et Guerrero d'une manière qui concorde avec ce qui a été dit jusqu'ici; M. Boix Selva souligne d'autre part, fait digne d'attention, que la situation sociale d'une personne ne se différencie nulle part autant qu'en Espagne de son niveau économique. Il montre, par exemple, l'influence qu'exerce une classe moyenne intellectuelle misérablement dotée et le stimulant puissant qu'elle constitue dans la vie culturelle du pays.

En un mot, l'entreprise moyenne envisagée sous l'angle de l'éthique sociale fait ressortir que la fonction de l'entrepreneur-propriétaire est inconditionnellement nécessaire pour la société totale; et cette affirmation ne vise pas d'abord une productivité plus élevée, mais plutôt le maintien d'un ordre économique qui empêche la concentration des forces économiques et garantit le cours tranquille et sûr des événements politiques et sociaux. L'entreprise moyenne est un facteur indispensable d'équilibre économique et social (M. Fournier le Ray); elle apparaît comme un agent décisif pour le bien-être ou la misère chez les peuples occidentaux. Car la conscience vitale de cet hémisphère, les principes de son genre de vie sont également une marque distinctive d'une mentalité de classe moyenne. Aussi M. Stücklen pense-t-il que notre genre de vie actuel et notre ordre social ne pourront subsister qu'aussi longtemps qu'ils seront soutenus par un important groupe de citoyens de classe moyenne, et marqués par sa tournure d'esprit.

Ainsi que M. B. Günther¹ l'a exposé au Congrès, les idées esquissées ici ont été adoptées récemment par un groupe de travail du Comité central des catholiques allemands comme objet spécial de leur activité. Ce comité est persuadé que la classe moyenne est « la colonne de l'ordre social », et qu'elle mérite d'être soutenue autant que possible en vue du maintien et de l'épanouissement de la liberté. Ces principes décisifs n'en doivent pas moins être portés dans la conscience du peuple par le truchement d'une pédagogie sociale, d'une information avertie.

b) Motifs d'une politique spéciale en faveur des classes moyennes, tirés de sa réelle valeur économique et sociale

Une exacte appréciation de ce sujet ne serait naturellement possible que sur la base d'un nombreux matériel statistique emprunté à tous les pays de l'économie libre. Malheureusement, des données partielles seulement ont été fournies au cours du Congrès lui-même. On peut cependant tirer de ces éléments une conclusion générale,

et dire que les entreprises moyennes apportent toujours une part importante à l'activité économique: par le nombre de leurs participants et le poids de leur contribution économique, elles ne sauraient être mises de côté, comme quantité négligeable, par la politique économique.

M. Fournier le Ray estime que la part des exploitations moyennes de moins de 100 employés s'élève « dans la plupart des pays » à 80 % environ; l'Angleterre n'en compte que 73 %, tandis que la France atteint le 98 %. Les salariés de ces exploitations comprennent le 35 % de l'ensemble des salariés: en Angleterre le 20 %, en France le 44 %.

M. Buquet fait état des recherches de M. Laloire pour la République Fédérale allemande, l'Autriche, la Belgique, le Danemark, la France, le Luxembourg, l'Italie, les Pays-Bas et la Suisse.

D'autres données sont fournies pour l'Allemagne par MM. Becker, Boetticher, Stücklen. M. Schmücker montre qu'en général les entreprises moyennes dominent numériquement l'économie allemande. D'après un rapport qui nous est parvenu de M. Müller, ultérieurement au Congrès, le nombre des petites et moyennes entreprises n'a baissé de 1882 à 1950 que du 99,9 % au 99,7 %. Quant au nombre des employés, il a baissé au profit de la grande entreprise. Alors qu'en 1882 le 14,4 % seulement de tous les travailleurs appartenaient à la grande entreprise, ils représentaient le 28,2 % en 1950. Aujourd'hui encore le 71,8 % travaillent dans les entreprises moyennes.

Pour l'Angleterre une statistique est donnée par MM. Austin et Howard, pour la France par le P. de Soras, pour l'Autriche par M. Burghardt; MM. Gimenez Mellado, Guerrero et Mme Hoerler de Carbonell l'établissent pour l'Espagne; pour les USA, M. Frerichs montre par une statistique que les entreprises moyennes dont le concept est ici élargi, représentent le 95 % des entreprises.

c) Les bases culturelles d'une politique spéciale en faveur des classes moyennes

Sur ce point nous avons peu de choses à dire, car quelques éléments seulement ont été apportés à Madrid; ils permettent de se faire une image de l'avancement de la culture des classes moyennes. Il s'agit ici du rapport du P. Welty sur la situation religieuse de la population catholique de la classe moyenne en Allemagne. Cependant, même pour cette question spéciale, les données sont encore trop rares pour qu'on puisse en tirer des conclusions certaines. Si l'on peut, relativement à l'assistance à la messe le dimanche, parler d'un assez fort attachement à l'Eglise des gens de la campagne, soit le 70 %, on ne peut rien dire de la situation des classes moyennes en général. Une statistique concernant la fréquentation de l'Eglise dans la grande cité industrielle de Gelsenkirchen (Ruhr) donne un pourcentage inversement proportionnel aux revenus: de 39 à 35 % pour un revenu de 100 à 400 marks et plus. Selon une autre constatation qui met en parallèle le degré de culture avec la croyance en Dieu, on estime que les classes moyennes occupent une place médiane.

Sans en référer aux chiffres, M. Boix Selva pense que la religion en Espagne, là où elle est authentique, trouve son centre de gravité dans la classe moyenne. Par ailleurs, on ne peut négliger de supposer une certaine faiblesse religieuse de la classe moyenne si l'on prend au sérieux le mot soucieux de Pie XII dans son discours du 25 octobre 1956 aux délégués de l'Institut international des classes moyennes, et cité par le P. de Soras: sans l'activation des énergies spécifiquement religieuses, les entrepreneurs moyens en viendraient à trahir les valeurs morales de leur activité professionnelle typique, alors qu'ils ont mission de les maintenir en vertu même de leur situation

¹ Membre du Bundestag; président de la Chambre de commerce, Cologne.

particulière. M. *Schmücker* revient sur ces valeurs; il voit dans les entreprises moyennes un terrain particulièrement favorable à leur croissance, un grand espoir pour le bien commun du peuple, espoir qui bien sûr ne peut aboutir que dans le cas d'une politique de classe moyenne efficace. En effet, « S'abandonner à l'automatisme d'un continuel accroissement de la productivité est dangereux. Il s'agit d'éviter chaque jour les extrêmes — un pur esprit de corps et les purs intérêts de la production — pour trouver une voie médiane. L'accomplissement de cette tâche dépend moins de la prudence des hommes et des calculs des cerveaux électroniques que d'un sens du spirituel et du moral, et, pour tout dire, des forces religieuses de notre époque ».

En dehors de ce secteur de la culture religieuse, M. *Fournier le Ray* tient la classe moyenne en général pour la garantie de notre civilisation telle qu'elle s'est développée au cours de l'histoire mouvementée des deux derniers siècles. Comme expression de la volonté de maintenir la civilisation, il faut aussi tenir compte de la libéralité et de la munificences que M. *Moro Visconti* vante comme de louables qualités particulièrement propres à la classe moyenne.

M. *Laloire* met en relief, dans un passage de son rapport, les valeurs culturelles de l'artisanat. Sa pensée repose avant tout sur la conviction que le travail créateur de l'artisan fournit à celui-ci des richesses personnelles, tandis que le travail automatique de l'ouvrier industriel condamne celui-ci à un vide spirituel. M. *Buquet* à son tour propose à la discussion le sens culturel du travail artisanal. Ce ne peut être par hasard, ajoute-t-il, que les deux grandes civilisations, européenne et chinoise, appartiennent à des pays où l'artisanat a atteint un niveau élevé.

M. *Mira* souligne le facteur culturel qu'apporte la classe moyenne. Il fait ressortir surtout l'intérêt des entrepreneurs moyens pour les questions publiques.

Sur ce même sujet, le P. *Welty* fournit une statistique pour l'Allemagne. La participation aux votations, qui atteint dans toutes les couches de la population une réjouissante proportion (chez les ouvriers: 83 %), s'élève pour les agricultures indépendants à 93 %. Sur le plan de l'activité politique, pour la capacité de jugement et d'information, les fonctionnaires et les employés l'emportent cependant. La participation des entrepreneurs moyens à la vie politique — ils appartiennent pour la majorité au parti démo-chrétien ou chrétien-social — est donc partiellement active, mais laisse à désirer. Pour compléter le tableau, le P. *Welty* fournit encore une statistique sur la participation des différentes couches de la population d'une ville typiquement industrielle (Euskirchen dans le Rheinland) aux groupements religieux, aux associations culturelles, à l'administration des communes, etc. Là encore la participation des classes moyennes n'apparaît pas clairement, mais elle peut être considérée comme appréciable.

d) Raisons politiques d'une politique spéciale en faveur des classes moyennes

Dans son important rapport, M. *Ruffieux* décrit, avec un sens averti et beaucoup de pénétration, la conduite politique des classes moyennes en Europe depuis le XVIII^e siècle à nos jours. Il montre que cette couche de population forme un groupe difficilement saisissable sur le plan de sa propre action politique. Trois causes expliquent ce fait: 1) La classe moyenne ne forme jamais une catégorie homogène dans le domaine politique: elle ne se constitue pas en un parti spécial, elle ne se rassemble pas en un bloc de forces fondé sur une doctrine ou un programme électoral. 2) Elle ne constitue pas un groupe isolable à l'intérieur des alliances politiques: son rôle coïncide avec celui des autres groupes et son action n'est pas continue. 3) Elle exerce son influence davantage dans le domaine social que politique: sa place dans la société

et son importance comme puissance économique déterminent les possibilités de son influence sur le plan politique. Son rôle ici n'est pas inefficace, mais plutôt d'ordre défensif.

La classe moyenne doit à ces faits d'avoir été toujours la proie des ambitions politiques des autres; son destin dans l'Allemagne de Hitler et l'Italie de Mussolini est présent à toutes les mémoires; elle a toujours vu ses authentiques intérêts méconnus, quand encore elle n'a pas collaboré à sa propre faillite. Un destin plus brutal encore lui était réservé en Russie et dans les Etats de l'Est, où son incompatibilité avec les démocraties populaires est manifestée par sa complète élimination. Jusqu'à quel point ceci ira-t-il? C'est en réalité une question à laquelle il n'est pas encore de réponse. De même à l'époque des fronts (Front populaire en France et Fronts nationaux dans le bloc de l'Est), les espoirs qui étaient donnés au début à la classe moyenne finirent constamment dans la déception; celle-ci varie du reste dans la mesure de la participation communiste au gouvernement des Fronts. La fameuse tentative de Poujade en France s'est terminée également sans succès pratique. Pauvreté en idées, indécision par rapport au but et manque de souplesse dans les négociations les condamnaient déjà dès le début à la stérilité.

Malgré l'impression pitoyable ou tragique que la classe moyenne a donnée depuis quelque 150 ans en qualité d'acteur sur la scène politique, malgré les regrets qu'on peut éprouver en présence de son caractère d'apatride en politique et malgré son absence de conception persistante, il serait erroné de sousestimer sa puissance dans le jeu des forces qui se fait autour de l'Etat. Dans l'état actuel des recherches deux points peuvent de toute façon être soulignés: 1) La classe moyenne exerce une forte influence sur la forme du gouvernement, ainsi que cela se manifeste dans la démocratie parlementaire de l'Occident. 2) La classe moyenne montre autant de résistance à se laisser enfermer dans un seul parti, que les partis s'efforcent de les intégrer.

2. Mesures particulières de politique économique (Législation et protection positive de la part de l'Etat)

Il n'y a pas de doute que jusqu'ici l'idée d'une politique des classes moyennes menée par l'Etat n'a pas réussi à s'imposer. M. *Moro-Visconti* attribue ce fait au manque de lucidité qui règne sur les fonctions de l'Etat dans le domaine économique. Cette idée doit être précisée si l'on veut surmonter la crise en cours¹. De toute façon, on a mis en évidence le caractère subsidiaire de toute politique économique; c'est là une idée directrice qui fut soulignée par plusieurs congressistes, par exemple, M. *Becker* et M. *Laloire*. Naturellement l'Etat doit ici garder constamment en vue le but supérieur qui est le sien: ne pas protéger un groupe d'intérêts mais promouvoir le Bien commun (MM. *Stücklen*, *Laloire*). Une sage prise en mains par l'Etat pourrait avoir d'heureux résultats; la politique des « Small Business » aux U.S.A. le montre à l'évidence (M. *Frerichs*), ainsi que la législation espagnole de soutien de la classe moyenne, à laquelle Mme *Hoerler de Carbonell* fait allusion.

Inspiré par le principe de subsidiarité, M. *Laloire* demande que l'Etat se maintienne dans une convenable réserve. Il lui sied plutôt de laisser agir les organisations professionnelles, jouer çà et là un rôle animateur et instituer, moyennant une législation nette, des organisations (telles que chambres d'artisanat, conseils professionnels,

¹ M. de Crayencour concrétise déjà lorsqu'il avance que la cause de mainte situation critique vient de l'inattention du législateur à la grandeur des exploitations. L'efficacité de la loi serait grandement accrue par une meilleure adaptation.

conseil économique national, etc.), dans lesquelles il conserve naturellement le droit de contrôler l'orientation vers le Bien commun, et les ultimes décisions. Dans une intervention rédigée par la suite, cet auteur énumère parmi les devoirs de l'Etat à l'égard des classes moyennes : 1. des facilités de crédit; 2. sollicitude pour la formation; 3. création de conditions égales devant la concurrence. M. *Boetticher* parle dans le même sens, soulignant en outre l'importance de créer une conscience subjective des réalités sociales et économiques actuelles.

On n'a pas discuté davantage de la place que l'Etat doit occuper dans la question des classes moyennes; cependant M. *Schmücker* a fait une allusion explicite au malaise qui résulte de ce que les affaires concernant les classes moyennes ne disposent pas d'un organisme administratif doté d'un personnel directement intéressé par le problème. Seule la Belgique possède depuis 1954 un ministère spécial pour les classes moyennes, au sujet duquel M. *Laloire* a fourni lors de la dernière session quelques renseignements. Le ministère belge des classes moyennes doit faire face à deux tâches : il doit coordonner les différentes mesures favorables aux classes moyennes et se vouer activement à la politique des classes moyennes. Il est toutefois dans cette organisation, un danger: perdre son influence sur la politique économique générale; en effet, c'est le ministère de l'économie qui est chargé de celle-ci. Pour lever le dilemme, on a plus tard créé une « commission de contact » appelée à relier les deux instances.

Dans ses remarques générales sur une politique des classes moyennes menée par l'Etat, M. *Jansen* s'élève contre l'incurable tendance au conservatisme. A son avis, le renforcement de la situation de concurrence, qui oblige l'entrepreneur à se comporter en partenaire autonome, que ce soit individuellement ou associé, assure son succès sur le marché.

Finalement, M. *Langer* souligne l'urgence pour l'Etat d'instituer des lois et des mesures qui ne traitent pas plus durement l'entrepreneur moyen, que ce soit directement ou indirectement, qu'il ne le fait pour la grande entreprise. En dépit d'une neutralité formelle, l'Etat mène de nombreuses activités qui comportent des conséquences économiques fréquemment désavantageuses pour les entreprises moyennes. Une réelle parité de traitement visant à consolider la situation des entreprises moyennes, constituerait une sage politique économique; elle serait bien plus importante que les douteuses concessions de privilèges.

L'article fondamental de M. *Veldkamp* se concentre sur des problèmes particuliers de la politique économique. Se détournant aussi bien des tendances restrictives visant à la sécurité sociale que des tendances libérales, l'auteur se déclare partisan pour les classes moyennes d'une politique équitable qui soit orientée vers une expansion la plus large possible de l'économie nationale. Des mesures restrictives ne doivent représenter que de rares exceptions à la règle. Le refus de M. *Veldkamp* pour les tentatives protectionnistes est d'ailleurs soutenu par d'autres rapporteurs. M. *Federico Rodriguez*¹ ne cache pas que le protectionnisme n'engendre que la stagnation de l'entreprise moyenne; MM. *Austin* et *Howard* rejettent carrément les privilèges légaux établis en faveur des entreprises moyennes : celles-ci ne possèdent pas de droits divins par rapport aux autres entreprises². Le P. *de Soras* identifie le protectionnisme excessif à « l'idolâtrie » des classes moyennes. M. *Veldkamp* résume sa pensée dans les trois points suivants :

¹ Dr, professeur de politique sociale à l'« Institut social Léon XIII » à Madrid.

² M. *Müller* fait remarquer que Hitler, pour mettre à sa disposition les cercles des classes moyennes, institua une législation qui, pour les protéger, surchargeait les grands magasins.

1. Normes des mouvements économiques. Le mot-clef est ici : la libre concurrence. C'est affirmer d'une part l'établissement de mesures en vue de la plus grande liberté possible, et d'autre part la lutte contre les abus du pouvoir économique (cf. aussi M. *de Crayencour*). En particulier, viennent en question des réglementations pour limiter les primes, les ventes au rabais, les fermetures de magasins; en outre l'emploi progressif d'un schéma de calcul plus souple, pour influencer la formation des prix, etc., comme aussi la fixation de conditions objectives pour la fondation de nouvelles entreprises. On en arrive ainsi au thème du « numerus clausus ». Conformément à sa position, M. *Veldkamp* s'oppose résolument à ces mesures restrictives parce qu'elles étoufferaient l'énergie expansive de l'économie nationale, sans compter que leur application, si elle est pratiquement réalisable, conduirait à d'évidentes injustices. Dans le cas où l'on ordonnerait l'introduction du « numerus clausus » à titre exceptionnel, M. *Veldkamp* est d'avis que la décision devrait de toute façon dépendre d'une institution de droit public et ne pas être abandonnée à l'économie privée¹. M. *Veldkamp* est naturellement très éloigné de permettre à n'importe quel entrepreneur possible de coloniser sans gêne le terrain économique de l'entreprise moyenne. Il réclame des conditions objectives d'établissement, mais ceci mis à part, liberté d'établissement; il suppose une politique des structures dans laquelle les conditions en question, loin de conduire à la stagnation, favoriseraient l'adaptation de l'entreprise moyenne au développement économique et technique. S'inscrivent dans cette perspective : MM. *Burghardt*, *de Crayencour* et *Moro-Visconti*, chacun apportant quelques vues personnelles. M. *Jansen* se montre sceptique, même devant une limitation des concessions basée sur une preuve de capacité. A son avis, le secret de la capacité de concurrence réside dans la formation professionnelle. Des prescriptions légales (examens), sous ce biais, ne peuvent guère, selon lui, être reconnues comme un stimulant pour un véritable progrès du niveau de formation des entrepreneurs moyens.

2. La seconde mesure que M. *Veldkamp* propose pour permettre à l'entreprise moyenne de prendre place sur le marché consiste dans une amélioration de sa situation économique. Les garanties de prix et de gains sont d'emblée écartées. Parmi les tâches qui méritent un soutien de la part de l'Etat se placent avant tout le souci d'améliorer la formation en vue d'assurer une meilleure qualité des produits et des services, et les recherches économiques : comparaison des entreprises, technique d'accroissement de la productivité, possibilités de l'appliquer dans les entreprises moyennes, publicité, formation culturelle du moyen entrepreneur; tout ceci dans le but d'atteindre une structure optimale des coûts et des prix. A cette considération, il ajoute une mise en garde contre une alliance trop rigide des entrepreneurs. L'encouragement de l'Etat sera cependant d'autant plus efficace qu'il sera soutenu par un effort des coopératives (MM. *Büchi* et *Blümle*). L'Etat devrait en outre passer des commandes aux entreprises moyennes, ainsi que le suggère M. *Schmücker*; la chose est d'ailleurs réalisée avec succès aux U.S.A. (cf. M. *Frerichs*). M. *Schmücker* demande en outre que l'Etat abandonne dans toute la mesure du possible, à l'initiative privée, les tâches du chef d'entreprise.

3. L'aide financière, comme on l'a déjà laissé entendre ci-dessus (point I a), constitue l'un des gros problèmes de l'entreprise moyenne. Les raisons des besoins financiers sont très diverses. Quoi qu'il en soit, toute prédominance de l'initiative privée étant sauvegardée, une intervention de l'Etat dans le domaine des cautions pour crédit paraît défendable. Concrètement, c'est la création et le maintien d'instituts financiers

¹ Au sujet du « numerus clausus » dans la pharmacie, voir P. *Conus*.

spéciaux pour les entreprises moyennes, comme aussi des garanties d'Etat à la faveur de ces instituts qui sont en question. Ces thèmes ont été traités de façon variée par de nombreux rapporteurs : M. *Alfageme* (politique de régulation des mécanismes de crédit et des banques), MM. *Austin et Howard* (possibilités d'amortissements, banques pour petits crédits), M. *Buquet* (prestations de garanties par des associations d'artisans), M. *Burghardt*, M. *Humbler* (subvention en vue de l'adaptation au marché commun européen, fonds national pour transformations d'entreprises), M. *Laloire* (instituts internationaux de finance), M. *Schmücker* (caution de l'Etat), M. *Stücklen* (protection par l'Etat des associations de garantie de crédits; celles-ci cependant n'éveillent aucune sympathie chez M. *Schmitz*, M. *Moro-Visconti*). Au sujet de facilités de financement et de crédit dans les « Small business » M. *Frerichs* donne d'intéressants renseignements. On est naturellement d'accord avec M. *Veldkamp* pour dire que les crédits ne doivent être donnés qu'aux entrepreneurs qui le méritent, c'est-à-dire à ceux qui atteignent une productivité suffisante (MM. *Buquet, de Crayencour et Fournier le Ray*).

Le P. *Manzanque* soutint au surplus que dans les garanties de crédit, l'Etat devrait éviter d'établir des limites constrictives, instituer une législation qui ne soit pas préférentielle, mais adaptée, et favorable à la solution des problèmes, sinon les entreprises moyennes risqueraient d'être opprimées.

En connexion avec le débat sur le financement, la question des subventions fut soulevée. M. *Schmitz* plaida la cause d'une politique de subventions qui, dans la conjoncture actuelle, est celle d'une insuffisance de capitaux pour les moyennes entreprises. M. *Stücklen* et M. *Schmücker* n'admettent cette politique que pour les cas exceptionnels, et M. *Boetticher* la critique sans ménagement.

Le problème du financement des entreprises moyennes dépend immédiatement de la stabilité monétaire. Maintenir celle-ci est naturellement l'un des plus urgents devoirs de la politique économique; sa réalisation est d'autant plus favorable aux entreprises moyennes qu'elles sont plus sensibles aux fluctuations de la monnaie (cf. MM. *Alfageme et Moro-Visconti*).

M. *Schmitz* situa bien le problème en remarquant que la meilleure manière d'assurer le crédit est une législation fiscale juste, qui rend possible la formation de capitaux personnels; il fixa par là l'attention des congressistes sur le problème de l'impôt. La plainte contre l'injustice fiscale et l'excès des charges fiscales, qui ôtent à l'entrepreneur moyen le goût de travailler, fut générale et sans exception; parallèlement on fit un appel déclaré aux responsables de la politique économique pour qu'ils apportent sans tarder une solution à ces problèmes. Car un système fiscal hostile aux entreprises moyennes constitue dès le départ une inégalité des chances dans la compétition économique; aussi fut-elle condamnée sans ménagement par la plupart des congressistes (cf. MM. *Stücklen, Becker et Boetticher*).

On ne peut ici que faire allusion au rapport de base et très détaillé de M. *Andreae*. Au reste, les propositions des rapporteurs ne réclament que la justice dans l'imposition, c'est-à-dire le renoncement à la partialité qui impose de notoires désavantages à l'entreprise moyenne, et ceci surtout par l'impôt sur le chiffre d'affaires et les patentes (M. *Burghardt*). M. *Schmitz* a pu dire : « Chacun se rend à l'hôtel de ville et chacun prend sa part des heurs et des malheurs de l'hôtel de ville ». De même M. *Schmücker*.

M. *Schmitz* plaida pour la suppression des privilèges fiscaux et par ailleurs pour l'abandon de la complexité de la législation fiscale; cette proposition est soulignée avec autant de force par M. *de Crayencour*. MM. *Austin et Howard* demandent une suppression générale de l'impôt sur les achats et un abaissement de l'impôt sur les

successions. M. *Becker* propose d'imposer les dépenses pour ses prestations tandis que M. *de Crayencour* pense que la justice est satisfaite par l'imposition sur les bénéfices. Par ailleurs, ce rapporteur parle, en vue de répartir avec justice les charges sociales, d'une modification de l'ensemble du système des assurances sociales.

Outre la question de simple justice, M. *Andreae* réclame des privilèges fiscaux en faveur des entrepreneurs moyens, parce que ceux-ci doivent, pour s'adapter à la rapidité de constitution et disparition des petits marchés, faire preuve d'une capacité d'adaptation qui dépasse la moyenne, ce qui exige naturellement une plus grande mise de fonds. MM. *Austin et Howard* soutiennent la même idée lorsqu'ils proposent des réductions d'impôts pour les nouveaux établissements. M. *Moro-Visconti* en appelle au législateur lui-même pour lui demander d'assouplir davantage le système fiscal.

En ce qui concerne la situation économique de la paysannerie, le rapport de M. *Burghardt* est consacré à l'Autriche, et celui de M. *Lacourt*, qui insiste surtout sur le problème du désendettement, à la Suisse.

Finalement le P. *Welty* attire l'attention des responsables de l'économie politique sur les professions libérales et particulièrement les artistes qui, indispensables, sont pourtant dans une situation misérable, et il propose de réserver une fraction de la fortune nationale à l'établissement de fondations pour les arts et les sciences.

V. La sécurité sociale des entrepreneurs de classe moyenne

Pour l'entrée en matière du dernier point, M. *Schmitz* fit appel au sens scientifique de l'assemblée, car, disait-il, la science doit se mettre à la place à la fois de l'entrepreneur et du législateur, puisqu'elle a pour devoir de déterminer exactement les aspirations et les exigences et de les ordonner les unes par rapport aux autres et entre elles; sans quoi des motivations trop facilement émotionnelles interfèrent, et ceci particulièrement dans le domaine de la prévoyance sociale. Aussi bien les congressistes en demeurèrent-ils au plan scientifique.

La requête en vue d'une sécurité sociale, dans les cercles des entrepreneurs moyens, est un fait bien compréhensible. Cela ressort déjà, abstraction faite des données psychologiques, de ce qui a été dit sous le point I a, et réclamé sous le point IV. Mme *Jacinta Pascual*¹ se fait l'interprète de tous lorsque, considérant les lourdes charges fiscales qui pèsent sur les entrepreneurs moyens, elle montre que celles-ci provoquent une évasion hors des professions indépendantes, à la campagne surtout; elle souhaite pour les petits entrepreneurs une sécurité sociale, dont bénéficient depuis longtemps déjà les travailleurs et les gros entrepreneurs.

De quelle manière, et par quelles voies la sécurité sociale des entrepreneurs moyens doit être établie? ceci demeure assurément un problème ardu. M. *Kinzer* souligne ces difficultés, particulièrement aiguës pour le secteur commercial. Comment instituer d'ailleurs une assurance-vieillesse, étant données les importantes fluctuations subies par l'entreprise moyenne (entrepreneurs quittant l'état d'indépendance pour se faire salariés, et les remises d'entreprises)? Comment réunir des sommes suffisantes pour l'assurance, lorsque c'est à un âge relativement élevé que tel fonde ou reprend une entreprise, et que par suite, les années de paiement des primes d'assurance en sont d'autant plus réduites? Enfin, il faut ajouter que lors des successions une part notable du capital légué disparaît, alors qu'elle aurait pu être affectée à une assurance-vieillesse.

Le problème ainsi posé, M. *Kinzer* rappelle que ce qui a été dit sous les points II-IV s'avère important pour donner à ce problème une solution. Il se rencontre ici avec l'appel pressant de M. *Klauss* pour une meilleure politique économique, qui

¹ Madrid.

garantis la possibilité de former un capital propre, lequel constituerait une assurance-vieillesse de la plus haute valeur. M. *Veldkamp*, en accord avec ce qu'il avait dit auparavant à l'encontre d'un système étatique de prévoyance sociale, élargit cette pensée. MM. *Austin* et *Howard* semblent la modifier quelque peu en demandant que ceux qui paient des primes soient l'objet de faveurs dans l'imposition et de plus qu'une législation financière améliorée accorde la possibilité de faire dériver un certain capital vers des fins de prévoyance. M. *Andreae*, de son côté, voit dans une réduction des impôts un moyen d'assurer l'avenir.

Des participants espagnols à la discussion, M. *Mariano Gonzalez Rothvoss*¹ et les Dames de la *Commission des modistes de la C.N.S. de Santander* souhaitent pour les petits entrepreneurs de classe inférieure une prévoyance sociale comparable à celle qui existe pour les travailleurs. On comprend d'autant mieux cette proposition que, selon ce qu'en a dit M. *Gonzalez Rothvoss*, le petit entrepreneur espagnol se voit obligé de sacrifier, en cas d'un malheur même bénin, jusqu'à sa dernière peseta pour s'assurer des soins médicaux de moyenne qualité, tandis que les travailleurs sont libérés de tout souci dans le domaine sanitaire; en cas de maladie ils ne perdent presque rien de leur fortune et ils n'ont pas de souci à se faire pour leurs vieux jours.

M. *de Crayencour* affirme l'urgent besoin d'une sécurité organisée pour les entrepreneurs. Il ne demande sans doute pas que les règlements valables pour les salariés soient simplement étendus aux indépendants, puisqu'il tient que les premiers, eux-mêmes, requièrent d'être mis à jour. En tous les cas, la solidarité est affirmée comme étant la source de la sécurité. La seule difficulté réside dans la détermination des limites de cette solidarité. Pratiquement il s'agit pour M. *de Crayencour* des limites d'une assurance sociale obligatoire. Le minimum devrait être assez élevé pour préserver de la misère, et assez bas pour inciter à prendre privément un supplément d'assurance. Garantir ce minimum à l'ensemble des travailleurs, salariés et indépendants, et en confier l'indispensable réglementation à des instances officielles paraissent admissibles au rapporteur.

M. *de Crayencour* se trouve en accord dans sa manière de voir avec « le plan social » du parti socialiste allemand, dont le P. *Welty* fait un exposé. Dans ce plan, il est question d'une « rente de base » qui comporte une « assurance fondamentale inaliénable » pour tous ceux qui travaillent dans l'artisanat, le commerce et autres exploitations ainsi que pour les membres des professions libérales indépendantes.

En Autriche, les entrepreneurs moyens sont assurés depuis 1958, d'après le rapport de M. *Burghardt*, par la loi d'assurance-vieillesse pour les exploitants indépendants; le taux de cette dernière se calcule par une combinaison du taux de prestation et de sa durée. Les agriculteurs peuvent, lors de la remise de leur ferme, exiger un supplément de rente.

En Italie (M. *Mira*), l'assurance obligatoire pour les salariés vient d'être étendue aux indépendants et l'Etat y apporte sa contribution. Cette mesure a eu des effets rassurants sur les entrepreneurs moyens.

Pour les nombreux petits rentiers et pour les personnes qui ne jouissent par ailleurs que d'un faible revenu, une exploitation accessoire, comme par exemple un magasin d'alimentation, joue un rôle de sécurité sociale puisqu'elle apporte un supplément de gain. Il y a lieu, pour cette raison, de les laisser subsister, même si parfois leurs revenus sont inférieurs à ceux d'une entreprise ordinaire. MM. *Boetticher*, *Jansen*, *Veldkamp* et *Kinzer* souscrivent volontiers à cette opinion.

¹ Prof. de droit du travail et sous-directeur de l'école sociale de Madrid. Cf. également M. *H. de J. Moreno* (Equateur).

L'ÉTAT ACTUEL DE LA QUESTION DES CLASSES MOYENNES ET SON EXAMEN CRITIQUE

Réflexions finales sur le Congrès international de Madrid

Le Congrès des classes moyennes de Madrid auquel prirent part des représentants d'au moins 17 pays peut sans exagération passer pour être l'expression de la pensée occidentale concernant le problème des classes moyennes. Il vaut donc la peine de faire le point après cet utile Congrès pour souligner les convergences et les divergences qui s'y sont révélées, et surtout pour mettre en relief les questions qui restent encore pendantes.

Pour une définition des classes moyennes

Qu'il faille aujourd'hui distinguer dans la question des classes moyennes entre, d'une part, la couche moyenne de la société qui peut être caractérisée par un revenu moyen se situant entre la pauvreté et le luxe, et, d'autre part, le moyen ou petit entrepreneur qui tient une certaine place à déterminer dans la production économique et la prestation de service, ceci est la conviction commune de tous ceux qui sont persuadés de l'exigence d'une économie libre. Avouons qu'au cours même du Congrès les deux types de classes moyennes ont été parfois confondus. De fait, toutes deux présentent un indéniable trait commun, qui est à la fois d'ordre économique et personnel. *Economiquement*, les deux subsistent à la faveur d'un revenu moyen, même si dans l'utilisation de ce revenu certains se laissent aller à imiter la haute bourgeoisie de jadis; l'entrepreneur moyen lui-même, considéré dans le revenu destiné à sa consommation, fait partie de cette couche moyenne de la population. *Personnellement*, le revenu est toujours individualisé, c'est-à-dire que le but poursuivi par les membres de la classe moyenne des deux types d'activité économique, celle qui dépend d'un salaire, et celle qui bénéficie d'un profit personnel, est la sécurité personnelle de l'individu ainsi que la subsistance de sa famille et de sa descendance. Ni l'un ni l'autre ne cherchent, par leur activité économique, qu'elle soit dépendante ou indépendante, une prépondérance sur d'autres.

Il est compréhensible que dans les pays économiquement moins développés, dans lesquels la couche de la population qui vit dans la nécessité et la misère constitue un dangereux pourcentage, toute la question de la classe moyenne soit envisagée sous l'angle de la consommation, et que la distinction entre les deux types ne soit pas très accentuée. Cette distinction est toutefois d'une nécessité capitale dans les pays économiquement développés, et c'est la raison pour laquelle le Congrès a expressément porté son attention sur la classe moyenne des entrepreneurs.

Lorsqu'on parle des entrepreneurs moyens dans les pays moins développés, on entend très souvent désigner l'exploitation privée par opposition à l'entreprise d'Etat.

Dans les pays, en revanche, où une certaine prospérité a été atteinte grâce à la liberté, le problème de l'entrepreneur moyen se pose sous sa forme caractéristique. Là où, en effet, ce n'est pas l'initiative de l'Etat mais la libre responsabilité d'un grand nombre de particuliers qui est à l'origine de l'expansion économique, l'essor s'est effectué à partir des petites entreprises pour aboutir aux grandes, des entreprises dirigées personnellement par leurs propriétaires aux grosses entreprises conduites par un manager. D'où la question qui se pose naturellement de savoir si maintenant

que la grande entreprise s'est développée et a pour ainsi dire occupé tout le terrain, la petite et la moyenne entreprise ont encore leur importance politique et économique.

Les Etats totalitaires ont pour particularité de ne plus se souvenir de la véritable origine d'où l'Etat est issu, à savoir la famille, puisque, à leur avis, la puissance de l'Etat doit être la mesure de la politique sociale. Les Etats libres, en revanche, savent bien que la famille a continuellement à édifier l'Etat présent et à venir. Cette analogie vaut-elle pour le secteur économique de la vie sociétale ? S'il en était ainsi, le régime des grandes entreprises devrait demeurer toujours conscient de son état originel et protéger avec sollicitude la petite et la moyenne entreprise qui sont la base de sa propre existence.

Mais cette conséquence ne résiste pas à l'épreuve, d'abord parce que le point de vue de l'économie est celui de la rationalité et de la productivité. La considération économique peut fort bien se passer d'une réflexion causale; c'est à savoir, que le simple fait que la grande entreprise est issue de la petite ou de la moyenne, ne justifie pas suffisamment la conservation de celles-ci. Au surplus la conséquence ne vaut pas, parce que la petite et la moyenne entreprises ne constituent pas des institutions naturelles comme il en va pour la famille. La famille est, pour autant qu'on maintienne l'unité du mariage, une réalité qui se décrit et se définit clairement, tandis que la petite et la moyenne entreprises semblent échapper à toute tentative de définition.

A vrai dire, la définition présente une énorme difficulté pour fournir à la question des classes moyennes une réponse inattaquable. Et pourtant, il faut bien avoir une conception ferme de l'entreprise moyenne, encore qu'on la maintienne ouverte pour les applications pratiques, si l'on veut résoudre le problème d'une façon qui soit féconde pour une politique économique.

Cette nécessité a été ressentie par tous les congressistes. Toutefois, nous avons intentionnellement évité de discuter ce point de litige pour la bonne raison qu'il rencontrait, au fond, une manière de voir commune chez tous, bien qu'ils n'aient pu l'exprimer en paroles. Nous aurions erré dans des palabres sans fin si nous nous étions engagés sur le terrain de cette théorie. Les différences ne sont qu'apparentes, l'unité est indéniable.

Très instructive pour la découverte de cette unité dans la conception de la classe moyenne est la conviction commune qui s'est manifestée, et selon laquelle l'entreprise moyenne ne doit pas être présentée comme une grandeur absolue; il faut bien plutôt prendre en considération les unités économiques généralement existantes, ce qui fait voir que la notion de classe moyenne est quelque chose de dynamique. Cette assertion nous place à la source des connaissances qu'on peut obtenir sur la question des classes moyennes. Il ne s'agit nullement, en effet, de conserver une entité absolue qui serait comme un bloc erratique, mais de sauvegarder une réalité vivante.

A la question de savoir quelles étaient les visées des défenseurs des classes moyennes présents à Madrid, la réponse est nette: ils ne poursuivaient d'autre but que celui de sauver la société économique de l'anonymat, du danger d'oppression et de massification. Sans nulle animosité à l'égard de la grande entreprise, tous se sont montrés unanimes à préconiser, et ceci précisément pour protéger l'économie contre l'anonymat, une structure d'économie globale apte à maintenir de nombreuses petites et moyennes entreprises.

A partir de cette idée fondamentale, les uns insistaient davantage sur les caractéristiques sociologiques des entreprises moyennes, les autres sur la liberté économique personnelle des propriétaires; ainsi les uns soulignaient-ils l'importance des relations entre les entrepreneurs, leurs collaborateurs et leurs clients, les autres celle d'un plan d'ensemble des opérations économiques.

La notion d'entrepreneur-propriétaire se situe sans aucun doute au centre des deux conceptions, alors même que nous devrions tenir pour certain que la dimension des unités sociologiques et économiques entre pour une part importante dans la définition de l'entreprise moyenne; car on peut fort bien se représenter une grande entreprise appartenant à un unique entrepreneur, dans laquelle les relations humaines seraient très schématisées, et les opérations économiques manifesteraient de dangereuses tendances à la puissance. Toutefois, dans une perspective supérieure, il faut considérer la propriété comme étant l'élément central. Car l'objectif des recherches concernant les classes moyennes n'est pas telle ou telle entreprise particulière, mais l'entreprise envisagée dans son type spécifique, capable de constituer un contre-poids dans l'ordre économique, et d'empêcher une concentration progressive. Or ce sont celles précisément dont le chef est lui-même le propriétaire, dans la mesure où elles réalisent l'exigence d'une large diffusion de l'entreprise-propriété. Ceci nous oblige à nous maintenir dans une conception dynamique, c'est-à-dire qu'on doit renoncer à une définition mathématique des classes moyennes et rechercher une description sans cesse renouvelée, pour qu'elle corresponde à l'objectif de base. La « Small Business Administration » des USA est nettement consciente de cette exigence, et c'est pourquoi, en vue d'une vigilante adaptation, elle propose une signification toujours nouvelle de la « petite entreprise ».

Cette manière dynamique d'envisager la définition contraint d'ailleurs à se départir d'une considération trop individualisée à tel ou tel entrepreneur-propriétaire actuellement considéré, pour le replacer dans l'économie globale. Ce qui veut dire que, dans cette vue dynamique, il s'agit moins de viser à conserver la propriété exploitable dans l'intérêt des possesseurs actuels que de maintenir une catégorie déterminée d'entrepreneurs. Aussi bien les Américains ne parlent-ils pas de classe moyenne, mais seulement de « Small Business ». Ils considèrent comme allant de soi que les possesseurs de la petite et moyenne entreprise changent souvent. A leurs yeux ce qui est essentiel, c'est que le phénomène de la petite et moyenne entreprise comme telles, demeure plus ou moins constant dans le complexe de l'économie totale. C'est là un point de vue typiquement économique et même dans lequel l'économie est structurée. On ne peut pas dire que pour autant les aspects sociaux et politiques soient négligés, car dans cette économie structurée, il s'agit aussi pour les Américains de sauver l'homme libre dans le domaine social et politique.

Quant à l'Européen, formé qu'il est par l'histoire et la tradition, il voit encore, au contraire, les choses d'un point de vue plus sociologique. La tradition familiale est considérée comme une haute valeur spirituelle, qui est conservée avec une intensité plus ou moins grande selon les possibilités fournies par les bases matérielles. L'Européen aime à se représenter la société divisée par « ordres » ou classes. Aussi, l'entrepreneur européen tient-il à son exploitation familiale avec une volonté tenace et un invincible attachement; il fera pour elle de nombreux sacrifices et renoncera même à telle consommation que l'ouvrier ordinaire ferait sans hésiter. Naturellement, cet attachement à l'acquis a plusieurs causes dont la moindre n'est pas les efforts beaucoup plus pénibles, comparés à ceux de l'Américain, qu'il a dû dépenser pour créer son entreprise. Un rentier qui a construit lui-même sa maison, ne se décidera jamais à la vendre, bien que ses rentes suffisent à peine à sa subsistance et qu'il pourrait, comme non-propriétaire, mener une existence plus tranquille; des facilités d'assistance publique lui seraient, en effet, offertes s'il n'était pas propriétaire. Un entrepreneur-propriétaire éprouve un sentiment semblable, voire beaucoup plus intense à l'égard de son entreprise.

Le conservatisme sociologique, qui s'exprime avec une force particulière dans la conscience de classe, a d'ailleurs aussi ses bons côtés. On peut comprendre à partir de ce fait que dans le mouvement européen des classes moyennes, l'esprit de conservation de la propriété acquise et de l'activité déployée jusqu'ici joue un rôle important. Ceci vaut non seulement pour les pays de langue allemande qui ont choisi, pour exprimer cette pensée, le mot significatif de «Mittelstand» (état intermédiaire), mais aussi pour les autres dans lesquels on parle de classe moyenne¹. Cet esprit est si puissant que selon les circonstances il conduit à d'extrêmes errements, comme par exemple le Poujadisme et, dans l'Allemagne d'avant-guerre, la «Wirtschaftspartei» (le parti économique) ou l'organisation des classes moyennes nationale-socialiste (NS-Hago). C'est toujours à cet esprit que font appel les partis qui dans les périodes de crise cherchent à séduire les classes moyennes par la promesse de les secourir dans leur misère.

Il ne semble pas opportun de recommander sans plus aux classes moyennes européennes de regarder les «Small Business» américaines comme un «nec plus ultra». Par ailleurs, l'Européen aurait grand avantage à apprendre d'elles que la structure économique totale ne doit pas être organisée de manière à maintenir des entreprises marginales inrentables, sous le prétexte de droits de propriété acquis dans le passé. Un changement de perspective de la part de l'entrepreneur de classe moyenne, qui l'amène à envisager sa fonction en vue du tout, est indiscutablement nécessaire. Cela suppose encore d'autres conditions économiques pour adapter, reconvertir, remettre ou liquider une entreprise; il faudrait avant tout que l'entrepreneur lui-même bénéficie d'une sécurité sociale extérieure à son entreprise. Nous reviendrons sur ce point.

La fonction économique de l'entreprise moyenne

L'importance économique de l'entreprise moyenne pour l'économie globale a été affirmée unanimement par tous les congressistes. On reconnut généralement que certaines productions et prestations de service fournies par les petites et moyennes entreprises revenaient meilleur marché et étaient mieux assurées que par les grandes. Cette assertion confond l'opinion — émise d'ailleurs une seule fois — selon laquelle la notion de classe moyenne ne serait qu'un concept commun, recouvrant tous les groupes qui ne peuvent être intégrés de manière satisfaisante dans la société industrielle moderne. L'entreprise de classe moyenne mérite une appréciation tout à fait positive.

Les difficultés avec lesquelles l'entreprise moyenne a précisément à lutter et qui donnent l'impression que l'on ne se trouve plus en présence que d'un petit nombre d'entrepreneurs se démenant pour obtenir une dernière place, en passe déjà de leur échapper, ne résident pas dans l'essence de l'entreprise moyenne elle-même, mais, d'une part, dans le mode de production et la manière de conduire l'entreprise: déficiences dans la technique, dans l'adaptation au marché, dans la formation technique et commerciale qui est indispensable, dans l'organisation des achats et des ventes, dans le contrôle organisé de l'entreprise, etc.; d'autre part, dans les rapports extérieurs: inégalités au départ pour la concurrence avec la grande entreprise, telles les mauvaises conditions de crédit, la pression fiscale, l'avance effective de la grande entreprise à la faveur d'une politique économique qui, pendant des décades, a détourné son attention de la classe moyenne, etc.

Quant on lie la question des classes moyennes, ainsi qu'on l'a fait, à une fonction utile de la petite et moyenne entreprise dans l'économie, il faut se rendre compte qu'on se sépare franchement d'une représentation par trop traditionnelle qui ne rêverait que de conservation de rapports existants. La politique des classes moyennes a à se détacher de l'idée de protectionnisme. A Madrid, l'unanimité de tous les participants à placer l'exigence d'une fonction économique de l'entrepreneur moyen au point de départ de toute discussion sur les classes moyennes a été totale. Tous affirmaient clairement qu'il ne s'agissait pas seulement, grâce à cette fonction économique, de promouvoir un enrichissement du produit social, mais d'assurer une prestation d'ordre éminemment éthique, à savoir la responsabilité personnelle de l'entrepreneur dans la production et la prestation de service, responsabilité qui est liée à la propriété directe de l'entreprise.

C'est dans cette activité économique en même temps que profondément humaine que réside l'essentielle fonction de l'entrepreneur de classe moyenne. Pour la mettre en relief, disons que cette fonction comprend: *matériellement*, un apport bien déterminé et indispensable à la production et à la prestation de service; et *formellement*, une insertion immédiate et personnelle du chef dans son entreprise, tant pour son activité intérieure qu'extérieure, économique qu'humaine. Cette dernière qualité inclut comme conséquence pour l'économie nationale: une large diffusion de la décision économique consciente de sa responsabilité en lieu et place d'une concentration dans les mains d'un petit nombre de grosses entreprises nanties d'un puissant capital.

Pareille fonction place l'entreprise moyenne, dans la mesure où elle l'accomplit, dans une situation qui défie toute concurrence. Tous les autres avantages qu'on a vantés dans l'entreprise moyenne sont de second rang et par conséquent ne lui appartiennent pas spécifiquement. On a dit, par exemple, que dans l'entreprise moyenne l'apprenti était mieux formé que dans la grande entreprise. Ceci pouvait être exact encore il y a quelques décades, et peut être encore admissible pour certains domaines. Mais ce n'est pas toujours le cas. Les grandes entreprises ont de tout autres facilités que les petits ateliers d'artisans pour former les apprentis. Il en va autrement pour l'élément moral de l'éducation, car dans le voisinage et sous la protection du chef celle-ci est naturellement mieux assurée. Toutefois ceci ne doit pas être attribué comme un trait essentiel à la moyenne entreprise; un honnête contremaître est capable, dans une grande entreprise industrielle, de communiquer à ses apprentis les mêmes valeurs morales. On a loué l'heureuse rencontre dans l'artisan des capacités technique et artistiques, mais il ne faudrait pas oublier que dans la grande industrie il se trouve aussi des gens munis de ces deux qualités. On a fait l'honneur à la classe moyenne de la considérer comme une élite culturelle. Ceci également, pour autant qu'on puisse encore en vérifier le bien fondé, n'est qu'un résidu de la tradition, car il faut reconnaître que le travailleur qualifié, où qu'il soit, dans une entreprise moyenne ou grande, est porteur d'une réelle culture qui grandit et entre en concurrence avec celle de l'entrepreneur moyen. La classe moyenne a même été vantée comme étant le soutien de l'Etat. Ceci est valable dans la mesure où une large diffusion de la fonction d'entrepreneur et de propriétaire prévient les tendances totalitaires qui se font jour sur le plan politique, ainsi que l'expérience le montre là où les phénomènes économiques s'expriment politiquement. La conservation de l'Etat réside donc dans une politique structurelle où la classe moyenne est insérée dans le complexe global de l'économie. On ne peut cependant pas pour autant tenir le ressortissant de la classe moyenne pour unique soutien de l'Etat au mépris des autres participants du processus économique.

¹ En espagnol on dit de nouveau «estamento medio»; on revient donc à la notion d'état.

La distinction entre les fonctions essentielles et celles de second rang, ces dernières étant des qualités ni typiques ni spécifiques des classes moyennes, est une condition indispensable pour une politique économique aux vues et aux exigences sobres et réalistes. On en vient par là à une attitude plus favorable aux classes moyennes, en définitive, que si on jugeait d'elles et si on les louait avec excès, en se référant à des représentations qui relèvent d'une époque de production purement artisanale.

Crise de l'entreprise moyenne et auto-défense

Cependant les classes moyennes ne sont pas seulement aux prises avec les difficultés dont nous venons de parler. Elles se trouvent au surplus dans une véritable crise. Le fait a été clairement mis en évidence par le Congrès. Il fut un heureux temps où les entrepreneurs moyens pouvaient s'acquitter de leur fonction économique et sociale en toute tranquillité et sans avoir à lutter. C'était au temps où l'on ignorait encore la grande industrie. Mais, lorsqu'à la suite de l'industrialisation, le gros capital s'est concentré, l'existence de l'entreprise moyenne devint précaire. Sans doute a-t-elle profité elle-même du progrès technique. Elle ne pouvait malgré tout se défendre contre le sentiment obscur d'une élimination possible. Il y a de fait une notable différence entre une petite entreprise qui dépend de ses nombreux clients, avec lesquels elle est en contact humain immédiat, et cette même entreprise obligée de compter pour vivre sur la fidélité d'une firme économiquement puissante, pour laquelle elle travaille en sous-ordre. L'impression d'être à la remorque d'un puissant (ce qui est le cas de tout entrepreneur moyen) dont les préoccupations sont plus économiques qu'humaines, devait contribuer à l'affaiblissement de son sentiment de sécurité. Comme jusqu'ici une politique économique visant à établir un équilibre organique dans la concurrence n'était pas encore garantie, l'entrepreneur moyen ne pouvait se défaire de son angoisse, malgré des succès partiels obtenus çà et là grâce à des pressions politiques. Tandis que la grande entreprise parvenait à s'imposer par ses propres forces, l'entrepreneur moyen se voyait obligé de mener une lutte ininterrompue, qui n'a pas encore abouti au succès mérité, pour reconnaître sa place normale dans la société globale. Doit-on reprocher à l'entrepreneur moyen de céder parfois à un sentiment de panique ou de ne pas utiliser les moyens que ses forces propres mettent à sa disposition ?

Les congressistes ont tous, sans exception, souligné l'urgence d'une auto-défense et d'un effort personnel des entrepreneurs moyens, tout en se montrant unanimes à exiger un climat de concurrence correspondant, sur lequel nous reviendrons. Il est superflu d'énumérer ici de nouveau les formes variées que peut prendre cet effort personnel. Qu'il nous soit permis, cependant, de faire quelques remarques sur l'une de ces mesures, à savoir celle de la coopération organisée des entrepreneurs moyens.

Il ressortit clairement des discussions que l'autonomie isolée de l'atelier artisanal et du petit magasin de village appartient désormais au passé. Tous deux, même le magasin le plus éloigné, se trouvent confrontés de nos jours avec la concurrence du grand marché. Devant pareille prédominance, la seule issue est l'organisation, et celle-ci entraîne le renoncement à l'indépendance absolue. Sur ce point aucun doute ne se fit jour durant le Congrès. L'unanimité ne réussit pas cependant à s'établir pour marquer la limite optimum de cette organisation.

Il ne s'agit pas en réalité d'amener l'entreprise moyenne à la capacité de prestation de la grande entreprise, mais, tout en conservant son caractère essentiel, qui consiste dans la connexion de la fonction de l'entreprise et du titre de propriété, de la rendre le plus apte possible à la concurrence. Or, pour que l'entreprise moyenne

ne succombe pas dans la lutte, en dépit de ses efforts d'adaptation et d'une organisation conforme à sa nature, il faut lui créer au départ des conditions organiques et non purement formelles.

Cette exigence demeure évidemment incompréhensible au partisan de la conception libérale de l'économie. Celui qui se confie aveuglément au fonctionnement du mécanisme du marché est enclin à recommander à l'entrepreneur moyen de chercher une issue dans les formes d'organisation propres au gros capital.

Lorsqu'un représentant de la Hollande, qu'on peut qualifier de pays de la classe moyenne, déclara qu'il faut éviter de dramatiser la question de l'entreprise moyenne et que celle-ci ne dépassera jamais un certain ordre de grandeur, on éprouva avec satisfaction le sentiment de se trouver en présence d'une moyenne entreprise à la fois consciente d'elle-même et modeste dans ses aspirations. On rejoignait ainsi de nouveau le point décisif de la question, à savoir qu'il ne s'agit pas de telle ou telle entreprise, mais de la conservation, à l'intérieur de l'économie prise dans son ensemble, d'un type très précis d'entreprise. Déformer ce type par une sorte de socialisation serait perdre de vue l'objectif fondamental de la politique des classes moyennes.

Le comportement de la grande entreprise à l'égard de l'entreprise moyenne

Le point le plus difficile peut-être de la question de l'entreprise moyenne, qui consiste dans la conduite que la grande entreprise doit tenir envers celle-là, n'a pu malheureusement faire l'objet d'une discussion approfondie. Il ne peut s'agir ici, pour les grandes entreprises, d'entreprendre chacune isolément une action tenant compte de leur partenaire plus faible, mais uniquement d'un accord concerté, qui toutefois éviterait d'aboutir à une entente formelle, capable de mettre en péril la concurrence. A quoi servirait la concurrence de deux grandes entreprises sur une place où une seule serait en mesure de satisfaire les clients ? L'investissement serait inutile et créerait en définitive des perturbations dans l'ensemble de l'économie elle-même.

Si cette prise en considération de l'entreprise moyenne, qui n'est en somme que l'expression d'une économie raisonnable, aboutissait à des ententes juridiquement fixées, comme c'est le cas en Suisse pour les fabricants de bière, il ne faudrait pas hésiter à élever de sérieuses objections à pareil système qui constituerait un indéniablen monopole. En Allemagne, la loi sur les cartels l'interdirait. La liberté de concurrence, exigée par cette loi, suppose chez le gros entrepreneur un sentiment de ses propres limites, et de la nécessité sociale et économique de maintenir les petites et moyennes entreprises pour ne pas tôt ou tard être acculé à une situation absurde. Il est donc requis de la part de toutes les grandes entreprises qu'elles entretiennent une conception de l'entreprise qui mette en lumière la valeur et l'importance de la classe moyenne, si l'on veut que puisse jouer la politique du « laisser-vivre ».

Il n'est pas nécessaire d'envisager de près et dans toutes ses conséquences une politique d'ensemble pour amener le gros entrepreneur à confier certaines tâches à la moyenne entreprise; il suffit de réfléchir sur l'économie de l'entreprise elle-même. Ainsi les grandes entreprises à unités techniques diversifiées et accessoires, qu'elles soient privées ou publiques, posent à l'égard de l'entreprise moyenne un problème qui ne saurait être sous-estimé. Les sections artisanales souvent étendues, tel le parc du matériel roulant que s'adjoint la grande entreprise, n'apportent aucune amélioration à la rentabilité. Elles constituent souvent même des postes déficitaires, responsables d'une diminution du profit net de l'entreprise. On en arrive à la situation paradoxale qui fait que ces entreprises menacent, pas toujours sans doute mais souvent,

l'existence même des entreprises moyennes indépendantes ou les empêchent de s'établir; elles constituent en outre, là où il les privilégie, un manque à gagner pour le fisc, et par suite un supplément de charges pour les autres contribuables qui ont à compenser cette perte.

Il est aussi des circonstances où la grande entreprise se doit de penser et d'agir en considération non seulement des entreprises de sa grandeur, mais de l'ensemble de la politique économique, avec la préoccupation d'abandonner certains secteurs aux entrepreneurs moyens. Dès le moment où, par sa concurrence, le gros entrepreneur menace d'écraser les autres, sans prendre lui-même en charge toutes les tâches indispensables à une économie sociale, il doit restreindre son activité ou l'orienter vers d'autres domaines.

La politique économique dans la perspective des classes moyennes

Si l'on veut sauvegarder le type de l'entrepreneur moyen comme élément essentiel d'un ordre économique sain, il n'est d'autre voie que d'instaurer une politique des classes moyennes menée par l'Etat. Sur ce point on était également unanimes à Madrid. C'est la conviction que non seulement on peut maintenir l'entreprise moyenne, mais qu'on *doit* lui fournir toutes ses chances de survivre par elle-même, qui a été à l'origine du rassemblement à Madrid de spécialistes de la question des classes moyennes. Il n'est pas besoin d'y insister; tout cet ouvrage est l'expression de cette conviction.

Aussi bien, était-ce une évidence pour tous qu'une politique économique menée par l'Etat doit viser à rendre possible à l'entreprise moyenne, une authentique lutte concurrentielle. On reconnaissait bien que l'effort propre de l'entreprise moyenne comporte des limites naturelles déterminées. Il ne peut être question de recommander à l'entreprise moyenne de se dissoudre peu à peu dans les formes juridiques de la grande entreprise. L'Etat doit donc surveiller avec vigilance l'évolution. Dans toutes les mesures de politique économiques et fiscales qu'il prend, l'Etat doit avoir en vue une économie dans laquelle l'entreprise moyenne entre comme facteur essentiel. Nous ne voulons pas énumérer ici en détail les mesures particulières qu'il conviendrait d'instituer.

Le Congrès a clairement souligné que c'est l'Etat comme tel, c'est-à-dire le gouvernement mandaté par le peuple, et non pas seulement un groupe d'intérêts, qui a la charge de défendre l'objectif vital de l'entreprise moyenne. Le problème de l'entreprise moyenne n'est pas l'affaire des entrepreneurs-propriétaires de telle époque ou de tel endroit. Il ne s'agit pas de défendre les droits de quelque propriétaire particulier, mais avant tout et essentiellement: les valeurs du bien commun qui dépassent les individus, et même leurs intérêts existants prétendus justes. Le fait que les chefs responsables et les dirigeants des peuples ne sont pas entrés dans cette connaissance a eu pour résultat de faire glisser la question des classes moyennes dans les programmes de partis. On a abouti finalement à faire que les membres des classes moyennes ont soit formé eux-mêmes un parti, soit été les victimes des promesses séduisantes de partis d'orientations diverses, dont ils ont augmenté les bulletins de vote. Ainsi que le rapport de M. R. Ruffieux l'a montré, les classes moyennes n'ont aucune conception politique; elles se sont laissées conduire à des décisions politiques par les nécessités du moment. En d'autres termes, elles se mouvaient sur le plan politique comme des groupes d'intérêts. Faut-il leur reprocher de n'avoir pas su intégrer leur position dans un programme politique complètement structuré, alors que les gouvernements étaient eux-mêmes aveugles quant à l'orientation d'une telle politique structurelle? Or le pire qui peut arriver aux classes moyennes est qu'on les envi-

sage à la lumière des droits individuels d'un groupe déterminé de possédants, et qu'elles soient par conséquent reléguées au rang d'un groupe d'intérêts.

Pour écarter ce péril, il ne suffit pas d'établir des déterminations légales favorables aux entreprises moyennes; il faut encore créer, dans le cadre du gouvernement, une institution durable qui suive avec une attention minutieuse les objectifs de l'entreprise moyenne. Quant à savoir exactement où ériger cette institution à l'intérieur du gouvernement, le Congrès n'est pas parvenu à des résultats précis. De toute façon, un Ministère des classes moyennes ne semble pas offrir un moyen adéquat. La place naturelle est le Ministère de l'Economie. Cette institution devrait normalement, pour ne pas être livrée aux tiraillements de la politique des partis, posséder une certaine autonomie, et être munie d'un équipement scientifique très poussé, afin que soit garantie une objective information. Naturellement, ce sont, en fin de compte, toujours les hommes politiques qui prêtent force loi aux connaissances acquises. Dans une démocratie il y a sur ce point un inévitable danger de déformations partisans, lorsque les partis ne sont pas à même de s'élever au-dessus de leurs intérêts.

En connexion avec le thème du devoir de l'Etat de mettre sur pied le développement d'une saine économie générale, certains participants ont critiqué occasionnellement les déviations de la population vers des secteurs secondaires et de luxe. Les auteurs en question semblent même proposer une intervention économique en vue d'une production éthiquement mieux justifiée. Il est clair qu'en ce cas l'économie est grevée d'une hypothèque qui relève d'un autre ordre, à savoir la morale de la consommation. Une authentique économie exige la liberté, une société saine requiert en plus un idéal éthique commun élevé et largement répandu. Si l'on veut, dans le domaine social, compenser par des moyens économiques les déficiences morales de l'économie, il faudra bien accepter en retour une moindre rentabilité et un recul de la productivité. Il est certains secteurs de la vie sociale dans lesquels on ne peut remédier aux difficultés qu'à la faveur d'un renouvellement moral général, et non par des mesures dictatoriales ou d'économie dirigée.

Une politique de l'entreprise moyenne, menée par l'Etat, ne s'étend pas seulement aux mesures destinées à affaiblir la pression massive exercée par la grande entreprise, mais elle se soucie aussi directement de l'entreprise moyenne elle-même, de sa vie interne. De nombreux points ne peuvent, ni ne doivent, être réglés par l'entreprise moyenne elle-même, bien qu'ils semblent peut-être de l'extérieur lui appartenir. Nous pensons notamment aux réglementations concernant l'admission. Une liberté artisanale parfaite et sans nulle entrave porte préjudice à la classe moyenne puisque de cette manière des éléments peuvent surgir qui, dans les rangs des entrepreneurs moyens, feraient naître une concurrence dommageable pour les consommateurs. Si, pour prendre un exemple banal et pourtant éloquent, chacun pouvait, aux abords d'une ville, se présenter comme guide compétent en connaissance historique et artistique pour accompagner les étrangers aux monuments de la culture, non seulement les gens capables se trouveraient lésés dans leur métier, mais peut-être aussi l'afflux des étrangers diminuerait-il. Les participants du Congrès se montrèrent d'accord pour exiger un minimum de réglementation légale. Plusieurs, parmi les véritables représentants de l'entreprise moyenne, préconisèrent des mesures plus strictes, à l'exclusion cependant du *numerus clausus*.

La sécurité sociale de l'entrepreneur moyen

Le problème de la sécurité sociale n'a pu malheureusement être qu'effleuré. Une ou deux fois seulement l'opinion a été exprimée que, dans une économie saine, structurellement orientée vers les classes moyennes, les entrepreneurs moyens

seraient suffisamment assurés grâce à leur propriété. Cette opinion aurait beaucoup de chances d'être acceptée, à certaines conditions seulement: d'abord, qu'il n'y ait pas de crise; ensuite, que même dans les époques sans crise les entreprises moyennes de certaines catégories ne soient pas nécessairement éliminées au cours du développement et du progrès, comme le sont de nos jours, de fait, telles branches de l'artisanat; enfin, il faudrait que la formation d'une fortune propre, pour la sécurité de sa vieillesse, ne soit pas rendue difficile à l'entrepreneur moyen par les réglementations fiscales de l'Etat.

Sans doute, l'activité d'entrepreneur comporte-t-elle une manière spéciale de gagner son pain et d'assurer sa vie. Et inversement, le désir de suffire soi-même à sa sécurité constitue un particulier stimulant à fournir un effort plus rigoureux dans son entreprise. Mais il est démontré par ailleurs que l'entreprise moyenne est toujours plus éprouvée que les autres par l'inflation. Ce sentiment d'insécurité ne renforce certainement pas le courage de l'entrepreneur avisé. La prise de conscience qu'une sécurité de base, assurée pour tous et par tous, correspond à la justice, fait lentement son chemin et devient un idéal commun. Que la sécurité sociale ne soit que très indirectement liée à l'activité de l'entrepreneur, l'étonnant changement de propriétaires dans les « entreprises moyennes » des USA le prouve suffisamment. Cette constatation peut se faire également dans mainte entreprise de nos pays.

L'inévitable disparition de certaines entreprises, devenues au cours de l'évolution incapables de concurrence, exige de la part du propriétaire une disponibilité à liquider son affaire, qui contraste directement avec l'instinct de conservation et le désir d'assurer son existence. En rapport avec la conversion des entreprises et leur liquidation, il a été fait allusion à des secours semblables à ceux que les accords du Charbon et de l'Acier prévoient au sein de leur organisation. Mais les choses ne sont pas partout des plus simples. Qu'on pense notamment à l'industrie extraordinairement différenciée des biens de consommation en Europe. Mais, abstraction faite de ce problème encore non résolu de la conversion et de la liquidation, il reste toujours la question de la sécurité sociale qui, elle, inquiète beaucoup plus l'entrepreneur. On voit donc clairement que la propriété ne crée pas une sécurité sociale satisfaisante, et moins encore la propriété d'une entreprise.

Au reste, on peut soulever une objection: une sécurité sociale minimale pourrait être créée pour l'entrepreneur moyen sans établir une rente de base générale, en haussant la valeur correspondante des assurances privées après l'inflation.

En réalité, l'objectif consistant à maintenir à l'intérieur de la société une couche aussi large que possible de gens cherchant dans leurs initiatives personnelles une protection pour les mauvais jours, est justifié. En revanche, l'entrepreneur moyen a, de par les expériences qu'il a faites, moins de confiance en la société actuelle. Celle-ci consentira-t-elle, précisément dans les moments critiques, à pratiquer un héroïsme et à fournir un sacrifice supplémentaire en faveur des entrepreneurs indépendants, alors qu'il lui est déjà difficile, en temps normal, de leur réserver la place qui leur serait véritablement due ? Au reste, une rente de base commune consisterait à n'octroyer une assurance que contre les pires misères, et nullement à conserver un standard de vie confortable.

Sur ce point, tout un complexe de problèmes attendent une élucidation. Pensons, par exemple, seulement à la difficile situation de l'ancienne génération, qui n'est plus à même de gagner sa vie, et qui doit être soutenue par les jeunes, sans égard à la question de savoir si le revenu de l'entreprise qui se trouve présentement aux mains des jeunes justifie ou non, du point de vue économique, un prélèvement financier apte à soutenir leurs parents âgés.

TABLE DES MATIÈRES

(Plusieurs articles de l'édition allemande sont ici supprimés, d'autres figurent comme extraits ou résumés, de nouveaux rapports sont ajoutés. D'ailleurs le P. Groner dans son rapport synthétique reprend la doctrine des articles supprimés)

	Pages
<i>Lettre de la Secrétairerie d'Etat du Vatican</i>	5
<i>Le Congrès international des classes moyennes à Madrid</i>	7
<i>Les classes moyennes et les normes éthiques de l'économie</i>	9
Arthur Utz, professeur à l'Université et directeur de l'Institut international des sciences sociales et politiques à Fribourg (Suisse)	
<i>Les perspectives ouvertes aux classes moyennes dans une société industrialisée</i> . . .	21
Karl Wilhelm Boetticher, rédacteur aux « Frankfurter Hefte » à Francfort s/M.	
<i>La notion d'entreprise artisanale et commerciale dans la statistique internationale</i>	47
Heinz Müller, avocat et administrateur de l'« Arbeitsgemeinschaft der Mittel- u. Grossbetriebe des Einzelhandels » à Cologne	
<i>Initiative personnelle des chefs d'entreprise de classe moyenne face à la concurrence de la grande entreprise</i>	49
Hubertus Lodewijk Janson, secrétaire général du « Conseil économique et social » et président du conseil d'administration de l'« Institut économique des classes moyennes » à 's-Gravenhage (Pays-Bas)	
<i>Les problèmes posés par l'existence des classes moyennes au sein du complexe économique contemporain</i> (spécialement dans les pays en voie de développement) . .	64
Alfred de Soras, professeur à l'Institut catholique de Paris et directeur de l'« Action populaire » à Paris	
<i>Les classes moyennes et l'évolution sociale</i>	75
Jean-Pierre de Crayencour, secrétaire général du « Mouvement chrétien des indépendants et des cadres » à Bruxelles	
<i>Réflexion sur la situation actuelle des classes moyennes</i>	88
Marcel Laloire, directeur de l'« Institut d'études économiques et sociales des classes moyennes » à Bruxelles	
<i>La situation de l'artisanat dans l'économie moderne</i>	94
Léon Buquet, professeur à l'Université de Dijon	
<i>La responsabilité des grandes entreprises à l'égard des classes moyennes</i>	103
Théo Hieronimi, premier président de l'« Arbeitsgemeinschaft Aussenhandel des Einzelhandels », directeur de l'« Handelsstätte Mauritius G.m.b.H., Köln », et membre du conseil présidentiel de l'association du commerce de détail d'Allemagne, à Cologne	
<i>L'Etat et la politique des classes moyennes</i>	106
Gerardus Matheus Johannes Veldkamp, secrétaire d'Etat au Ministère de l'économie à La Haye (Pays-Bas)	
<i>L'entreprise moyenne</i>	123
Gianfranco Moro Visconti, secrétaire général de la section italienne de la Chambre internationale de Commerce à Rome (Extrait)	
<i>L'industrie et les classes moyennes</i>	124
Jean Emile Humblet, fonctionnaire auprès de la « Haute Autorité de la Communauté européenne du Charbon et de l'Acier » au Luxembourg, et gérant de l'« Association belge pour le progrès social »	
<i>Les conditions d'adaptation au progrès des petites et moyennes entreprises</i> — ou les moyens d'impulsion d'une politique de productivité	132
Georges Fournier Le Ray, secrétaire de la « Commission nationale technique des classes moyennes » au Secrétariat d'Etat du Ministère de l'Economie à Paris	
<i>L'importance sociale et politique des classes moyennes en Allemagne occidentale</i> . . .	142
Richard Stücklen, Ministre des Postes et Communications et membre du Bundestag, à Bonn (Extrait)	

	Pages
<i>Rôle de l'Etat et des organisations corporatives dans la promotion des arts et métiers</i> Wilhelm Büchi, professeur à l'Université et co-directeur de l'« Institut international des sciences sociales et politiques » à Fribourg (Suisse), et Ernst Bernhardt Blümle, Francfort s/M. (Extrait)	146
<i>Politique fiscale et classes moyennes</i> Clément Auguste Andreae, professeur à l'Université d'Innsbruck (Autriche) (Extrait)	148
<i>La question du financement des petites et moyennes entreprises</i> Braulio Alfageme, ingénieur et fabricant, président du comité exécutif du Congrès international des classes moyennes de Madrid	149
<i>Le problème de la petite et moyenne entreprise en Espagne</i> José Giménez Mellado et Fernando Guerrero, représentants de l'« Acción Social Patronal » à Madrid (Extrait)	151
<i>Le problème des classes moyennes en Espagne</i> Elsa Hoerler de Carbonell, secrétaire de l'« Instituto Católico de Estudios Sociales de Barcelona », à Barcelone (Extrait)	153
<i>Niveaux de vie et fonction sociale des classes moyennes espagnoles</i> Emilio M. Boix Selva, professeur à l'Université, secrétaire général de l'« Instituto Católico de Estudios Sociales de Barcelona », et du « Centro de Estudios Economicos, Juridicos y Sociales de C.S.I.C. », Barcelone (Extrait)	156
<i>L'entrepreneur moyen et la justice sociale</i> Enrique Valcárcel Alfayate, Conseiller national des hommes d'Action Catholique	159
<i>La classe moyenne et le phénomène de l'évasion rurale</i> Román Perpiñá, professeur à l'Université Pontificale de Salamanque (Résumé)	160
<i>Le dynamisme du revenu national et l'élévation des classes moyennes</i> Pablo Lucas Verdú, professeur à l'Université de Saint-Jacques-de-Compostelle (Résumé)	163
<i>Les entreprises moyennes en Autriche</i> Anton Burghardt, membre de rédaction à la « Furche », et président de la « Bundes-Textil- und Handelsakademie » à Vienne (Extrait)	165
<i>La situation actuelle des classes moyennes en Italie</i> Giuseppe Mira, professeur d'histoire économique à l'Université de Cagliari et à l'« Istituto cattolico di Attività sociale » à Rome (Extrait)	167
<i>La pharmacie suisse menacée dans son indépendance</i> Humbert-Thomas Conus, assistant scientifique à l'« Institut international des sciences sociales et politiques » à Fribourg (Suisse)	168
<i>Initiatives privées et collectives prises en Suisse pour venir en aide aux entreprises moyennes</i> Henri Gianadda, directeur de l'« Office valaisan de cautionnement mutuel » à Sion (Suisse) (Extrait)	179
<i>La petite et moyenne exploitation agricole dans l'économie suisse</i> Henri Jean Lacourt, Lausanne (Suisse) (Extrait)	183
<i>La politique du « Small Business » aux Etats-Unis</i> Göke D. Frerichs, directeur de la division de la politique économique à la « Gesamtverband des Deutschen Gross- und Aussenhandels » à Bonn, et gérant de la « Bundesbetriebsberatungsstelle für den Deutschen Gross- und Aussenhandel » (Extrait)	187
<i>L'influence politique des classes moyennes</i> Roland Ruffieux, professeur d'histoire à l'Université de Fribourg (Suisse), naguère assistant scientifique au « Cycle Supérieur d'Etudes Politiques » de Paris	190
<i>Compte rendu systématique des rapports et discussions du Congrès de Madrid</i> . . . Joseph-Fulko Groner, professeur à l'Université de Fribourg (Suisse)	211
<i>L'état actuel de la question des classes moyennes et son examen critique. Réflexions finales sur le Congrès international des classes moyennes à Madrid</i> Arthur Utz	235