COURS D'ÉCONOMIE POLITIQUE

rédigé d'après les notes et avec l'autorisation

DE

M. PIROU

Professeur à la Faculté de Droit de Paris

✷

LICENCE 1RE ANNÉE

1945-1946

LES COURS DE DROIT

158, rue Saint-Jacques

PARIS-V

BIBLIOTHEQUE CUJAS

D 060 341245 9

Source : BIU Cujas

Source : BIU Cujas

+++++++
+++++++ E C O N O M I E P O L I T I Q U E
+++++++
+++++++
+++++++
+++++++
+++++++ Licence 1ère année -

++++++++++++++++++++++++++++++++++++++

++++++
++++++ INTRODUCTION A L'ETUDE
++++++
++++++
++++++ DE L'ECONOMIE POLITIQUE

Discipline de formation récente, l'économie politique a des contours encore mal définis. Les économistes ne sont pas tous d'accord sur l'objet et les caractères de leur science, non plus que sur les procédés d'investigation qui lui conviennent. D'où la nécessité d'une introduction, au cours de laquelle nous nous occuperons en trois chapitres successifs :

1°- Du domaine, 2°- de la nature, 3°- de la méthode de l'économie politique. Nous nous bornerons d'ailleurs sur chacun de ces points à une vue sommaire et aussi concrète que possible, en laissant de côté les controverses qui ne pourront être comprises que plus tard (1).

---

(1) Pour toutes les questions soulevées dans cette Introduction, il est conseillé aux étudiants de se reporter au livre

Source : BIU Cujas

Chapitre I

LE DOMAINE DE L'ECONOMIE POLITIQUE

Section I

L'objet de l'Economie Politique

I - Les hommes réunis en société ont des besoins que l'on appelle souvent "matériels" (pour les distinguer des besoins dits "spirituels"), par exemple, le besoin d'alimentation ou le besoin de mettre leur corps à l'abri des intempéries.

Ces besoins matériels, physiologiques, qui se rapportent au corps, sont communs aux hommes et aux animaux. Mais les animaux les satisfont d'une manière instinctive, tandis que les hommes, étant doués d'intelligence et de réflexion, combinent et agencent leurs actions et leurs efforts en vue d'obtenir la satisfaction maxima avec la peine minima.

II - Parmi les besoins matériels des hommes, il y en a dont la satisfaction est facile, parce que la nature offre les moyens d'y pourvoir dans des conditions d'abondance et de gratuité telles que les individus n'ont aucun effort particulier à fournir. Il en est ainsi, en condition normale, par exemple, pour le besoin de respirer. Il n'en est pas de plus impérieux que celui-là, puisque si l'individu était privé d'air pendant seulement quelques instants, il mourrait. Pourtant, dans la vie courante, nous n'avons pas à nous en préoccuper, parce que nous vivons dans une ambiance qui contient une quantité d'air respirable très supérieure à ce qui nous est nécessaire.

Mais, pour un très grand nombre de besoins matériels, la nature ne met pas à notre disposition spontanément, les

---

.... de M. Gaëtan PIROU, Introduction à l'étude de l'économie politique, Sirey, 1939.(Une deuxième édition de cet ouvrage paraîtra au début de 1946).

Source : BIU Cujas

moyens de satisfaction. Il faut donc que les hommes suppléent à cette pauvreté naturelle en fabriquant, à l'aide d'éléments empruntés au milieu extérieur, mais transformés, aménagés par l'effort humain, des objets capables d'apaiser leurs besoins.

III - Production directe ou échange.- Dans les sociétés primitives, chaque homme s'applique, par son propre effort et à l'aide de procédés techniques rudimentaires, à satisfaire ses besoins personnels. Si la nature ne lui offre pas un abri suffisant contre les intempéries, il abattra des branches d'arbre, les émondera, les taillera et se fabriquera une hutte. En ce cas, un seul et même individu accomplit toute la série des actes qui vont de l'effort à la satisfaction. Ou, comme on dit dans la terminologie économique, de la production à la consommation. Dans la vie sociale moderne, les choses se passent autrement. Ce n'est pas le même homme qui produit et qui consomme un objet déterminé. Chaque individu s'adonne, dans des conditions et sous des influences dont nous reparlerons, à la production d'une catégorie particulière d'objets. Un boulanger consacre toute sa vie professionnelle à cuire des pains, un opticien à fabriquer des lunettes et des jumelles. Le boulanger ne consommera lui-même qu'une très minime fraction des pains qui sortiront de son four. Quant à l'opticien, il peut arriver qu'ayant une vue normale, il n'ait besoin d'aucun des articles qu'il vend. Ainsi donc, dans nos sociétés modernes, la plupart des individus se vouent à des productions qui ne sont pas destinées, au moins dans leur plus grande part, à la satisfaction de leurs besoins personnels. Ces articles qu'ils produisent et ne consomment pas, ils les vendent, c'est-à-dire qu'ils les échangent contre de la monnaie; puis, à l'aide de cette monnaie, ils achètent à d'autres producteurs ou commerçants les marchandises diverses dont ils ont besoin.

L'objet de l'Economie politique, c'est l'étude de ces faits d'échange par lesquels un individu abandonne à un autre ce qu'il détient, pour obtenir en contre-partie ce qu'il désire, faits grâce auxquels dans nos sociétés modernes, est établi le pont entre la production des richesses et la satisfaction des besoins matériels.

Voilà une définition très simple et qui va pourtant nous permettre, mieux que d'autres plus courantes que l'on trouve dans les manuels et traités d'économie politique, d'apercevoir les caractères et de délimiter les frontières de l'Economie Politique.

Source : BIU Cujas

Section II

Les caractères de l'Economie Politique

L'Economie politique est une discipline humaine et une discipline sociale. Nous entendons par là affirmer: 1) qu'il n'y a pas de faits économiques dans les sociétés animales, 2) qu'il n'y a pas d'Economie politique de l'homme isolé.

I) Pas de faits économiques dans les sociétés animales. Si l'Economie politique se définissait, ainsi que certains le prétendent, comme l'étude des actes accomplis en vue de la satisfaction des besoins matériels, elle n'aurait pas un domaine strictement limité à l'homme et aux relations des hommes. Entre l'activité du sauvage, qui se construit un abri contre les intempéries et celle de l'oiseau, qui consacre son temps et ses efforts à se fabriquer un nid, il existe un parallélisme certain. Mais s'il est vrai, comme nous le pensons, que l'Economie politique ne s'occupe de la satisfaction des besoins matériels que lorsqu'elle s'obtient par le moyen de l'échange, comme l'échange suppose une vie sociale organisée, réfléchie, consciente, que l'on ne rencontre que dans les sociétés humaines, il s'ensuit que les lois économiques n'ont point leur analogue dans les sociétés animales, et qu'elles n'entrent en jeu que là où il existe des hommes.

II) Et encore faut-il, pour que l'Economie politique apparaisse, qu'entre ces hommes se nouent des rapports d'échange. Supposons un individu isolé sur une île déserte, et obligé de pourvoir seul à son alimentation et à sa sécurité, les actes qu'il accomplira à cette fin relèveront de la physique, de la chimie, de la physiologie mais non de l'Economie politique, si du moins on accepte notre définition. Là où il n'y a qu'un homme, il ne peut y avoir échange. L'Economie politique n'est pas une discipline individuelle, mais une discipline sociale.

Source : BIU Cujas

******
******

Section III

******
******

Les frontières de l'Economie politique.

Pour achever de délimiter exactement le domaine de l'Economie politique, il reste à indiquer, parmi les actes des hommes en société qui gravitent autour de l'échange, ceux qui relèvent de l'Economie politique et ceux qui ressortissent à des disciplines différentes. A cet effet, nous étudierons en trois paragraphes, les rapports de l'Economie politique: 1) avec le Droit; 2) avec la Technologie; 3) avec la Morale.

******
******

§ I - Economie politique et Droit.

I - Le Droit, en particulier le Droit civil et le Droit commercial, s'occupe des rapports d'échange qui interviennent entre les individus, mais il ne se place pas sous le même angle et il n'examine pas les mêmes questions que l'Economie politique. Un exemple concret fera clairement saisir la différence entre les deux points de vue. Soit un individu qui achète une maison pour une somme de 200.000 francs. Le droit à l'occasion de ce fait, nous indique à quelles conditions l'opération est valable, en quelle mesure les pouvoirs publics lui donneront, le cas échéant, l'appui de leur autorité. Le droit formule en conséquence un certain nombre de règles sur la capacité des parties contractantes, parfois sur l'écrit qu'il est nécessaire de rédiger, de déposer dans tel ou tel service (celui de l'enregistrement). Le vendeur et l'acheteur sont tenus de se plier à l'ensemble de ces règles s'ils veulent que leur opération soit juridiquement valable. Quant à l'Economie politique, elle s'occupe de cette opération sous un tout autre aspect, car elle se propose de rechercher comment il se fait que la maison se vende à ce prix de 200.000 francs et quels sont les facteurs divers qui influent sur les prétentions du vendeur, ou sur les disponibilités de l'acheteur, déterminent le prix et le font varier dans le temps et dans l'espace. On voit donc que, s'agissant d'une situation donnée, le Droit la réglemente tandis que l'Economie politique l'explique, ce que l'on exprime parfois en disant: le Droit est un art, et l'Economie politique une science.

Source : BIU Cujas

II - Ce n'est pas à dire qu'il n'existe pas entre le Droit et l'Economie politique des rapports étroits.

Influence du Droit sur la vie économique.- En particulier, l'économiste, dans sa recherche des causes qui influent sur le prix des choses, rencontrera les régimes juridiques. Il y a des pays qui proclament le principe de la liberté des conventions, c'est-à-dire qui laissent aux individus latitude pour passer entre eux tous les accords qu'ils veulent;il y en a d'autres qui apportent au libre contrat des limites et restrictions très nombreuses. Suivant que le régime de droit dominant sera celui de la liberté ou celui de la réglementation, les prix pourront être différents. C'est ainsi qu'en France, depuis la guerre de 1914 les pouvoirs publics ont supprimé à peu près complètement, pour toutes les maisons autres que les maisons neuves, la liberté des conventions entre propriétaires et locataires. L'étude de cette législation (et de la jurisprudence qui l'interprète) relève du Droit. Mais l'économiste la rencontrera lorsqu'il s'occupera du taux des loyers et du prix de vente des maisons qui, l'un et l'autre sont influencés par cette législation.

******
****** § 2 - Economie politique et Technologie.

Un rapport d'échange porte généralement sur un objet qui, ainsi que nous l'avons vu précédemment, a été fabriqué par un producteur, lequel en a emprunté les éléments au milieu extérieur. La série des opérations qui constituent cette fabrication obéit à des lois et relève de diverses sciences appliquées que l'on peut englober sous le nom de technologie. Entre l'Economie politique et la Technologie, comme entre l'Economie politique et le Droit, il existe une distinction très nette, d'objet et de nature, qui n'est pas exclusive de rapports et de contacts très étroits entre ces deux disciplines.

I - Soit une exploitation forestière. Le propriétaire peut se demander de quelle manière il doit espacer les coupes de bois pour obtenir, en quantité les rendements maxima. A cet égard, un certain nombre de règles doivent être observées qui ressortissent à la technique de l'exploitation forestière et sont exposées dans certains cours des écoles qu'on appelle "écoles techniques". Mais le propriétaire de l'exploitation peut aussi se poser une autre question. Il peut se demander quel aménagement lui apportera le plus grand bénéfice. Et il se peut que l'aménagement technique le meilleur, c'est-à-dire celui qui, dans une période de 50 années, par exemple, donnera

Source : BIU Cujas

la plus grande quantité de bois, ne soit pas l'aménagement préférable à ce second point de vue. Si le propriétaire a, par exemple, des raisons de penser que, d'ici 10 ou 15 ans, le prix du bois baissera, il a intérêt à augmenter le nombre des coupes dans les premières années, quand le bois se vend cher. Cette combinaison sera peut être techniquement inférieure si elle donne au total une moindre quantité de bois. Elle sera économiquement supérieure si cette moindre quantité fournit au propriétaire une somme d'argent globale plus élevée. Bref, tandis que la technologie étudie les choses matérielles, considère les éléments naturels, au point de vue de leurs caractères physiques , s'occupe des quantités, des poids, des volumes, l'Economie politique elle, s'occupe des valeurs.

II - Influence de la technique sur l'économique.

Un second exemple nous permettra de mettre en lumière l'influence de la technique sur l'économique. Dans nos sociétés modernes, les hommes, pour la fabrication des marchandises aptes à la satisfaction de leurs besoins, s'aident de machines. L'étude de ces machines, de leur agencement, de leur mécanisme ressortit à la technique et fait l'objet de cours détaillés dans les écoles techniques d'industrie. L'Economie politique ne s'occupe du machinisme que dans la mesure où il exerce une influence sur les valeurs. Sans anticiper sur des développements ultérieurs, il suffit d'un instant de réflexion pour s'apercevoir que cette influence est considérable. L'introduction du machinisme dans une société permet de fabriquer un beaucoup plus grand nombre d'objets que lorsqu'on travaillait à la main. Ces objets, par le fait même de leur abondance, et en application d'une grande loi économique que nous retrouverons, vont voir baisser leur valeur à l'unité. Voilà donc un cas où l'élément quantité influe sur l'élément valeur et où un changement de l'ordre technique a des conséquences économiques. Technique et Economique entretiennent ainsi des relations , tout en constituant des disciplines essentiellement distinctes.

******
****** § 3 - Economie politique et Morale.

L'Economie politique n'est ni morale, ni immorale, mais amorale.

I - Elle n'est pas nécessairement morale, car ce qu' elle étudie, ce sont les valeurs d'échange, qu'elles soient

Source : BIU Cujas

ou non conformes aux prescriptions de la morale. Pour qu'il y ait valeur d'échange, il faut que les désirs des hommes se portent sur certaines choses dans certaines conditions. Peu importe, au point de vue économique, que ces désirs soient légitimes ou non. L'alcool, l'opium, la cocaïne sont condamnés par la morale; il suffit que les hommes les recherchent pour que ces choses aient leur place dans l'Economie politique.

II - L'Economie politique n'est pas non plus immorale. Ce qui a créé la confusion à cet égard, c'est la pauvreté du vocabulaire économique. Pour caractériser les biens et les services recherchés par les hommes, les économistes se servent du terme d'"utilité", disant par conséquent que l'opium ou la cocaïne sont "utiles"; mais cela n'implique dans leur pensée qu'une constatation, non une approbation. Pour éviter toute équivoque, l'économiste italien Vilfredo Pareto avait proposé d'écarter le mot utilité et de se servir d'un terme dérivé du grec "ophélimité" pour désigner le fait d'être à tort ou à raison, désiré par les hommes; mais l'usage n'a pas adopté ce terme.

III -Contacts entre l'Economie politique et la morale. Quoique l'Economie politique et la morale se placent sur des terrains différents, il existe cependant des contacts entre elles. Dans une société donnée, les valeurs d'échange sont, à certains égards, influencées par les conceptions morales et même religieuses. Le prix du poisson le vendredi ne s'établit pas au même cours, toutes choses égales d'ailleurs, si la société est principalement catholique ou incroyante. Au Moyen Age, les prix et les salaires se fixaient à certains niveaux qui étaient, pour une part, la conséquence des idées religieuses et morales dominantes à l'époque. Mais il s'agit là de corrélation de fait, non de subordination de principe. En tant que science, l'Economie politique est indépendante. Elle recherche objectivement les lois de l'enchaînement des faits. Elle n'a pas à se placer sous la dépendance ou le contrôle de la morale.

Source : BIU Cujas

♦♦♦♦♦♦

Chapitre II

LA NATURE DE L'ECONOMIE POLITIQUE

Section I

L'affirmation du déterminisme social.

I - L'Antiquité ne connaît que l'art social, non la science sociale.

Pendant longtemps, on a considéré le monde humain et social comme régi par d'autres principes que le monde physique. On croyait que ce dernier pouvait être l'objet d'une science. On estimait, au contraire, que, puisque les hommes sont libres de leurs actes, les penseurs et les philosophes, en matière sociale, devaient s'attacher, non pas à expliquer la réalité, mais uniquement à construire et à proposer un idéal. C'est dire que dans l'Antiquité, il y avait place pour un art social et une politique sociale, non pour une science sociale.

Toutefois, un des esprits les plus puissants de cette époque, Aristote, semble avoir eu quelque pressentiment du déterminisme social. Il déclare que l'art politique ne fabrique pas les hommes, qu'il doit les prendre tels qu'ils sont. Comme Aristote était en avance sur son temps, ses pressentiments sont restés sans écho.

II - Apparition de l'idée de science sociale au XVIII° siècle.

Il faut arriver au XVIII° siècle pour trouver les premières ébauches de la notion de déterminisme social. Au XVIII° siècle, on constate un essor prodigieux des diverses sciences de la nature. On est amené à penser que des principes si féconds, dans l'ordre physique ou chimique, pourraient l'être dans l'ordre social. Par ailleurs, le développement du rationalisme et du scepticisme entraîne la révision des conceptions traditionnelles de l'histoire, de la morale, de l'autorité. Et, au cours de cet effort critique et reconstructif, deux auteurs, surtout, ont une vision assez nette de la

Source : BIU Cujas

science sociale, de la loi sociale.

I°- Montesquieu et l'explication des lois. Le premier est Montesquieu. Dans l'Esprit des Lois, Montesquieu définit la loi: " Un rapport nécessaire dérivant de la nature des choses". Partant de cette notion générale, Montesquieu déclare qu'il n'écrit point " pour censurer ce qui est établi, mais pour l'expliquer". On passe ainsi du domaine des appréciations, des jugements de valeur, de la morale, au domaine de la science strictо sensu.

Montesquieu ne se contente pas de cette formule; il l'applique à l'étude du conditionnement géographique et climatique des régimes juridiques. Il recherche par exemple dans quelles conditions se présentent les législations sur l'esclavage et établit que ces législations sont généralement liées à certaines conditions de température et de climat. Ce n'est plus une appréciation sur l'esclavage, mais une explication scientifique de l'esclavage.

Cependant, la notion de science sociale reste chez Montesquieu assez flottante, parce qu'il ne distingue pas assez nettement les deux acceptions de la loi, la loi scientifique et la loi juridique, tout à fait différente, qui consiste en une prescription édictée par les pouvoirs publics, et sanctionnée par la force publique.

2°- Condorcet étudie l'évolution des sociétés.- Après Montesquieu, Condorcet , dans un ouvrage célèbre: " Esquisse d'un tableau historique des progrès de l'esprit humain" déclare que nous devons étudier les sociétés humaines comme nous étudions les sociétés de castors et d'abeilles. Plus précesément, il s'attache à l'évolution des sociétés, à leurs transformations dans le temps; il essaie de relier le présent au passé et à l'avenir.

La loi du progrès constant et indéfini. Malheureusement Condorcet était un philosophe plutôt qu'un sociologue, et sa théorie générale de l'évolution des sociétés repose moins sur une analyse des faits que sur des vues de l'esprit. Résumant tout le déroulement de l'histoire dans la loi du progrès constant et indéfini des sociétés, Condorcet est amené à porter sur le passé, et notamment sur le Moyen Age une appréciation trop pessimiste, et à se représenter l'avenir des sociétés avec trop d'optimisme, comme une sorte d'âge d'or. Dans sa vision historique se glissent ainsi de lourdes erreurs au départ et à l'arrivée.

III - Epanouissement de la notion de déterminisme social au XIX° siècle.

Au XIX° siècle, la notion de déterminisme social prend son plein épanouissement. Il faut retenir trois noms essentiels Saint-Simon, Auguste Comte, H. Taine.

Source : BIU Cujas

1°- Saint-Simon affirme le caractère scientifique de la sociologie. Saint-Simon proclame que les sciences ne sont pas toutes arrivées au même degré de développement. Les unes, l'astronomie, la physique, la chimie sont devenues des sciences positives; d'autres, comme la sociologie, restent encore des sciences conjecturales. Il faut faire passer la sociologie du second groupe dans le premier. Et pour cela, il est nécessaire " que les sociologues chassent les métaphysiciens, les philosophes et les moralistes, comme les astronomes ont chassé les astrologues et comme les chimistes ont chassé les alchimistes". Les faits sociaux, affirme Saint-Simon, sont assujettis à des lois invariables et, par conséquent, il n'existe point de fossé entre les sciences physiques et les sciences morales". "Il n'y a pas, dit notre auteur dans son Mémoire sur les sciences de l'homme, publié en 1813, deux natures, l'une morale, l'autre physique. Il n'y a pas deux séries, celle de la physiologie individuelle, soumise au déterminisme et celle de la physiologie sociale qui ne lui serait pas soumise. Il n'y a qu'une série".

2°- Auguste Comte fonde la sociologie positive.- Auguste Comte doit être considéré comme le véritable fondateur de la sociologie, parce qu'il la fait passer de la phase philosophique à la phase positive. A la différence de Saint-Simon et de Condorcet, il réunit une abondante moisson de faits, et construit sur eux la sociologie. Il la divise en deux parties:

a) La sociologie statique, qui, dans une société prise à un moment donné, essaie de découvrir les lois de coexistence des faits.

b) La sociologie dynamique, qui retrace les lois d'évolution des sociétés dans le temps.

En fondant la statique sociale, Auguste Comte prolonge Montesquieu. En fondant la dynamique sociale, il continue Condorcet.

3°- Taine. Le troisième nom à retenir au XIX° siècle est celui de H. Taine, qui, excellent écrivain, a donné de la notion du déterminisme social des formules d'une extrême netteté.

L'effort de Taine a été double.

Le déterminisme psychologique et social.- Etendant d'abord à l'homme, le déterminisme physique et psychologique, il formule en termes lumineux le déterminisme psychologique. Il suffit de rappeler ici ces formules qui firent, à l'époque scandale: " Que les faits soient physiques ou moraux, il n'importe; ils ont toujours des causes. Le vice et la vertu sont des produits comme le vitriol et comme le

Source : BIU Cujas

sucre" (1). Cette première partie de l'oeuvre de Taine semble strictement hors de notre sujet. Elle s'y rattache cependant car la reconnaissance du déterminisme psychologique est une condition préalable de la reconnaissance du déterminisme social.

Aussi bien, dans la deuxième partie de son oeuvre, Taine s'attache-t-il à étendre ce déterminisme psychologique à l'ordre social tout entier. Dans ses grandes études historiques, et notamment dans "Les Origines de la France contemporaine", Taine recherche comment peuvent s'expliquer des faits tels que la chute de l'Ancien Régime et l'avènement de la Révolution et se préoccupe moins de les condamner ou de les approuver que de les rendre intelligibles.

IV - Le déterminisme social à l'époque contemporaine.

Les derniers progrès de l'idée du déterminisme social ont été accomplis à la fin du XIX° siècle et au début du XX° siècle. Il faut ici signaler l'apport d'un sociologue dont nous critiquerons parfois certaines formules excessives, mais qui a contribué à dégager nettement la sociologie, à titre de science indépendante. Emile Durkheim, mort il y a quelques années. Dans son petit livre: Les règles de la méthode sociologique, Durkheim insiste très fortement sur la spécifité des faits sociaux. Il veut dire par là que le fait social ne peut s'expliquer par les éléments physiques et psychologiques qui composent la société. Les soubassements de la société sont les hommes et les choses. Mais, d'après Durkheim la réunion de ces hommes et de ces choses en société fait apparaître des faits nouveaux et entrer en jeu des lois nouvelles. La sociologie n'est pas seulement une science mais une science autonome. De même, dit Durkheim, que le bronze est formé de cuivre, d'étain et de plomb, mais est autre chose que leur simple addition, de même la société est autre chose que l'addition des individus. Pris séparément, le cuivre, l'étain, le plomb sont des corps flexibles; réunis dans cette combinaison qu'est le bronze, ils forment un corps dur.

---

(1) On trouvera les textes les plus significatifs de H. Taine à cet égard dans l'ouvrage intitulé: Glanes (le Monde et la Science; la Vie et la Mort; Politique et Histoire) préface de M. Gaëtan Pirou, Ed. Domat Montchrestien, 1936 N° 13, 15, 73, 75, 82, 91.

Source : BIU Cujas

Nous ne pouvons donc pas rendre compte des qualités du bronze en nous reportant aux qualités respectives des corps élémentaires. De même, pour expliquer les faits sociaux, il faut se placer directement en face d'eux. Les lois sociologiques ne sont pas une simple transposition des lois des autres sciences biologiques ou psychologiques.

******

Section II

Déterminisme social et liberté humaine.

En même temps que se dégageait d'une manière de plus en plus ferme, la notion de déterminisme social, la croyance à la liberté humaine, après une période d'éclipse, revenait au premier plan des spéculations philosophiques. Dans la seconde moitié du XIX° siècle, il s'est trouvé un moment où l'on pouvait croire qu'en philosophie la notion du déterminisme allait triompher des résistances auxquelles elle s'était heurtée jusqu'alors, et que l'accord des philosophes se ferait sur une conception du monde d'où serait exclue toute croyance au libre arbitre. Mais, à la fin du XIX° siècle et au début du XX° siècle, on assiste, dans le monde philosophique à un regain de faveur des idées de liberté humaine. Des hommes comme Boutroux ou Bergson essaient, en face de la philosophie déterministe, de réhabiliter l'idée de liberté, de contingence, d'imprévisibilité des actes humains. D'où l'acuité accrue de la question qui maintenant se pose à nous.

Est-il possible de concilier le déterminisme social et la croyance à la liberté humaine ?

******

§ I - L'assouplissement de la notion de Loi en matière sociale.

Distinction dans la rigueur des lois naturelles et sociales.

Une première solution atténue délibérément en matière sociale la rigueur de la notion de loi. Elle a été principalement développée au XIX° siècle par un économiste allemand A. Wagner, puis reprise récemment par un sociologue français J. Wilbois. Ses partisans affirment que le terme de loi n'a pas le même sens dans l'ordre social et dans les sciences physiques et naturelles. M. Wilbois a donné une formule ex-

Source : BIU Cujas

pressive de cette opinion; dans les sciences naturelles la loi permet de prévoir, dans la science sociale, elle ne permet que de parier, ce qui implique toujours un certain aléa. D'une manière plus technique, Wagner a essayé d'analyser les différences entre les lois sociologiques et les lois physiques: il en a trouvé deux:

1°- La loi sociale n'indique jamais qu'une tendance et non une mesure quantitative. Les choses vont prendre telle direction. Mais à quel point précis s'arrêteront-elles ? On ne peut pas le dire.

2°- La loi sociale ne donne qu'une probabilité non une certitude. Wagner fait intervenir ici précisément la liberté humaine. Il est toujours possible que la liberté souveraine des individus contrecarre les prévisions et que les choses se passent autrement qu'on ne l'avait prévu.

******
******

§ 2 - La limitation de la portée du libre arbitre humain.

Théorie de Quételet.- Une deuxième solution a été proposée par le sociologue Quételet. L'homme, dit-il, possède le libre arbitre. Mais, en fait, il en use rarement, pour deux raisons: 1°- Très souvent il se laisse guider par ses instincts, sans raisonner ni réfléchir. 2°- Même quand il raisonne, le plus souvent, il se laisse entraîner par le mobile objectivement le plus puissant. Il n'en est pas toujours ainsi et c'est en cela que le libre arbitre existe. Mais il en est le plus souvent ainsi. Or les sciences sociales ne se préoccupent pas des actions individuelles des hommes, elles ne se demandent pas comment un individu dans telle situation va agir; elles s'occupent des actions des collectivités, des masses d'hommes. Et dès que nous passons à la collectivité, les cas de libre arbitre deviennent tellement exceptionnels qu'ils se noient et disparaissent dans le résultat global. A la base, dans l'acte individuel, subsiste peut être la souveraineté de la volonté; au sommet dans l'acte collectif, elle ne laisse plus de trace; ce sont les instincts et les mobiles les plus puissants qui l'emportent. Par suite, tandis que l'action individuelle est imprévisible, il est possible de prévoir sûrement les actions collectives.

Les actions des collectivités sont rigoureusement prévisibles parce que le libre arbitre n'y joue qu'un rôle effacé. Prenons un exemple: soit trois groupes de jeunes gens et d'hommes âgés respectivement de 10 à 20 ans, de 20 à 30 ans, de 30 à 40 ans. Si nous nous demandons dans lequel

Source : BIU Cujas

de ces 3 groupes, à la fin de l'année, il y aura le plus de mariages, on peut affirmer, si l'on prend un nombre suffisant d'individus (par exemple I0.000 dans chaque groupe) que ce sera dans le second, parce qu'une série de raisons générales font qu'ordinairement les jeunes gens se marient de 20 à 30 ans, plutôt qu'avant ou après. Si, au contraire, nous prenons au hasard un homme dans chaque groupe, nous ne pouvons plus rien prévoir, car il se peut fort bien que les deux hommes pris dans les groupes I0-20, et 30-40 se marient avant celui pris dans le groupe 20-30. Mais comme la science sociale ne s'intéresse qu'aux faits collectifs, à la conduite des groupes sociaux, on voit que le jeu du libre arbitre, ainsi limité aux cas individuels n'est plus un obstacle à la reconnaissance d'un déterminisme social rigoureux.

Chapitre III

LA METHODE DE L'ECONOMIE POLITIQUE

La méthode des sciences de la nature. Le problème de la méthode en économie politique a donné lieu, au XIX° siècle et au XX° siècle à des controverses interminables. Nous laisserons délibérément de côté ces discussions, encore qu'elles soient intéressantes et importantes, parce qu'on ne peut les comprendre et y prendre parti que lorsqu'on est déjà avancé dans l'étude de l'Economie politique. Nous nous bornerons donc, dans ce chapitre, à marquer les particularités que présente nécessairement, en raison de la nature des faits économiques, l'application à ce domaine de la méthode en usage dans les sciences de la nature et qui y a donné des preuves multiples de sa fécondité.

Emploi combiné de l'observation et du raisonnement. Cette méthode dont Claude Bernard dans sa célèbre "Introduction à l'étude de la médecine expérimentale" a donné un magistral schéma, comporte l'emploi combiné de l'observation et du raisonnement. Par l'observation, le savant connait le fait. Par le raisonnement, il construit une hypothèse explicative. Puis, par de nouvelles observations et des expériences, il

Reproduction interdite.

Source : BIU Cujas

confronte cette hypothèse avec la réalité. Quand elle sort victorieuse de la confrontation, l'hypothèse est élevée à la dignité de loi. Ce processus d'investigations est-il susceptible, en Economie politique, d'aboutir à des résultats satisfaisants?

******

Section I

L'observation en Economie politique

******

§ I - Statistiques et graphiques.

I°- Les observations économiques prennent actuellement la forme statistique.

Si l'on admet la définition de l'Economie Politique dont nous sommes partis, à savoir que la science économique étudie les faits de valeur d'échange, il s'ensuit qu'un fait économique est toujours susceptible de revêtir une expression numérique, qu'il peut toujours se traduire par un chiffre. Dès lors, quand on constate l'existence d'un fait économique, ce n'est pas seulement sa présence que l'observation révèle, c'est en même temps son degré d'intensité. Et une série d'observations économiques dans le temps et dans l'espace ne nous montreront pas seulement tel fait tantôt présent, tantôt absent, elles nous le montreront avec une intensité différente exprimée par des chiffres divers, suivant les pays et suivant les époques. C'est dire que les observations économiques prennent tout naturellement la forme statistique, la statistique étant l'expression numérique des variations, dans le temps et dans l'espace, d'un phénomène donné. En fait donc, quand l'économiste veut étudier, par exemple, le prix du charbon en France depuis le début du XX° siècle, il se reporte à la " statistique de l'Industrie Minérale", laquelle lui indique le prix moyen de la tonne, année par année, et le renseigne également sur un certain nombre d'autres éléments quantitatifs variables d'année en année, tels que le salaire journalier moyen des ouvriers mineurs, les quantités de charbon extrait, etc... c'est à l'aide de ces divers éléments que le savant va travailler.

II - Toutefois, ces statistiques, ces tableaux de chiffres, ne permettent pas généralement, à simple lecture, de prendre une idée nette, claire, précise, des variations

Source : BIU Cujas

d'un phénomène. Aussi, pour tirer des statistiques ce qu'elles contiennent, est-on amené à construire des graphiques à l'aide des données qu'elles renferment. Le graphique est la traduction d'une statistique sous forme d'une image, d'une ligne. Chacun sait, par exemple, comment s'établit le graphique de la fièvre d'un malade. De la même manière, on dressera le graphique du mouvement des prix du charbon depuis 1900. La ligne ainsi obtenue sera ascendante de gauche à droite lorsque le prix du charbon d'une année à l'autre montera, ce qui s'est produit par exemple pour le charbon (comme la plupart des autres marchandises) à partir de 1914 et jusqu'en 1929-1930.

1°- Le premier avantage de la traduction des statistiques en graphique, c'est que le graphique, sans rien apporter de nouveau, permet d'un seul coup d'oeil de prendre une idée claire et nette de l'allure générale d'un fait économique.

2°- Mais ce n'est pas tout. Si sur une même feuille de papier nous représentons, à une même échelle et pour une même période, les graphiques d'un certain nombre d'éléments; si, par exemple de 1900 à 1930 nous traçons 1) le graphique des prix du charbon, 2) le graphique des quantités produites 3) le graphique du salaire des mineurs nous verrons tout de suite et à un simple coup d'oeil, quelles sont, parmi ces diverses courbes, celles qui ont une allure approximativement concordante, ce qui n'apparaîtrait pas si l'on se bornait à lire les séries de chiffres. Et alors, on va pouvoir appliquer ce que les logiciens appellent la méthode des variations concomitantes; si deux des phénomènes étudiés ont des sources parallèles, ce qui implique que, lorsque l'un augmente ou diminue d'intensité, l'autre varie dans la même proportion, on sera fondé à penser que ce parallélisme (surtout quand il se constate pendant toute une période) ne peut pas être le fait du hasard, et qu'il signifie que les deux phénomènes sont liés l'un à l'autre, soit parce que l'un est cause et l'autre effet, soit parce qu'ils sont tous deux effets d'une même cause à déterminer.

3° - Enfin le rapprochement des graphiques ne nous montrera pas seulement quels faits sont liés l'un à l'autre.. Il nous donnera souvent une idée de la nature du lien qui les unit. Soit dans le graphique précédent, la courbe des prix et celle des salaires. Si l'on constate que ces deux courbes ont, d'une manière générale, des variations concordantes, mais que, des deux, celle qui monte et descend la première est celle des prix, on sera fondé à induire que ce sont les mouvements des prix du charbon qui déterminent les variations du salaire, tandis que la constatation opposée nous amènerait au contraire à conclure que les mouvements du salaire sont cause et les mouvements des prix effet.

Source : BIU Cujas

III - Coefficient de corrélation.

Cette transformation en graphique a toutefois l'inconvénient d'écarter la précision que comportait l'expression numérique. La technique récente de la statistique a essayé de corriger cet inconvénient en donnant une notation numérique du degré de corrélation entre les courbes. Quand les deux phénomènes ont des variations absolument parallèles, quand, le premier doublant, l'autre double aussi, ou quand, le premi diminuant de moitié, le second diminue aussi de moitié, quand on a ainsi deux courbes superposables, on exprime ce résulta par le chiffre +1 . Quand les variations sont antiparallèles, c'est-à-dire que le premier fait doublant, le second diminue de moitié on exprime ce résultat par - 1 (la variation antiparallèle est le signe d'un lien aussi étroit que la variation parallèle). Quand on ne constate ni parallélisme ni antiparallélisme on exprime le résultat par 0. Dans la vie économique concrète, on n'a jamais ces expressions extrêmes. On obtient des valeurs voisines de - 1, de +1 de 0. Une expression voisine de 0 permet de présumer qu'il n'y a pas de lien entre les deux faits. Une expression voisine de - 1 ou de +1 donne à penser qu'il existe un lien étroit entre eux.

Voici un exemple d'application de ces coefficients de corrélation, emprunté à un statisticien français, M. Lenoir a étudié le coefficient de corrélation entre: 1°- le prix de la tonne de charbon, 2°- le stock existant sur le carreau de la mine, 3°- la production de l'or, il est arrivé aux résultats suivants: entre le prix de la tonne de charbon et le stock existant, il a constaté un antiparallélisme assez étroit: - 0,7, les prix du charbon montent quand les stocks diminuent. Puis, entre les deux éléments: prix du charbon et production de l'or, M. Lenoir a constaté un parallélisme qui atteint + 0,8, ce qui prouve que le prix du charbon est influencé étroitement par la production de l'or. Nous verrons plus tard comment s'expliquent ces diverses relations. Pour l'instant, nous nous bornons à indiquer comment on peut les découvrir et en prendre une mesure précise.

******
******

§ 2 - Les dangers de la statistique.

Dangers que comporte l'utilisation des statistiques.

Pour féconde qu'elle soit, l'utilisation des statistiques comporte un certain nombre de risques qu'il faut apercevoir pour les éviter en prenant les précautions nécessaire

Source : BIU Cujas

L'inexactitude des données.

Sans aller jusqu'à dire avec Disraeli, qu'il y a trois degrés dans l'erreur, qui sont par ordre de gravité croissante, le mensonge, le satané mensonge, la statistique, il faut reconnaître que beaucoup de statistiques comportent de graves erreurs. Ces erreurs peuvent provenir de l'ignorance de celui à qui on s'adresse pour obtenir les informations, ou de ce qu'il interprète mal les questions qui lui sont posées; elles peuvent venir aussi de la mauvaise foi lorsque l'individu qui fournit le renseignement craint, par exemple qu'il ne soit utilisé contre lui par le fisc.

Remarquons toutefois qu'en face de l'inexactitude des données statistiques, l'économiste n'est pas absolument désarmé.

I - Souvent, ces erreurs se noient dans l'ensemble. Il faut noter d'abord que beaucoup d'erreurs de détail se noient dans l'ensemble,et que ce qui importe le plus souvent à l'économiste ce sont moins les chiffres absolus que les variations dans les chiffres d'une année à l'autre. Or, très fréquemment des données douteuses comme chiffres absolus reprennent une valeur comme chiffres relatifs. Il est impossible de savoir éxactement la quantité de marchandises importées en France en 1938, parce qu'il en est qui entrent sur le territoire en contrebande et qui échappent au relevé de l'administration des douanes; mais, comme le pourcentage de fraude est à peu près le même tous les ans, les chiffres comparés de 1937 et 1938 donneront une idée que l'on peut tenir comme approximativement exacte, du mouvement des importations d'une année à l'autre.

II - Il y a des statistiques dignes de foi. Par ailleurs l'inexactitude dans les données est très variable suivant les statistiques. Il en est qui sont plus dignes de foi que les autres, ce sont celles qui reposent sur des renseignements que le déclarant a intérêt à donner exactes. Tandis que les statistiques successorales sont très sujettes à caution parce que les héritiers ont intérêt à esquiver ou du moins à minimiser leur déclaration, les statistiques des marchandises entrées en France sous le régime de l'admission temporaire méritent généralement créance, parce que l'admission temporaire est la faculté donnée à certains importateurs de ne pas payer les droits de douane si la marchandise qu'ils font entrer est destinée à la réexportation et que, dès lors, l'importateur a intérêt à faire une déclaration.

Source : BIU Cujas

III- Pour les statistiques douteuses, il existe des moyens de dépister et de corriger les erreurs. Enfin, même si l'économiste est obligé, n'en ayant pas d'autre à sa disposition, de se servir de statistiques douteuses, il existe divers moyens de dépister les inexactitudes en contrôlant les observations et les statistiques les unes par les autres.

Ainsi, quand on procède à un recensement professionnel de la population, on demande à la fois à chaque patron combien il emploie d'ouvriers, et à chaque ouvrier pour le compte de quel patron il travaille. Dans le cas de discordance entre les renseignements fournis par ces deux sources, une petite enquête complémentaire permettra de savoir lequel des deux chiffres est conforme à la réalité.

Autre exemple. A la fin du XIX° siècle, l'administration des finances décida de procéder à un recensement monétaire et de rechercher combien restaient en circulation parmi les pièces de monnaie frappées aux diverses dates. On s'adressa aux caisses publiques et on leur demanda, à tel jour donné, d'indiquer le nombre des pièces de chaque millésime contenues dans les caisses. Un grand nombre de caissiers firent le calcul consciencieusement. D'autres, pour s'éviter un travail supplémentaire répondirent "de chic". Mais les agents ignoraient que la Monnaie n'avait pas frappé de pièces tous les ans; ils donnèrent un chiffre pour les pièces de tel millésime alors qu'il n'en avait pas été frappé cette année là. On dépista aisément les réponses de cette catégorie et l'on n'en tint pas compte dans le total.

******
******

§ 3 - La Monographie.

I - Le Play - Tandis que la statistique nous renseigne sur l'ensemble des unités, considérées sous leur aspect numérique, la monographie retient quelques unités choisies dans la masse et envisagées dans tous leurs détails. Au XIX° siècle, un sociologue français, Le Play, a, d'une manière systématique, appliqué aux questions sociales la méthode monographique. Préoccupé d'étudier la situation des ouvriers, au lieu de prendre comme point de départ les statistiques faisant connaître, pour la masse des ouvriers, le montant des salaires, et tous les autres éléments susceptibles d'une expression numérique, Le Play choisit quelques familles ouvrières et procéda à une enquête très minutieuse sur leur condition d'existence, leurs ressources, leurs dépenses, leur niveau intellectuel, leurs pratiques morales, etc... Ses disciples, les adeptes de l'école dite: la " Science sociale" ont perfectionné l'emploi de ce procédé.

Source : BIU Cujas

II - Dangers de la méthode monographique.

A la vérité, la méthode monographique prise comme instrument principal d'observation présente un très sérieux danger. Il est impossible, en effet, de savoir si les unités retenues sont représentatives de l'ensemble et si l'on peut généraliser les conclusions de l'examen monographique. La monographie apparaît au contraire comme très précieuse lorsqu'elle se borne à compléter la statistique. Un certain nombre de grandes enquêtes économiques et sociales ont ainsi jumelé statistique et monographie. Leur partie statistique nous renseigne sur l'ensemble des faits vus sous l'angle numérique et quantitatif. La partie monographique apporte sur quelques unités choisies avec soin, les compléments d'information que peut donner un examen approfondi et qui ne se borne pas aux éléments exprimables en chiffres. On obtient ainsi finalement une vision des choses plus concrète et plus complète que celle que pouvait donner la seule statistique et en même temps plus générale et plus typique que celle qui serait résultée de la seule monographie.

******

****** Section II

******

****** Le raisonnement en Economie Politique

I - Complexité extrême des faits sociaux. Pour dégager de la masse des faits les rapports de causalité et les lois, il est nécessaire d'interpréter l'observation par le raisonnement. Les sciences de la nature ne sont jamais purement expérimentales; elles comportent toujours une partie rationnelle. Mais, s'agissant des sciences sociales, et de l'Economie politique en particulier, beaucoup de bons esprits pensent que le raisonnement doit tenir une place particulièrement importante. Les faits sociaux, font-ils remarquer, sont les plus complexes de tous les faits naturels. Dans la classification des sciences telle que l'a élaborée Auguste Comte, et où les sciences sont placées par ordre de complexité croissante la sociologie occupe le sommet de l'échelle.

Impossibilité de l'expérimentation.- En outre, et surtout ajoute-t-on, le savant est privé en sociologie des ressources que lui apporte, en d'autres sciences, l'expérimentation. On sait que l'expérimentation est une observation provoquée par le savant dans des conditions artificiellement simples, et qui permet, mieux que l'observation ordinaire, de

Source : BIU Cujas

dégager les liens qui unissent entre eux les faits étudiés. Par exemple, on placera un animal sous la cloche d'une machine pneumatique puis on le soumettra à certaines influences, et on pourra attribuer le résultat qui se produira à la cause dont on sera sûr qu'elle aura agi seule dans ce milieu fabriqué de toutes pièces et dont on connaît tous les éléments. L'économiste qui a pour objet d'étude les sociétés humaines, ne peut évidemment pas faire d'expérimentation sur elles; il ne lui est pas permis d'installer les nations ou les groupes sociaux sous verre ni de décréter telle ou telle mesure pour voir quelles en seront les conséquences. Dès lors, en présence de faits complexes au suprême degré et extrêmement enchevêtrés, mis dans l'impossibilité de les isoler à sa guise, l'économiste risque de ne pas pouvoir démêler le chaos et découvrir les enchaînements entre les faits.

I[1] - L'économie pure.- Ceux qui partagent cette manière de voir proposent et emploient une méthode assez différente de la méthode ordinaire des sciences de la nature. Dédaignant l'observation ils construisent par le raisonnement un système économique plus simple que ne l'est le monde réel, et ils s'efforcent d'en démontrer le mécanisme. Supposons disent-ils, que tous les hommes soient mus dans leurs actions par le seul mobile de l'intérêt personnel; supposons en outre qu'il n'existe aucun obstacle à la libre concurrence des vendeurs et des acheteurs. Et demandons-nous comment se fixeront les prix sur un marché où régneraient seuls et intégralement des principes de l'intérêt personnel et de la libre concurrence. Raisonnant sur cette hypothèse simple, ces théoriciens formulent un certain nombre de lois. Naturellement, ils savent bien que ces lois ne valent pas, telles quelles pour l'explication du monde infiniment plus compliqué dans lequel nous vivons, où bien d'autres mobiles que l'intérêt personnel entrent en jeu, et où la libre concurrence rencontre de multiples limitations. Aussi divisent-ils l'Economie politique en deux parties: 1°- l'économie pure, qui est l'ensemble des théories et des lois valables, pour un monde simplifié, fondé sur l'intérêt personnel et sur la libre concurrence, 2°- l'économie appliquée qui réintroduit peu à peu, l'un après l'autre les éléments volontairement négligés par l'économie pure et se rapproche ainsi progressivement des conditions de la vie économique réelle.

Source : BIU Cujas

III - L'usage du raisonnement mathématique en Economie Politique.- Pour achever de donner une idée sommaire de cette méthode rationnelle et abstraite, il reste à ajouter que la plupart de ses partisans, logiques avec eux-mêmes, n'hésitent pas, dans la construction de l'économie pure, à recourir à cette forme suprême du raisonnement que sont les mathématiques. Leurs ouvrages renferment des pages entières d'équations. Et cette application des mathématiques à l'Economie politique a, d'après eux, un triple avantage.

I) En remplaçant les choses par des symboles, et en tirant de ces symboles tout leur contenu à l'aide des ressources précieuses de l'analyse mathématique, on aperçoit plus rapidement et plus sûrement les connexions entre les faits.

2) La substitution du langage mathématique au langage ordinaire permet d'éviter les confusions et les équivoques qu'entraîne trop souvent l'emploi de termes dont le sens est mal fixé, sur lesquel les auteurs ne s'entendent pas parfaitement, que parfois un même auteur prend dans des sens différents, sans s'en apercevoir, au cours d'un raisonnement.

3) Enfin, et surtout, l'emploi des mathématiques conduit à mieux apercevoir la nature exacte des liens entre les phénomènes sociaux. Lorsqu'ils se servent du langage ordinaire, les économistes sont amenés à se préoccuper avant tout de la découverte des rapports de causalité. Entre deux faits, ils s'attachent à dire lequel est cause, lequel est effet. Or, cette recherche est assez vaine, parce que l'interdépendance des faits économiques est telle que, suivant les cas, un même fait sera tour à tour cause puis effet. La vérité, souvent, est que, entre plusieurs éléments, il y a de tels liens que toute modification de l'un d'eux entraîne des variations, en sens divers, de tous les autres. Or, pour exprimer cet état d'interdépendance, les mathématiciens ont une notion tout à fait adéquate, celle de fonction et de variation fonctionnelle. Ainsi, grâce aux mathématiques se substitue à la recherche vaine des rapports de causalité celle des relations d'interdépendance.

X

X X

Dans ce conflit entre les partisans d'une méthode positive, prenant comme point de départ l'observation statistique

Source : BIU Cujas Reproduction interdite

et monographique, et les partisans d'une méthode plus abstraite reposant sur la construction de l'économie pure à l'aide du raisonnement mathématique, qui a raison ?

Il semble que les applications qui ont été faites, depuis un demi-siècle, en particulier, de la méthode positive, en matière de prix, de salaires, de change, etc.... ont montré qu'il n'est pas chimérique d'espérer, par l'emploi ingénieux des procédés de la technique moderne, découvrir les lois des faits économiques. Mais il est juste de reconnaître que ces applications ont été jusqu'ici fragmentaires. Les systèmes généraux de théorie économique ont été jusqu'à présent construits plutôt à l'aide de la méthode abstraite qui permet de dresser rapidement un schéma général d'explication. Aussi y aura-t-il lieu d'exposer, quand le moment sera venu, les principes de l'économie pure, tels qu'ils ont été formulés par ses représentants les plus qualifiés.

Chapitre IV

L'EVOLUTION HISTORIQUE DE LA PENSEE ECONOMIQUE

Section I

L'Antiquité et le Moyen Age.

Absence de pensée économique.- Ces deux périodes qui ont connu des penseurs vigoureux, (l'Antiquité, des philosophes, le Moyen Age, des Théologiens) n'ont pas d'économistes. A ces époques très importantes de l'histoire du monde, on ne trouve aucune pensée économique véritable. On a donné de cette carence deux explications, tenant, l'une au domaine des faits, l'autre au domaine des idées. Nous allons rechercher successivement pour les deux périodes, ce que valent ces explications.

Source : BIU Cujas

******
******

§ I - L'Antiquité.

A - Les faits.

Sur la vie économique dans l'Antiquité grecque, nous sommes renseignés par des sources diverses, les informations les plus anciennes se rapportent à l'époque homérique, qui va approximativement du VIIème siècle au VIIIème siècle avant J.C. Nous sommes documentés à cet égard par l'Iliade et l'Odyssée. C'est surtout dans l'Odyssée qu'on trouve des renseignements assez précis pour donner une idée de la vie économique de ce temps.

a) La vie économique à l'époque homérique, le système de l'économie domestique.- Ce qui domine alors, c'est le système de l'économie domestique. La famille produit tout ce qu'elle consomme, et consomme tout ce qu'elle produit; elle forme une unité économique autonome, qui se suffit à elle-même. Il est vrai que la famille antique, et particulièrement la famille grecque, est un groupement beaucoup plus large que la famille moderne; elle réunit toutes les personnes vivantes qui se réclament d'un ancêtre commun. Quand les enfants se marient, ils ne sortent pas du cercle de la famille pour former une famille nouvelle. La famille comprend parfois trois ou quatre générations, auxquelles viennent encore s'ajouter les esclaves.

Au sein de la famille règne une spécialisation des tâches poussée assez loin. Chaque membre de la famille travaille d'après ses aptitudes et son âge, a une certaine tâche et dépend des autres membres de la famille pour la satisfaction de ses besoins.

Il n'y a pas à cette époque de faits proprement économiques.- Tel étant le schéma de la vie d'alors, y a-t-il à cette époque des phénomènes économiques ? Si l'on adopte la définition qui fait de l'Economie politique l'étude des valeurs d'échange, on peut soutenir qu'il n'y a pas, dans cette période, de faits proprement économiques, car au sein de la famille antique, il n'y a pas d'échange au sens strict. L'échange consiste en une prestation et une contreprestation entre deux personnes en vertu d'un accord de volontés, il n'y a rien de tel dans la vie homérique. C'est le chef de famille qui distribue les tâches à accomplir, centralise les produits, les répartit d'après les besoins de la famille. Et dès lors, s'il n'y avait pas de vie économique véritable, il n'est pas

Source : BIU Cujas

surprenant qu'il n'y ait pas eu davantage de pensée économique.

b) L'époque classique.- Cette explication cependant n'est pas suffisante parce que l'histoire grecque ne comporte pas que la période homérique. Si nous passons au deuxième stade, au siècle classique, au Vème siècle, le raisonnement que nous venons de faire ne tient plus, parce que à la vie économique domestique est venue se superposer une économie d'échange comparable à la vie économique moderne. Des étrangers et des affranchis se sont installés comme boutiquiers ou commerçants; à un degré plus élevé, comme armateurs ou financiers, et ils ont avec leur clientèle des rapports d'échange. La monnaie (dont l'invention remonte au VIIIème siècle) est déjà répandue, tout au moins dans les régions du littoral. Athènes a les mines d'argent du Laurium et frappe une pièce appelée "tétradrachme", qui est l'instrument des relations économiques internationales.

c) L'époque hellénistique.- Cette vie économique prend encore plus d'ampleur aux IVème et IIIème siècles, à l'époque dite hellénistique. Le développement de l'économie d'échange est la conséquence des grandes conquêtes qui font entrer en la possession des Grecs les trésors de Persepolis et de Babylone et établissent un courant de numéraire entre l'Asie et la Grèce. On voit même se développer des banques, qui font des opérations analogues à celles du chèque et de la lettre de change.

Donc, si à l'époque homérique, il n'y a pas de vie économique stricto sensu, en revanche, à l'époque classique et à l'époque hellénistique, il existe des faits économiques suffisamment différenciés pour que, sur cette vie économique, ait pu se greffer une pensée économique. Si cette pensée n'est pas née, il faut en chercher la raison du côté de l'orientation générale des idées philosophiques.

B - Les idées.

I°- Pour les philosophes la poursuite des richesses n'est ni nécessaire ni souhaitable.- Quelque divergence qu'il y ait par ailleurs entre les diverses écoles, les philosophes grecs sont unanimes à estimer que la poursuite des richesses matérielles n'est ni nécessaire ni souhaitable pour les hommes libres.

Les esclaves doivent seuls assurer la vie matérielle. D'une part, l'activité économique n'est pas nécessaire, parce qu'il existe une catégorie d'individus spécialisés qui assurent la satisfaction des besoins matériels: ce sont les esclaves. Et les philosophes grecs pensent que la distinction

Source : BIU Cujas

des hommes libres et des esclaves est un fait naturel, qui correspond à une sorte de différenciation physique, physiologique, entre les uns et les autres.

D'autre part, la poursuite des richesses matérielles, d'après les philosophes grecs, n'est pas désirable parce que les hommes libres ont dans la société une autre fonction. Ils ont comme mission d'assurer la défense de la cité. Dès le temps de paix, ils doivent se préparer en développant leur vigueur physique. Puis, en dehors de cette préparation à la guerre, d'autres devoirs incombent à l'homme libre, concernant l'organisation même de la cité. Si les hommes libres se détournaient de ces tâches qui leur reviennent, la Cité serait, en temps de paix, mal administrée, et, en temps de guerre, mal défendue.

II - D'où une série de conséquences: l'homme libre doit s'entraîner à la vie publique, s'exercer à la parole, se cultiver l'esprit. Sa mission est ainsi étroitement délimitée. Il ne doit pas s'avilir par une activité économique.

Condamnation du commerce par Platon.- Régime économique proposé par lui. Cette conception est si répandue que Platon en décrivant la société idéale, qu'il propose aux efforts des hommes, déclare qu'il y faudra condamner à un emprisonnement d'une année, tout citoyen qui se sera livré au commerce. Pour cette société idéale Platon préconise la suppression de la propriété individuelle, afin que l'individu ne soit pas mû par l'intérêt personnel et porté à opposer son intérêt particulier à l'intérêt général. Il recommande que les citoyens reçoivent leur subsistance de la société, qu'ils mangent à des tables communes, qu'on leur donne comme pitance juste ce qui est nécessaire à leur existence. Et si on lui objecte qu'il impose ainsi à l'élite sociale des conditions de vie trop austères, Platon répond: " Qu'on leur fasse entendre que les Dieux ont mis dans leur âme de l'or et de l'argent divin, qu'ils n'ont par conséquent aucun besoin de l'or et de l'argent des hommes et qu'ils ne leur est pas permis de souiller la possession de cet or immortel par l'alliage de l'or terrestre". Dans un autre passage, Platon écrit que l'or et la vertu sont comme deux poids placés dans les plateaux d'une balance "tels que l'un ne pourrait pas monter sans que l'autre descende".

Ainsi, du point de vue des philosophes grecs, l'activité économique apparaît comme un domaine indigne des citoyens, réservé aux classes inférieures de la Société. La philosophie ne s'en occupe que pour la condamner, ou du moins, la reléguer à l'arrière-plan. Elle croirait déchoir en y apportant trop d'attention. Elle ne se propose nullement, par suite, d'en analyser le mécanisme ni d'en découvrir les lois.

Source : BIU Cujas

******

****** § 2 - Le Moyen Age .

- Les faits.

I°- Le Haut Moyen Age (Vè - XIème siècle).- Dans le Haut Moyen Age, c'est le domaine rural qui est l'unité économique. Les serfs sont groupés autour de la forteresse du seigneur qui les protège,et ils cultivent la terre. Il y a des relations régulières entre le seigneur et les habitants du pays environnant, mais ces relations n'ont pas un caractère économique. Le seigneur fournit aux serfs certains services; il leur donne sa protection en cas de danger; il leur prête son four et son moulin. A l'inverse, les serfs apportent au seigneur une partie de leurs récoltes. Mais il n'y a pas d'échange libre entre eux ni d'équivalence entre ce que le seigneur donne aux serfs et ce que les serfs lui apportent.Dans le Haut Moyen Age, il n'y a pas de vie économique, strictо sensu.

2°- La fin du Moyen Age.- Si nous passons à la fin du Moyen Age et que nous considérions la période du XIème au XVème siècle, nous voyons apparaître et se développer rapidement une vie économique véritable. A partir du XIème siècle, se produit un phénomène capital dans l'histoire économique; le réveil des villes. A l'origine, la ville était un simple lieu de protection fortifié, où les habitants venaient se réfugier au cas de danger. Peu à peu les villes grandissent, la population urbaine s'accroît. La ville ne peut plus nourrir ces habitants, il se produit alors une différenciation des tâches. Les habitants des campagnes se spécialisent dans les travaux agricoles, les habitants de la ville se spécialisent d'une part dans la transformation des produits agricoles, amorce de l'industrie, d'autre part, dans l'échange, amorce du commerce. La ville devient un lieu de marché. Les habitants de la campagne prennent l'habitude d'apporter à la ville les denrées agricoles nécessaires pour la consommation de ses habitants et ils leur achètent les instruments aratoires et les produits fabriqués dont ils ont besoin. Cet échange entre la ville et les milieux agricoles présente un caractère nettement économique. Ce n'est plus un rapport domestique ou politique, mais un rapport d'échange libre entre individus contractant volontairement.

Au XIème siècle donc, le pays se couvre de villes distantes en moyenne les unes des autres de 1 à 5 lieues. Chaque ville devient le centre d'une unité économique.

Source : BIU Cujas

Dans les villes s'installent des artisans travaillant sur commande, et aussi de petits commerçants dont la fonction sociale est de vendre au détail des stocks constitués pendant une huitaine ou une quinzaine entre deux marchés. Puis de régional, le marché devient inter-régional. En France, les grandes foires de Champagne ont pour effet de renouer les relations entre le monde occidental et le monde oriental rompues durant la période d'engourdissement médiéval.

Nous pouvons donc dire qu'à la fin du Moyen Age, comme à la fin de l'Antiquité grecque, il existe une vie économique déjà intense. Et, là encore, l'explication de l'absence d'une pensée économique véritable doit être cherchée du côté de l'orientation générale des préoccupations intellectuelles.

B - Les idées - Réhabilitation du travail.

I - Au Moyen Age, les directeurs de pensée ne sont plus les philosophes, mais les théologiens.

Sur un point les théologiens chrétiens diffèrent des philosophes païens, à l'égard du travail. Les philosophes grecs le méprisaient: les théologiens le réhabilitent. La religion chrétienne incarne l'humanité de Dieu dans une famille dont le chef est charpentier.

Condamnation de la richesse.- Mais si l'on passe du travail à la richesse, c'est au contraire une condamnation que nous trouvons comme dans la philosophie grecque. A cet égard, les penseurs du Moyen Age n'ont qu'à suivre les traditions des Pères de l'Eglise qui s'exprimaient en termes véhéments sur la richesse et sur les riches, notamment Saint-Basile, Saint Jean Chrysostome, Saint-Jérôme, qui proclamaient que toute richesse procède du péché. Saint Thomas d'Aquin utilise à la fois ces appréciations critiques des Pères de l'Eglise et les thèses des philosophes grecs; il déclare que l'or et l'argent ne peuvent pas être le but ultime de la recherche de l'homme; car le souverain bien, par définition, doit être celui dont on n'a jamais satiété; il doit être d'autant plus apprécié qu'on le possède davantage. Or, il n'en est pas ainsi des richesses matérielles dont la possession amène vite le dégoût. Le bonheur parfait ne peut se trouver que dans la contemplation de Dieu, lui seul est le souverain bien.

II - Condamnation du commerce et du prêt à intérêt.

Ces idées générales étant données, quelles sont les conclusions pratiques des théologiens du Moyen Age ?

En présence de la vie économique renaissante, ils ont pris d'abord une attitude intransigeante, condamnant le commerce et les commerçants, condamnant aussi radicalement le prêt à intérêt en invoquant un texte de l'Evangile, qui dit que l'on doit prêter à son prochain gratuitement "Mutuum date nil

Source : BIU Cujas

ines parantes".

Ces prohibitions n'ont pas empêché la vie économique de se développer. Alors les théologiens ont compris qu'ils ne pouvaient s'en tenir à cette attitude négative. Puisqu'ils ne pouvaient extirper le mal, il leur fallait au moins le renfermer dans de justes limites; ils ont construit à cet effet deux théories que nous retrouverons: la théorie du juste prix et la théorie du juste intérêt. Si l'on ne peut supprimer les relations économiques, il faut du moins qu'elles soient dominées par un principe de justice.

III - Ces théories répondaient aux besoins de la vie économique.- Les théories du juste prix et du juste intérêt répondaient certainement aux besoins de l'époque.

Au Moyen Age, il n'y a pas équilibre, égalité entre les vendeurs et les acheteurs, non plus qu'entre les prêteurs et les emprunteurs. Les vendeurs sont des commerçants spécialisés dans leur activité économique, généralement habiles. Ils nouent entre eux des ententes. Les acheteurs sont inexpérimentés, faciles à duper, dépourvus des moyens d'information des acheteurs modernes. Si l'on posait le principe de la liberté contractuelle, les acheteurs seraient exploités par les vendeurs. La théorie du juste prix vient au secours des acheteurs qui en avaient besoin, en obligeant les vendeurs, sous peine de péché, à limiter leurs prétentions et leur bénéfice.

Il en est de même pour le prêt à intérêt. Dans les conditions de la vie économique moderne, les gens qui empruntent de l'argent sont le plus souvent des industriels ou des commerçants rompus aux affaires. Au Moyen Age, ce sont surtout des fils de famille, qui ont besoin d'argent, non pour produire mais pour consommer immédiatement; quant aux prêteurs ce sont des usuriers très âpres au gain; la liberté du prêt aurait conduit à l'exploitation des emprunteurs. C'est pour lutter contre cette exploitation qu'on construit la théorie du juste intérêt qui limite le bénéfice du prêteur.

Leur application pratique.- D'ailleurs, ce qui prouve que ces théories répondaient au moins pendant une certaine période à une nécessité, c'est qu'elles ne sont pas demeurées à l'état de constructions théoriques; elles ont inspiré de très nombreux règlements édictés notamment par les corporations, les Villes, les Parlements.

IV- Point de vue moraliste des théologiens.- Seulement, ce point de vue moraliste des théologiens n'était pas, non plus que le point de vue civique, des philosophes grecs, de nature à mettre les esprits sur la voie de la compréhension scientifique des faits économiques. Considérant les grandes catégories économiques du commerce, des prix, de l'intérêt, comme autant de matières à réglementer ou d'infirmités à

Source : BIU Cujas

guérir, théologiens et philosophes ne songent t pas à voir en elles des réalités à expliquer. Aussi leurs analyses demeurent-elles très superficielles quand elles ne sont pas tout à fait inexactes. Pour qu'une science économique pût se constituer, il fallut que l'ambiance générale se fût d'abord entièrement transformée.

******

****** Section II

******

****** Les précurseurs

Au XVIème siècle se produisent des modifications profondes dans le milieu intellectuel, géographique, politique qui commandent et expliquent l'apparition des prem ières ébauches de la science économique, dont la construction systématique se fera seulement deux siècles plus tard.

I - Le milieu intellectuel au XVIème siècle.- On constate d'abord un changement radical du milieu intellectuel. Il faut à cet égard rappeler d'un mot ces deux grands mouvements d'idées que sont la Renaissance et la Réforme, et qui posent les principes du libre examen et de la libre activité. A la notion de tradition, souveraine au Moyen Age, et qui implique une certaine immobilité, succède la notion de changement. Plus précisément se dégage et s'affirme au XVIème siècle l'idée de progrès, qui s'oppose au mythe de l'âge d'or en ce que l'état supérieur, pour l'humanité se place dans l'avenir et non dans le passé, au terme et non au point de départ de l'histoire, et qui s'oppose aussi à la notion chrétienne de paradis comme ce qui est réalisable sur la terre contraste avec ce qui n'est accessible que dans un autre monde.

II - Le milieu géographique.- En même temps que le milieu intellectuel se libérait ainsi de l'immobilité médiévale, les grandes découvertes géographiques reculaient pour ainsi dire les limites du monde. Elles avaient été préparées dès le XIVème siècle par l'invention de la boussole. C'est seulement quand les navigateurs ont pu se servir de la boussole - les Arabes la connaissaient d'ailleurs depuis longtemps qu'il leur a été possible de s'éloigner des côtes. Les grandes découvertes alors se succèdent. Il faut retenir deux dates, essentielles pour l'Histoire économique. En I492, Christophe Colomb découvre l'Amérique; en I497 Vasco de Gama double le Cap de Bonne Espérance et remonte par la Côte Orientale de

Source : BIU Cujas

l'Afrique jusqu'aux Indes. Ces découvertes eurent pour conséquence immédiate de déplacer l'axe économique du monde. Jusqu'alors les grandes places commerciales et maritimes étaient des ports méditerranéens. Au lendemain des grandes découvertes se développent les ports et les centres commerciaux de l'Océan et de la Mer du Nord. Alors commence l'essor de Londres, d'Amsterdam, d'Anvers, de Bordeaux, de Lisbonne.

III - Le milieu politique.- Une dernière transformation est celle du monde politique. Le XIVème siècle voit apparaître l'Etat moderne, c'est-à-dire la substitution, à de petits groupements féodaux en lutte les uns contre les autres, de grands Etats centralisés. L'idée d'unité nationale se substitue à l'idée d'économies locales juxtaposées. Pour la France cette idée d'unité nationale s'affirme dans la guerre de Cent Ans, dont la chevauchée de Jeanne d'Arc est la représentation symbolique. Au XVIème siècle, elle se personnifie dans le roi, et dans la notion de l'autorité royale.

Conséquences de la transformation du milieu sur les doctrines économiques.- Cette triple transformation du milieu intellectuel, géographique, politique va fournir un cadre nouveau à l'activité des hommes et une orientation nouvelle à leur pensée. Dans l'ordre des doctrines économiques, elle donne naissance d'abord à une controverse sur une question économique particulière, puis à un ensemble de systèmes généraux de politique économique.

******
******

§ I - Controverses monétaires.

I - La découverte de l'Amérique, entre autres conséquences provoque un afflux considérable d'or et d'argent, déversé par le Nouveau Monde sur le Vieux continent. En 1492, le stock monétaire occidental pouvait être évalué à 1 milliard de francs environ. En un siècle, plus de 8 milliards sont envoyés par l'Amérique en Europe.

Parallèlement se produit, au XVIème siècle, en Europe: une hausse considérable des prix de toutes choses qui bouleverse les conditions de la vie économique. Certains individus et certaines classes en sont les bénéficiaires; d'autres, les victimes. Au XVIème siècle les victimes furent, en particulier, les ouvriers, parce que la survivance des idées médiévales de juste prix et de juste salaire avait pour conséquence de cristalliser à un chiffre immuable le taux des salaires. Cette immobilité n'avait pas d'inconvénient quand toutes les autres

Source : BIU Cujas

conditions de la vie économique étaient elles-mêmes immuables. Un salaire fixe donnait droit à des conditions d'existence fixes. Mais quand le coût de la vie s'élèva, les ouvriers déclarèrent que le maintien de leur salaire au taux antérieur ne leur permettait plus de vivre. Des révoltes, des émeutes éclatèrent. L'opinion publique s'émut. Le Gouvernement ordonna une enquête. Et bientôt deux thèses se trouvèrent en présence.

II - Enquête sur les causes de la hausse des prix. M. de Malestroit l'attribue à l'amenuisement des monnaies. La première qu'on peut appeler officielle, car c'était celle de la Cour des Monnaies, fut développée par un maître des Comptes, M. de Malestroit dans un opuscule paru en 1566, intitulé: " Paradoxes sur le fait des monnaies". Malgré tous les symptômes de hausse générale des prix, il déclarait que ce renchérissement était purement apparent, qu'en réalité les choses avaient conservé la même valeur et qu'elles ne semblaient valoir plus cher que parce que certains rois avaient pratiqué l'amenuisement des monnaies, c'est-à-dire diminué la quantité de métal fin contenu dans chaque pièce pour se procurer des ressources.

III- Jean Bodin l'explique par l'accroissement du stock monétaire. A cette thèse vint s'opposer, en 1568, celle d'un auteur, célèbre également comme écrivain politique, Jean Bodin, dans sa "Réponse aux paradoxes de M. de Malestroit". Jean Bodin explique d'abord que l'enchérissement général de toutes choses a dépassé de beaucoup l'amenuisement des pièces de monnaies; ceci n'explique donc pas cela. Jean Bodin trouve le véritable cause de l'enchérissement dans l'augmentation formidable du stock monétaire des pays occidentaux, ce qui l'amène à affirmer qu'il existe un lien entre ces deux faits: l'accroissement du stock monétaire, conséquence de la découverte de l'Amérique, et la hausse générale des prix.

Intérêt historique et scientifique de cette controverse. Nous retrouverons cette thèse plus tard, lorsque nous étudierons la théorie de la monnaie. Retenons seulement pour l'instant, qu'au XVIème siècle se développe pour la première fois une discussion d'ordre proprement économique. Il ne s'agit plus comme auparavant, de porter des jugements d'approbation ou de condamnation sur les institutions économiques, mais d'expliquer un fait. On ne se place plus sur le terrain de la morale, mais sur celui de la pure science. C'est là l'intérêt considérable de cette première controverse.

Source : BIU Cujas

******
******

§ 2 - Systèmes généraux de politique économique.

L'afflux des métaux précieux et l'opulence de l'Espagne au XVIème siècle.- En même temps naissent et se développent des systèmes généraux de politique économique. Pour les comprendre, il faut ici encore, se reporter aux circonstances. La découverte de l'Amérique a été le point de départ de changements profonds dans l'état des divers pays d'Europe. L'un d'entre eux, l'Espagne, a donné au XVIème siècle, le spectacle d'une opulence inouïe, qui a coïncidé d'une manière frappante avec l'afflux des métaux précieux venus d'Amérique. De cette coïncidence est sortie la conviction, très générale au XVIème siècle et au XVIIème siècle, que l'essentiel, pour un Etat qui veut développer sa prospérité, est de porter au maximum le stock des métaux précieux. Le but de la politique économique est l'accroissement de ce stock. Par ailleurs le problème va se poser sur le terrain national puisque, désormais, c'est dans le cadre de l'unité nationale et non plus au sein de groupes familiaux ou locaux que l'activité économique s'organise.

Tous les systèmes qui se sont développés autour de cette vue commune de tous les mercantilistes est le souci de porter au maximum le stock monétaire national.

Les trois formes successives du mercantilisme.- Mais si le but est resté le même, les moyens préconisés pour l'atteindre ont évolué. Le mercantilisme se déroule de 1500 à 1750. Au cours de cette longue période, l'idée centrale de mercantilisme, a pris successivement trois formes principales: la forme espagnole, la forme française, la forme anglaise.

A - La forme espagnole.-

I - Le métallisme ou bullionisme cherche à agir directement sur les recouvrements des métaux précieux.- La forme espagnole est chronologiquement la première et la plus rudimentaire. On l'a parfois appelée le métallisme ou d'un mot anglais le bullionisme. Puisque l'objectif poursuivi est d'accroître le stock des métaux précieux, le moyen le plus simple, donc à première vue le meilleur, consiste à prendre des mesures pour empêcher l'or et l'argent de sortir du territoire, et pour obtenir l'entrée de l'or et de l'argent sur le territoire. L'esprit de cette première forme est d'agir directement sur les mouvements du métal précieux.

Source : BIU Cujas

II- Par quels procédés ? - Le bullionisme préconise à cet égard toute une série de mesures.

On oblige les navires exportateurs quittant l'Espagne avec une cargaison à destination d'autres pays, à rapporter en numéraire l'équivalent de leur cargaison.

Inversement, on oblige les navires importateurs qui amènent en Espagne les marchandises venues de l'extérieur, à reporter en marchandises une partie au moins de la valeur de leur cargaison. L'importation se traduit ordinairement par un exode de métaux précieux. C'est pour l'empêcher qu'on oblige les navires à remporter une partie de leur cargaison en marchandises. Ces deux règles ne jouent pas séparément mais se combinent. Le stock monétaire de l'Espagne va s'accroître du fait des marchandises exportées sans diminuer du fait des marchandises importées. Grâce à ces mesures on espère obtenir un accroissement continu de la prospérité économique du pays.

III - Impossibilité pratique d'appliquer ces règles.- Le bullionisme était assez ingénieusement combiné en théorie; à l'expérience, il fallut déchanter, vu qu'il est pratiquement impossible de surveiller les mouvements du métal précieux. Il représente une grosse valeur sous un petit volume; il se prête ainsi facilement à la contrebande. Malgré la surveillance permanente du personnel dans les ports, on constatait des fuites. On dût renoncer à ce premier système de la balance des contrats, quand on se fut rendu compte qu'il était impossible d'intervenir dans chaque contrat pour en surveiller l'exécution et le règlement.

B - La forme française.

I - Le mercantilisme industrialiste propose d'accroître le stock des métaux précieux grâce à l'essor de l'industrie.- L'expérience ayant démontré que le bullionisme était irréalisable, on vit se développer une deuxième forme de la doctrine mercantiliste. C'est la forme française: le mercantilisme industriel. Le but poursuivi est toujours le même: accroître le stock des métaux précieux pour accroître la prospérité de la nation. Mais on n'essaie plus d'agir directement sur les mouvements du métal précieux. On essaie d'augmenter le stock monétaire par l'intermédiaire de l'essor de l'industrie.

Supériorité de l'industrie sur l'agriculture.- Pourquoi de l'industrie, plutôt que de l'agriculture ? Le mercantilisme industrialiste reproche à l'agriculture d'être soumise à l'aléa des saisons; la récolte annuelle n'est jamais sûre ni régulière. D'autre part, elle donne des produits de faible

Source : BIU Cujas

valeur spécifique (c'est-à-dire par rapport à leur poids). La valeur spécifique du blé, de l'avoine, du chanvre est inférieure à celle des articles de luxe industriels. Or, le but poursuivi est l'accroissement du stock de métaux précieux. Il faut donc développer de préférence les branches de production qui permettront de vendre à l'extérieur sûrement, et des produits de grande valeur.

Plus la nation exportera et plus les marchandises exportées auront de valeur, plus les rentrées de métaux précieux seront fortes.

II - La politique de Colbert.- Cette forme de mercantilisme peut être qualifiée de Française, parce que ce sont surtout des Français qui l'ont préconisée, et parce que c'est un grand homme d'Etat français qui en a fait l'application la plus systématique. Durant tout son ministère, de 1660 à 1683, Colbert a pris un ensemble de mesures constituant une réalisation directe, réfléchie, volontaire, du mercantilisme industrialiste. Mais il faut ajouter qu'à l'étranger également, tous les hommes d'Etat de premier plan, à cette époque, s'inspirent, dans leur politique, de directives analogues. Et il en est ainsi de Cromwell en Angleterre, de Frédéric II en Prusse, de Pierre le Grand en Russie.

C - La forme anglaise.-

Le mercantilisme commercialiste s'attache au développement du commerce avec l'étranger.- Le mercantilisme commercialiste est la troisième forme, proprement anglaise, du système mercantiliste. Le but poursuivi reste le même: accroître la quantité de métaux précieux. Seulement, ce n'est plus sur l'industrie qu'on compte pour cela, mais sur le commerce. L'histoire montre, disent les adeptes de cette thèse que ce qui enrichit un Etat ce n'est pas tant l'industrie que le trafic avec l'étranger. A l'appui de cette proposition, on montre que, dans l'Antiquité les cités les plus prospères, Sidon, Tyr, Carthage, Alexandrie, n'étaient pas des centres d'industrie, mais des places de commerce. Plus près dans le temps, on citait un autre exemple, impressionnant, celui de la Hollande, qui n'était pas un pays spécialement industriel, mais un centre important de trafic international, et dont la prospérité éclatante avait succédé à celle de l'Espagne.

Avec le souci d'abou[illegible] une balance du commerce favorable.- Comme l'idée centrale demeure la même, on n'essaie pas de développer n'importe quel commerce avec l'étranger on cherche à obtenir que dans ce commerce les exportations (qui rendront la nation créancière) l'emportent sur les importations (qui la rendent débitrice). On intensifie les relations économiques internationales, mais avec le souci d'une

Source : BIU Cujas

balance favorable; c'est-à-dire où les exportations dépassent les importations.

Section III

Les fondateurs

§ I - L'école physiocratique.

Les physiocrates.- On a donné le nom de Physiocrates à une école de philosophes et d'économistes groupés autour de Quesnay; médecin de la Pompadour, Quesnay est l'auteur de deux articles de l'Encyclopédie, les articles "Fermiers" et " Grains". Il n'a pas donné un exposé systématique de ses théories. Pour trouver cet exposé, il faut se reporter aux oeuvres publiées entre 1761 et 1766, par ses principaux disciples, Mirabeau (père de l'orateur), Le Mercier de la Rivière, Dupont de Nemours, l'abbé Beaudeau, etc....

Turgot.- A ces noms, il faut ajouter celui de Turgot, bien qu'il se soit défendu d'appartenir à l'Ecole et qu'il n'admette pas toutes ses thèses. Turgot se rattache dans les grandes lignes aux idées physiocratiques et surtout il a eu l'occasion de les mettre en application quand il remplit les fonctions d'intendant de Limoges, puis de ministre de Louis XVI.

La doctrine des physiocrates.- Si nous négligeons les théories particulières de cette Ecole, que nous retrouverons pour nous attacher à marquer l'esprit général de sa doctrine, on peut la ramener à trois propositions:

I°- Première proposition: Il existe un "ordre naturel des choses", ce qui veut dire que si les hommes n'interviennent pas dans le mécanisme des faits économiques par des réglementations législatives et s'ils laissent les choses se dérouler librement, elles s'enchaînent suivant un certain ordre. Le but de la science économique, pour les physiocrates, est de découvrir cet ordre naturel, spontané. Quesnay a présenté un schéma de l'ordre naturel dans son "Tableau économique". Un de ses disciples, Mirabeau, déclara que l'invention du tableau économique avait autant d'importance dans l'histoire de l'humanité, que "l'invention de l'écriture ou celle de la monnaie". Quesnay (qui est médecin) compare la circulation des richesses dans le corps social, à la circulation du sang dans l'organisme humain. D'après les physio-

Source : BIU Cujas

crates, la société se compose de trois classes entre lesquelles la richesse circule. C'est d'abord la classe agricole. Quesnay entend par là la classe des exploitants de la terre, il l'appelle aussi la classe productive. C'est de cette classe que sort le flux des richesses. Elle joue donc le même rôle dans l'organisme social, que le coeur dans l'organisme humain. De là, la richesse se répand par mille canaux dans la classe des propriétaires fonciers et dans la classe que les physiocrates appellent "stérile".

II - La classe stérile.- C'est ici le point le plus curieux de leur système: la classe stérile comprend toute l'industrie et tout le commerce. Pourquoi les physiocrates donnent-ils aux industriels et aux commerçants ce qualificatif de classe stérile et pourquoi les oppose-ils à la classe productive des agriculteurs ?

Dans leur pensée, il ne s'agit pas de marquer du mépris à l'industrie et au commerce. Ils ne veulent pas dire que l'industrie et le commerce sont des classes inutiles et parasites, dont on pourrait se passer, mais simplement que l'industrie et le commerce, à la différence de l'agriculture, ne créent pas de richesses et ne font que transformer des richesses préexistantes. Dans l'agriculture, l'homme travaille avec la collaboration de la nature qui se marque par les principes fertilisants de la terre, l'action du soleil, de la pluie etc... A la fin de la campagne agricole, l'agriculteur retire de la terre, sous forme de récoltes, plus qu'il ne lui a donné. Il lui a donné son travail et il retire le produit combiné de ce travail et du travail de la nature. Les physiocrates appellent produit net l'excédent de la récolte sur ce que l'agriculteur a dépensé.

Dans l'industrie et le commerce, il n'y a plus rien de semblable. Plus de collaboration de la nature, donc plus de création de richesse, plus de produit net, mais simplement des transformations et des combinaisons de richesses préexistantes. Cela ne signifie pas que le produit fabriqué ne vaut pas plus que la matière première qui a servi à le fabriquer. Ce que disent les Physiocrates, c'est que dans la valeur de l'objet fabriqué, on retrouve uniquement, outre la valeur de la matière première celle des subsistances que les industriels et commerçants et leur personnel (ouvriers et employés) ont consommées pendant la durée des opérations de production.

III - La méthode.- Cet ordre naturel des choses, que la science économique doit nous faire connaître, comment le découvrir ?

Sera-ce par l'observation en recherchant ce qui se passe dans la réalité ? Non, disent les physiocrates, parce qu

Source : BIU Cujas

dans la réalité (le système mercantiliste est alors en pleine vigueur) les pouvoirs publics interviennent à tout instant pour réglementer la vie économique. Si l'on observe la vie réelle, on ne constatera pas le jeu de l'ordre naturel des choses, mais celui des interventions des pouvoirs publics.

L'observation étant ainsi éliminée, les physiocrates utilisent le raisonnement. Pour comprendre leur position à cet égard, il faut se rappeler que le XVIIème siècle est un siècle de rationalisme. Les grandes oeuvres de philosophes du XVIIIème siècle sont des oeuvres de logique abstraite; il en est de même de celles des physiocrates, c'est par la déduction qu'ils construisent leur tableau économique et prétendent découvrir les lois de l'ordre naturel.

IV - Deuxième proposition.- Cet ordre naturel des choses est, de toutes les combinaisons possibles, la plus avantageuse pour le genre humain.

D'où vient que, si l'homme n'intervient pas dans le mécanisme économique, il s'engrène suivant un rythme harmonieux. C'est que l'ordre naturel est voulu par Dieu. Comme Dieu est bon, il a entendu que les hommes soient heureux. Il est dès lors évident que l'ordre naturel a chance d'être plus conforme à l'intérêt général qu'une combinaison humaine artificielle quelle qu'elle soit.

V - D'où la troisième proposition, conclusion du système.- Puisqu'il existe un ordre naturel, puisqu'il est le meilleur possible, abstenons-nous rigoureusement d'intervenir dans le mécanisme économique: laissons les choses se développer librement et s'ordonner spontanément.

Par cette troisième proposition les physiocrates prennent le contre-pied du système mercantiliste. Le mercantilisme partait de l'idée que les pouvoirs publics manquent à leur devoir s'ils assistent, passifs, au déroulement des faits économiques; ils ont une fonction à remplir; agir sur les mouvements des métaux précieux, directement ou indirectement, pour porter au maximum la puissance nationale. Contre cette thèse les physiocrates s'élèvent puisque, pour eux, toutes les réglementations humaines ne vaudront jamais l'ordre naturel. Ils sont ainsi conduits à une formule, qu'ils n'ont pas inventée, mais qui résume toute leur doctrine, "laissez faire, laissez passer", formule devenue le mot d'ordre de l'économie libérale.

Source : BIU Cujas

******
******

§ 2 - Adam Smith.

I - Adam Smith, philosophe et économiste anglais est né dans un petit village d'Ecosse, en 1723. Il a fait une carrière universitaire. Avant d'être économiste, il a été philosophe, psychologue, moraliste. Smith enseignait à Glasgow la philosophie morale, et son premier grand ouvrage n'est pas consacré à l'économie politique, c'est une "théorie des sentiments moraux". Cependant, assez vite, Adam Smith, à côté de ses travaux de philosophie morale, se livra à l'étude des questions économiques. Dès 1763 il fait à l'Université de Glasgow un cours d'économie politique. Ce cours n'a pas été publié, mais on possède des notes prises par un étudiant d'alors, retrouvées à la fin du XIXème siècle et dont nous verrons tout à l'heure l'intérêt.

En 1764, Adam Smith prend un congé et voyage en Europe comme précepteur d'un jeune duc anglais. Il fait un long séjour en France, où il se rencontre avec les physiocrates, en particulier avec Turgot. En 1766, il rentre en Ecosse, et dix ans plus tard, en 1776 (date qu'il faut retenir parce qu'elle est fondamentale dans l'histoire de l'économie politique) il publie son grand ouvrage "Essai sur la nature et les causes de la richesse des nations". Ce livre eut un immense succès; quelques années plus tard, il était traduit dans les principales langues étrangères. C'est lui qui a fait le plus sans doute, pour répandre, dans le public, la connaissance des principes économiques.

II - Adam Smith n'a pas emprunté ses idées aux physiocrates.- En quelle mesure Adam Smith diffère-t-il des physiocrates ? Dans la mesure où il leur ressemble, ne s'est-il pas borné à reproduire leurs idées ? Il ne mériterait pas alors le nom de fondateur de l'Economie politique. Jusqu'à la fin du XIXème siècle, on a pu soutenir avec vraisemblance qu'Adam Smith avait emprunté aux Physiocrates ses thèmes essentiels; on rappelait que son livre parut en 1776, après son séjour en France, où il avait connu les physiocrates et leurs ouvrages. Cette opinion ne peut plus être soutenue, depuis que les notes du cours de 1763 ont été publiées. Il est avéré qu'en 1763 Adam Smith ne connaissait pas les physiocrates, ni leurs oeuvres, qui commençaient seulement à paraître. Il y a donc eu, entre eux et lui, une convergence spontanée d'idées. Nous trouverons plus tard d'autres exemples de convergences de ce genre entre auteurs vivants à la même époque et qui, sans se connaître, ont exposé simultanément des théories analogues.

Source : BIU Cujas

Cette convergence en tout cas est frappante ici car, dans les grandes lignes, les théories d'Adam Smith et des physiocrates se rencontrent. Comme eux Smith pense qu'il y a des lois naturelles et que l'objet de la science économique est de les découvrir. Il est donc, lui aussi, un des fondateurs de la science économique. Comme eux, il croit que la meilleure attitude des pouvoirs publics en matière économique, est l'abstention; il est partisan du laissez faire et laissez passer et donc, un des fondateurs de la doctrine libérale, un adversaire déterminé du système réglementaire et mercantiliste.

III - Progrès d'Adam Smith sur les physiocrates.- Ces observations nous dispensent de reprendre à propos d'Adam Smith l'exposé général des doctrines qui lui sont communes avec les physiocrates. Mais cette convergence générale une fois constatée, il nous faut mettre en relief un certain nombre de différences importantes entre les physiocrates et Adam Smith, qui font que la pensée d'Adam Smith marque un progrès par rapport à celle desphysiocrates.

I - Adam Smith écarte le fondement métaphysique de l'ordre naturel.- Une première différence réside dans le fondement de l'ordre naturel. Chez les physiocrates, ce fondement était métaphysique: il se rattachait au spiritualisme, au déisme du XVIIIème siècle. Bien qu'Adam Smith soit aussi déiste et spiritualiste, ce n'est pas sur cette métaphysique qu'il fait reposer sa conception économique. C'est là un progrès: quand on lie la science économique à une certaine métaphysique, le jour où celle-ci est discutée, la science est ébranlée sur sa base. Elle est infiniment plus solide si elle a un fondement indépendant.

Adam Smith donne à l'ordre naturel u n soubassement purement psychologique. Il remarque que, dans le train ordinaire des choses, les hommes sont mus par l'intérêt personnel. Chacun poursuit des fins particulières, mais l'observation nous montre que ces intérêts particuliers convergent spontanément vers l'intérêt général. C'est pour cela que les activités individuelles, laissées libres, réalisent d'elles-mêmes par leur entrecroisement spontané, l'adaptation de l'offre à la demande, de la production aux besoins.

2°- Adam Smith applique la méthode d'observation.- Une seconde différence découle immédiatement de la première: la méthode d'Adam Smith n'est plus la même que celle des physiocrates: les physiocrates utilisent de préférence la déduction. C'est par des enchaînements de raisonnements que Quesnay construisit son tableau économique. Pour Adam Smith c'est par l'observation des faits, que nous allons pouvoir construire la science économique. Aussi, dans "l'Essai sur la nature et les causes de la richesse des Nations " on trouve une masse

Source : BIU Cujas

importante de faits,présents ou passés.

3°- Souplesse de ses conclusions.- Enfin (1) une troisième différence est la conséquence des deux premières. Dans ses conclusions Adam Smith montre beaucoup plus de souplesse que les physiocrates. Un système élaboré par le raisonnement est toujours plus rigide qu'un système reposant sur l'observation expérimentale; celui qui construit une doctrine en s'appuyant sur lesfaits, est amené à constater des différences entre les époques et les pays et à penser qu'à des situations différentes dans le temps et dans l'espace ne peuvent pas correspondre des solutions immuables et identiques.

Partant de la méthode expérimentale, Adam Smith est conduit à des solutions modérées et relatives. A la formule générale du "Laissez faire, laissez passer " il admet beaucoup de tempéraments.

Tempéraments d'Adam Smith au libéralisme. Il approuve les Acts de Navigation.- Voici un exemple qui est révélateur de la manière d'Adam Smith: Cromwell avait fait adopter un certain nombre de lois, appelées Acts de navigation qui instituaient des privilèges pour la marine nationale et obligeaient, en certains cas, les marchandises britanniques à utiliserles navires britanniques. L'objectif poursuivi était de battre en brèche la prééminence de la marine hollandaise. S'il avait appliqué rigoureusement le principe libéral, Adam Smith aurait dit qu'en créant une sorte de monopole pour la marine britannique, Cromwell avait empêché la concurrence de s'exercer librement et méritait d'être blâmé. Smith se garde bien d'apprécier ainsi les Acts de navigation. Il constate qu'ils ont atteint le but poursuivi. Ils ont permis le développement de la marine marchande britannique et amené la décadence de la marine hollandaise. L'intérêt national étant en jeu, Adam Smith approuve la politique de Cromwell et l'entorse apportée par lui au jeu de la libre concurrence.

IV - Il reste néanmoins que, dans leurs grandes lignes, les théories des physiocrates et celles d'Adam Smith sont concordantes. Les unes et les autres d'ailleurs ont dû leur succès et leur rapide diffusion à ce qu'elles correspondaient très exactement aux besoins de l'époque qui les a vu naître. Nous rencontrons ici une nouvelle preuve des rapports étroits entre les doctrines économiques et le milieu.

-(1) Il faut encore mentionner que Smith ne partage pas les vues desphysiocrates sur la productivité exclusive de l'agriculture.

Source : BIU Cujas

1°- D'une part, il y a convergence entre les vues agraires des physiocrates et les besoins de leur époque. Au moment où se développait le système physiocratique, l'agriculture, notamment en France, avait grand besoin qu'on vînt à son aide; c'était la grande sacrifiée du mercantilisme; elle était dans un état lamentable. La théorie de la productivité exclusive de la classe agricole, fausse scientifiquement, a ainsi une sorte de légitimité historique.

2°- D'autre part, la conclusion commune des physiocrates et d'Adam Smith est libérale et anti-réglementaire; or au XVIIIème siècle, toutes les branches de la production, l'industrie et le commerce aussi bien que l'agriculture ont besoin de liberté, car elles étouffent dans le cadre rigide des réglementations et des corporations. De fait, les campagnes libérales des physiocrates et des disciples de Smith n'ont pas tardé à trouver un écho et même à triompher. Expression d'une réaction nécessaire contre une réglementation désuète, elles contribuèrent puissamment à faire tomber cette réglementation et à créer un milieu mieux adapté aux besoins nouveaux de la vie économique d'alors.

******

Section IV

L'école classique

Définition.- On entend par école classique, le groupe des économistes qui ont fondé, sur les bases posées par les physiocrates et par Adam Smith, les principes de la science économique et de la doctrine libérale. Il résulte de cette définition que l'école classique n'englobe pas toute l'économie politique. En face d'elle, d'autres écoles ont essayé, sur des bases différentes, soit de construire la science, soit d'édifier une doctrine sociale.

Ses deux courants.- L'école classique se divise en deux courants. Si l'on s'attache à la nationalité des auteurs qui s'y rangent, l'un est le courant anglais, l'autre le courant français. Si l'on s'attache à l'esprit de leurs théories, l'un est le courant pessimiste, l'autre le courant optimiste.

Source : BIU Cujas

******
******

§ I - Le courant pessimiste anglais.

L'école anglaise: pessimisme et libéralisme.- Ici, deux grands noms à citer: celui d'un pasteur protestant Robert Malthus, et celui d'un banquier israélite David Ricardo. Ces auteurs (et tous ceux de moindre importance, qui ont suivi la même direction) ont développé un corps de doctrine qui se caractérise par l'alliance du pessimisme et du libéralisme; pessimisme dans les théories économiques et libéralisme dans les conclusions pratiques. C'est autour de ces deux idées que nous allons grouper, dans un exposé rapide, les thèses essentielles du courant pessimiste anglais.

A - Le pessimisme de l'école anglaise.

A - Malthus et Ricardo ont une vision pessimiste du monde économique, ils appuient ce pessimisme sur deux théories dont ils sont les inventeurs, qu'on ne trouvait ni chez les physiocrates, ni chez Adam Smith.

I - C'est d'abord la théorie de Malthus sur la population développée en 1798, dans un petit livre intitulé: "Essai sur le principe de la population" publié, en première édition sans nom d'auteur, et dont on sut, par la suite, qu'il était de Malthus. Il prétend que la population a une tendance naturelle à s'accroître beaucoup plus rapidement que les subsistances. Pour mieux faire comprendre son idée, il lui donne une expression numérique. La population, dit-il, croît suivant une progression géométrique, tandis que les subsistances croissent suivant une progression arithmétique. Si nous prenons deux progressions ayant pour point de départ le terme 2 et pour raison 2, la progression arithmétique se compose de termes formés par l'addition successive de la raison au terme précédent: 2, 4, 6, 8, 10, etc... La progression géométrique se forme par la multiplication par 2 de chaque terme précédent: 2, 4, 8, 16, 32 etc.. Si l'on dresse ces deux progressions, on voit qu'au bout de 7 à 8 termes l'écart est énorme. Il s'ensuit que très vite s'établit un déséquilibre entre la population et les moyens de la faire vivre. Pour rétablir l'équilibre, d'après Malthus, il n'y a que deux sortes de moyens; les uns sont les moyens répressifs, qui accroissent brutalement la mortalité: ce sont les guerres, les épidémies, les grandes famines. Un autre moyen, celui que Malthus appelle préventif, consiste dans la restriction

Source : BIU Cujas

volontaire de la natalité.

Ce qui résulte de cette conception, c'est le sentiment général que les hommes ne trouvent pas naturellement sur terre les ressources nécessaires à la satisfaction de leurs besoins. C'est donc l'impression d'une avarice de la nature vis-à-vis des hommes.

II - Théorie de Ricardo sur la rente foncière.- C'est à la même conclusion que conduit la seconde théorie de l'école anglaise, la théorie ricardienne de la rente foncière. Elle a été exprimée en 1817 par Ricardo dans ses "Principes d'économie politique".

1°- Le rendement non proportionnel. Le coût du blé croît avec l'augmentation de la production. Ricardo montre qu'à mesure que les hommes deviennent plus nombreux, et que, par la civilisation, leurs besoins s'étendent et se diversifient, la demande de produits agricoles, notamment de blé, va croissant. Il faut que les producteurs de blé s'ingénient à faire face à cette demande croissante. Pour y arriver, Ricardo ne voit que deux procédés: on peut, d'abord, continuer à mettre en culture les mêmes terres et y intensifier la production en y appliquant plus d'engrais et plus de main d'oeuvre, mais on arrive très vite au point où commence le rendement non proportionnel, c'est-à-dire au moment où, en doublant les dépenses, on n'accroît la production que dans une mesure inférieure au double. Si les avances à la terre passent de 100 à 200, le produit passe de 100 à 180. A partir de ce moment, chaque hectare de blé aura un coût de production plus élevé que les précédents. On peut alors songer à un deuxième procédé: mettre en culture des terres jusqu'alors non cultivées, parce que moins fertiles que les premières. Mais, si ces terres sont moins fertiles, pour obtenir le même rendement: 100 hectolitres de blé, il faudra faire plus de frais, plus d'avances à la terre, dépenser plus d'engrais, plus de main d'oeuvre. Le résultat est le même que dans le premier cas: chaque nouvel hectolitre de blé a un coût plus élevé que ceux obtenus précédemment.

2°- Le blé se vend d'après le coût de production le plus élevé. On arrive ainsi à la situation suivante: le marché de blé est approvisionné suffisamment, mais par des blés de provenance et de coûts divers. Sur un marché sont offerts des blés dont l'hectolitre a coûté 8; d'autres dont l'hectolitre à coûté 10; d'autres dont l'hectolitre a coûté 12. A quel prix va se vendre ce blé ? Pas moins de 12, car s'il se vendait moins les producteurs dont le coût atteint 12 seraient découragés et s'abstiendraient de produire; puisque, par hypothèse, la population a besoin de tout le blé, il faut un prix qui ne décourage aucun producteur; donc un prix de 12 au minimum.

Source : BIU Cujas

Et comme, à un moment donné, sur un marché donné, il ne peut y avoir qu'un seul prix pour une qualité de blé, c'est la totalité du blé apporté qui se vendra sur le pied de 12 frs l'hectolitre.

Ce prix uniforme de 12 laisse aux producteurs à 8 ou à 10 une rente de 4 ou de 2, c'est-à-dire un revenu, un bénéfice qui ne correspond à aucune dépense, à aucun effort.

3°- Quels sont les bénéficiaires de cette rente ? Ce ne sont pas les cultivateurs; ils la reçoivent de l'acheteur, mais ils ne la gardent pas. Ce sont les propriétaires fonciers. Et, puisque, à mesure que la population va croître, que ses besoins vont se diversifier, il faudra mettre encore en culture de nouvelles terres, ou intensifier la production sur les premières, la rente ira croissant, parallèlement à la hausse graduelle du prix du blé.

4°- A première vue, il peut sembler que la théorie ricardienne de la rente foncière ressemble à la théorie physiocratique du produit net. Cependant, il existe une différence fondamentale entre l'une et l'autre. Quelle était, pour les physiocrates, la cause du produit net ? C'était le concours de Dieu et de la nature, collaborant gratuitement avec l'homme. En sorte que le produit net, touché par le propriétaire foncier, était dû à la générosité de la nature; c'était une libéralité de Dieu. Chez Ricardo, il n'en est plus de même. D'où vient la rente ? de ce que certaines terres sont plus fertiles ? Non, car, au début de l'évolution, les terres déjà sont fertiles, et pourtant il n'y a pas de rente. La rente n'apparaît que le jour où l'on est obligé de mettre en culture des terres moins fertiles. La cause de la rente, ce n'est pas la fertilité des terres, mais la rareté des terres fertiles. La rente n'a pas pour fondement la générosité de la nature, mais l'avarice de la nature. La théorie ricardienne de la rente rejoint ainsi la théorie malthusienne de la population.

B - Mais ce pessimisme de Malthus et de Ricardo ne les empêche pas de demeurer, dans leurs conclusions pratiques, des libéraux. C'est le second caractère de leurs doctrines.

I - Les pessimistes anglais voient qu'il y a dans le monde, de la misère, de la pauvreté, de l'inégalité; mais ils les croient inévitables et ne pensent pas qu'on puisse les diminuer ou les chasser par une réglementation des relations économiques. Si le fait que, dans la société, il y a des individus qui ont faim a pour cause le déséquilibre entre les ressources naturelles et la population, cela ne peut pas être corrigé par l'action des pouvoirs publics, par l'intervention des législateurs; il est fatal et inéluctable.

Source : BIU Cujas

II - Deux exemples nous montrent comment, chez les classiques anglais, pessimisme et libéralisme s'allient.

I°- Malthus, dans son ouvrage, examine les lois alors en vigueur en Angleterre sur l'Assistance aux pauvres, qui mettait cette assistance à la charge des collectivités locales. Il se déclare adversaire d'une telle législation, car dit-il, toutes les lois sur l'assistance, si bien agencées soient-elles, n'auront jamais pour conséquence de faire pousser deux épis de blé là où il n'en pousse qu'un. La législation est impuissante à supprimer la pauvreté et la misère. Pour lutter contre le paupérisme, Malthus ne voit qu'un moyen: que les pauvres aient peu d'enfants. S'il y a des pauvres, c'est que les basses classes de la société sont imprévoyantes, ont plus de progéniture qu'elle s ne peuvent en nourrir. Et Malthus aboutit à cette formule, qu'on lui a souvent reprochée: "le peuple doit se considérer comme étant lui-même la cause principale de ses souffrances".

2°- Ricardo, par sa théorie de la rente foncière, est conduit à des conclusions analogues; cette théorie à la supposer vraie, aboutit à constater que la classe des propriétaires fonciers est bénéficiaire de l'évolution sociale, au détriment de tout le reste de la société. A mesure que la civilisation se développe, le prix du blé augmente, toute la population en souffre, seuls les propriétaires fonciers en bénéficient puisque plus le prix du blé monte, plus la rente s'élève. On pourrait être tenté de tirer de là une condamnation des propriétaires fonciers. Mais Ricardo déclare qu'ils sont des "privilégiés innocents de leur privilège". Ils bénéficient d'une situation qu'ils n'ont pas créée. Il n'y a donc pas lieu de le leur reprocher.

Il n'existe, d'après Ricardo, qu'un seul moyen efficace de lutter contre la rente: il faut laisser entrer librement sur le territoire britannique les blés étrangers, parce que les blés des pays neufs, à coût plus bas, pourront se vendre moins cher; ici encore le pessimisme conduit au libéralisme. Malthus et Ricardo arrivent à la même formule que les physiocrates et Adam Smith: " laissez faire, laissez-passer".

++++++

++++++ § 2 - Le courant optimiste français.

Le courant optimiste français se caractérise par deux noms d'auteurs séparés l'un de l'autre par près d'un demi-siècle.

I - Le premier, Jean-Baptiste Say, fut le traducteur

Source : BIU Cujas

de l'ouvrage d'Adam Smith; longtemps il a été considéré uniquement comme le vulgarisateur, en France, des idées de Smith. En réalité, il existe des différences assez sensibles entre J.B.Say et Adam Smith et aussi entre J.B.Say et Malthus ou Ricardo. Pour les comprendre, il faut savoir que J.B.Say a vécu à la fin du XVIIIème siècle etau début du XIXème siècle, au moment où commençait l'essor de l'industrialisme. Jean-Baptiste Say assiste à ce développement. Il le suit de très près,au cours d'un voyage qu'il fait en Angleterre à la fin du XVIIIème siècle. Il le met ensuite en application pendant dix ans de 1803 à 1813, comme directeur d'une filature dans le Nord. L'esprit de Jean-Baptiste Say a été dominé par la transformation économique dont il était le témoin. Loin d'en tirer, (comme beaucoup de ses contemporains dont nous reparlerons) des motifs d'inquiétude et des raisons de douter de l'excellence du libéralisme, J.B.Say y puise des arguments nouveaux en faveur du "laissez faire, laissez passer".

Optimisme, libéralisme de Jean-Baptiste Say.- Il s'attache en particulier, par sa célèbre théorie des débouchés, que nous étudierons plus tard, à écarter les craintes de crises de surproduction. Recherchant quels sont les effets du machinisme sur la classe ouvrière, il développe cette idée que si l'introduction d'une machine met parfois en chômage les ouvriers, le machinisme permettant de vendre à meilleur marché, donc de plus grandes quantités rend nécessaire l'extension des entreprises: les ouvriers d'abord chassés de l'usine pourront bientôt y rentrer. On voit qu'autant Malthus et Ricardo étaient pessimistes, autant Jean-Baptiste Say est optimiste; chez lui l'optimisme et le libéralisme marchent de concert. Il faut laisser les choses telles qu'elles sont, parce qu'elles sont bien comme elles sont.

II - Après Jean-Baptiste Say, le second représentant du courant optimiste français est Frédéric Bastiat. Bastiat écrit son premier article en 1843. Son livre intitulé; "Harmonies économiques" est publié après sa mort en 1849. Il y a donc près d'un demi-siècle d'écart entre Jean-Baptiste Say et Bastiat. On retrouve chez Bastiat l'alliance de l'optimisme et du libéralisme.

Son optimisme.- Bastiat est optimiste dans ses théories économiques. A cet égard, sa théorie la plus curieuse est celle par laquelle il explique la valeur des choses. Ce qui détermine la valeur d'échange, c'est l'importance du service rendu par le producteur au consommateur. Si la valeur d'une chose est élevée, c'est qu'elle représente un grand service. Le diamant vaut plus cher que le pain, quoi qu'il soit moins utile, parce que, comme il est plus difficile de se procurer un diamant qu'un morceau de pain, celui qui en fournit un à celui qui le désire lui rend un service signalé.

Source : BIU Cujas

A supposer cette théorie vraie, il en résulte que la fortune de chaque individu n'est que la représentation exacte des services rendus par lui ou par ses ancêtres à la société. L'inégalité sociale apparaît, vue sous cet angle, comme n'étant nullement choquante.

Par ailleurs, Bastiat distingue, en économie politique, ce qui se voit et ce qui ne se voit pas. Si, dit-il, on critique souvent les institutions économiques existantes, c'est qu'on s'attache à la surface, aux apparences, à ce qui se voit. Quand on pousse l'analyse plus loin, qu'on pénètre le mécanisme des institutions, qu'on dresse le bilan complet de leurs résultats, on s'aperçoit qu'elles comportent, tout compte fait, plus d'avantages que d'inconvénients. C'est ici encore, une vue optimiste des choses. La conclusion naturelle est le libéralisme, le laissez-faire, laissez-passer. De fait, Bastiat a mené la lutte contre les deux grands adversaires traditionnels du libéralisme, le protectionnisme et le socialisme, dans une série de pamphlets pleins de vie et de verve.

******
****** § 3 - Stuart Mill.

I - Stuart Mill se rattache à l'école classique.- Stuart Mill marque la dernière étape de l'école classique, ses "Principes d'économie politique" paraissent en 1848; il est donc contemporain de Bastiat. Stuart Mill est adepte de l'école classique en ce sens qu'il admet les théories économiques d'Adam Smith, de Malthus, de Ricardo. Quant aux conclusions pratiques, il est, comme eux, individualiste et libéral.

Sur tous ces points donc, Stuart Mill est un classique.

Il essaie de concilier l'individualisme et les réformes sociales. Mais, en même temps, animé d'un sentiment élevé de justice sociale, il ne se résigne pas aussi aisément que Malthus et Ricardo à la misère et à l'inégalité. Il essaie d'élaborer un programme de réformes sociales conciliables avec les théories classiques et les doctrines individualistes. C'est une tâche peu aisée.

II - Il approuve le droit de succession.- Un exemple montrera comment Stuart Mill essaie d'atteindre son but. Il se demande s'il convient de maintenir ou d'abolir le droit, pour l'individu, de disposer de ses biens pour après son décès. Etant individualiste, Mill est tenté d'approuver ce droit parce qu'il se rend compte que la pleine propriété est un des attributs de la personnalité humaine; qu'on la

Source : BIU Cujas

mutile si on enlève à l'individu la latitude de disposer de ses biens. C'est un fait que l'individu travaille souvent pou ses enfants plus que pour lui-même; si on supprime l'héritage on détruit un stimulant efficace de l'activité humaine. Mais d'autre part, dans les droits acquis par succession, Stuart Mill aperçoit quelque chose de choquant. L'individu reçoit de biens sans avoir produit aucun travail; sans avoir fourni, en échange, aucune contre-partie à la société. En outre, Stuart Mill voit très bien que l'institution de l'héritage fausse en quelque sorte les conditions de la lutte pour la vie en détruisant l'égalité au point de départ, et qu'elle permet parfois, au lieu de la sélection des plus aptes, la victoire des favorisés de la fortune.

Mais il limite les parts successorales.- Voilà donc deux ordres de considérations qui se contredisent. Stuart Mill essaie de les concilier par le système suivant. Il maintient sans restriction le droit de disposer de ses biens, mai il limite étroitement le droit de recevoir par héritage. Un individu, par exemple, laisse en mourant 10 millions; il pourra disposer de la totalité; mais il devra faire un nombre suffisant de parts pour que chaque héritier ne reçoive pas plus qu'une somme maxima, déterminée par la loi. Le système est ingénieux. Il donne satisfaction aux exigences légitimes de la personnalité humaine. Par la limitation des parts successorales, il réduit l'inconvénient de consacrer une inégali au point de départ.

******

Section V

La réaction contre l'école classique.

La réaction contre l'école classique.- Cette réaction prend naissance dès le début du XIXème siècle, c'est-à-dire peu après la constitution de l'école classique. Elle se développe dans la décade de 1840-1850 pour atteindre son apogée dans le troisième quart du XIXème siècle, entre 1850 et 1875.

Les trois formes de la réaction.- Les attaques contre l'école classique ont pris trois formes: attaque contre la méthode des classiques, qui est l'oeuvre de l'école historiqu allemande. Attaque contre les conclusions économiques des classiques, qui est l'oeuvre de la doctrine de l'économie nationale et de son chef Frédéric List. Attaque enfin contre les conclusions sociales des classiques, qui est l'oeuvre des écoles interventionnistes et socialistes.

Source : BIU Cujas

******
******

§ I - Réaction contre la méthode des classiques. L'école historique allemande.

I - La vieille école historique.- Dans le développement externe de cette école, il faut distinguer deux nuances successives. La vieille école historique allemande se place approximativement entre 1843 et 1853; elle est représentée par trois noms principaux: Roscher, Hildebrand, Knies.

La jeune école historique.- Après 1853, pendant 20 ans environ, l'école historique allemande entre en sommeil et ne publie aucune oeuvre importante. Mais au lendemain de 1870 apparaît la jeune école historique avec les noms de Schmoller, de Bucher, de Sombart.

Ce qui importe pour nous, au point de vue de l'histoire de la pensée économique, c'est de savoir quel a été l'apport propre de l'école historique allemande. A cet égard, il faut successivement étudier son oeuvre critique et son oeuvre constructive.

II - Partie critique.- Dans sa partie critique, elle s'attaque, avec beaucoup de véhémence, à la méthode et aux conclusions des classiques. Les historiques reprochent aux classiques d'avoir construit leurs théories sur une psychologie trop simple, de s'être figurés que la nature humaine est essentiellement toujours la même à toutes les époques. C'est là, disent-ils, une vue superficielle et inexistante. Il y a autant de psychologies que d'époques. Et le seul moyen de connaître la psychologie réelle des individus, est de se reporter à l'histoire, de replacer les hommes dans les milieux où ils ont vécu.

Se servant d'une méthode erronée, les classiques, ajoutent les historiques, ont été conduits à formuler des théories beaucoup trop générales, le corps des doctrines représentées par eux étant donné comme ayant une valeur universelle et perpétuelle, comme expliquant la vie économique de tous les temps et de tous les pays . Or, il n'existe point de doctrines qui aient une telle portée; il n'existe point de lois qui soient vraies pour toutes les sociétés. Chaque époque a ses lois qui lui sont propres et ses doctrines qui ne conviennent qu'à elle

III - Partie constructive.- Les historiques sont d'accord entre eux sur toute cette partie critique. Leur accord cesse quand ils arrivent à la partie constructive.

Source : BIU Cujas

Tous s'adressent à l'histoire, mais ils ne lui demandent pas tous exactement le même secours. Il faut à cet égard distinguer dans l'école historique trois variantes:

I°- L'histoire illustrative.- La première, dans l'ordre chronologique, représentée par Roscher adopte les théories des classiques en les appuyant d'exemples empruntés à l'histoire. Il ne demande pas àl'histoire de fonder des théories, mais uniquement de les illustrer. Cette première variante n'est pas encore une réaction véritable contre l'école classique, puisqu'on continue à adopter ses thèses et qu'on se contente de les étayer par des exemples du passé.

2°- Une seconde variante, qui marque l'apogée de l'école classique, est celle de l'histoire explicative. C'est en particulier la conception d'Hildebrand et de Knies. Hildebrand rejette comme fausses toutes les théories classiques; il prétend qu'il n'y a pas, en économie politique, de lois naturelles. C'est le contre-pied de la thèse physiocratique. Ce qu'il y a seulement et ce qu'Hildebrand essaie de faire connaître, ce sont les lois de l'évolution économique des sociétés.

3°- Enfin, une troisième variante, représentée par la jeune école historique, est celle de l'histoire descriptive, elle ne recherche plus ni les lois statiques, comme les classiques, ni les lois dynamiques ou d'évolution, comme Hildebrand ou Knies. Elle se borne à décrire très minutieusement, dans tous leurs détails les institutions économiques; celles du passé, d'après les sources historiques,et celles du présent, par des monographies accompagnées de statistiques.

******

****** § 2 - Réaction contre les conclusions économiques des classiques.

La doctrine de l'économie nationale.

Un seul nom est à signaler, celui de l'Allemand Frédéric List, qui publie en 1841, son ouvrage " Système national d'Economie Politique" dont le titre est déjà très significatif.

List prend la plume après avoir visité en détail les Etats-Unis; il a été frappé surtout de la diversité des conditions économiques entre les Etats-Unis et l'Allemagne, et c'est sous l'impression de cette idée qu'il compose son ouvrage.

Source : BIU Cujas

List et Zollverein.- D'autre part, List écrit au moment où l'Allemagne hésite sur la politique douanière qu'elle doit suivre. On est en 1841, quelques années après la constitution du Zollverein, qui a établi l'unité économique de l'Allemagne; et le problème se pose de savoir quelle attitude adoptera le Zollverein. Va-t-il, sans consacrer le libre-échange, s'en rapprocher par des barrières douanières modérées, ou va il s'engager plus avant dans la voie du protectionnisme ? Dans ce débat qui intéressait l'Allemagne tout entière, les économistes qui suivaient la ligne classique avaient tendance à préférer la première solution, voisine du libéralisme. List, au contraire, va demander un renforcement du protectionnisme. Et au cours de son plaidoyer en faveur du protectionnisme, il est amené à dégager deux notions nouvelles: celle de nationalisme économique et celle de force productive nationale.

Reprenons les en montrant en quoi elles s'opposent aux doctrines classiques.

A - Le nationalisme économique s'oppose à l'universalisme des classiques.- Préoccupés de formuler des lois générales ayant une portée universelle, les classiques avaient relégué à l'arrière-plan la division du monde en nations. Turgot donnait de cette idée une formule expressive: " Quelconque n'oublie pas qu'il y a des Etats politiques séparés les uns des autres et constitués diversement ne traitera jamais bien une question d'économie politique".

Les nations sont des unités naturelles.- List s'élève contre cette thèse et développe au contraire l'idée qu'entre l'homme et l'humanité Dieu a mis les nations. Les nations sont des unités naturelles dont il est impossible de faire abstraction. Ces nations ont des forces très inégales, des aptitudes très variées. Ce n'est donc pas la même politique qui peut convenir à toutes. Certaines ont en elles suffisamment de richesses, d'éléments productifs pour parvenir à ce qui est, d'après List, l'idéal, le type de la nation complète, de la nation normale, c'est-à-dire de la nation qui développe à la fois harmonieusement son industrie, son agriculture et son commerce.

Toutes les nations ne peuvent pas en arriver là; il en est de déshéritées par la nature, dont le sous-sol est pauvre, dont le climat est défavorable. Mais quand une nation (et List pense ici à l'Allemagne) a en elle-même des ressources suffisantes pour développer toutes les branches de la production, il est de son devoir d'arriver à cet état complexe de la nation normale.

Source : BIU Cujas

Nécessité d'une protection temporaire pour l'industrie naissante.- Or, il peut être nécessaire pour y parvenir, d'adopter au moins temporairement, une politique protectionniste. Supposons en effet, qu'une nation ait un sous-sol riche. Elle peut prétendre à se donner une industrie. Mais si elle essaie de constituer du jour au lendemain cette industrie, sans s'entourer préalablement de barrières douanières, l'industrie naissante ne pourra pas lutter contre les industries déjà développées depuis longtemps dans d'autres pays. L'industrie allemande naissante ne pourra pas lutter contre l'industrie anglaise. Pour éviter ce risque, il faut, pendant un certain temps, élever des barrières douanières à l'abri desquelles l'industrie va se développer, quitte, le jour où elle aura atteint sa maturité, à rétablir la liberté.

B - L'idée de force productive nationale.- La deuxième idée apportée par List, celle de force productive nationale, s'oppose à l'idée classique de valeur d'échange. Si l'on considère les choses économiques du point de vue de l'individu, il apparait que l'idéal est d'accroître ses jouissances. L'économie individualiste, construite tout entière sur la base de l'intérêt personnel, mettra donc au premier plan le souci des jouissances actuelles et de la possession du maximum de valeurs immédiatement échangeables. Si au contraire, on adopte le point de vue de List, qui est celui de l'intérêt national, comme la nation a une durée d'existence indéfinie, ou au moins très longue, le souci de l'avenir va devenir prépondérant. On comprendra que parfois le sacrifice du présent s'impose pour ménager et sauvegarder l'avenir. On n'hésitera pas à renoncer à des jouissances immédiates, à des valeurs actuelles si de cette renonciation les forces productives futures de la nation doivent bénéficier.

Elle conduit aussi au protectionnisme.- Quand on met ainsi au premier rang l'essor des forces productives nationales, on est encore amené à légitimer le protectionnisme. Du point de vue des jouissances immédiates, la protection douanière est condamnable, puisqu'elle nuit à l'ensemble des consommateurs, en entraînant l'élévation des prix à l'intérieur. Du point de vue de l'intérêt actuel , c'est donc la solution libre-échangiste qui devrait l'emporter. Mais si, avec List, nous considérons l'intérêt futur, il se peut que cette considération conduise à légitimer l'établissement d'une barrière douanière, quand grâce à elle sera rendu possible le développement d'une industrie encore dans l'enfance et qui, plus tard, deviendra une des forces productives essentielles de la nation.

Source : BIU Cujas

++++++
++++++

§ 3 - Réaction contre les conclusions sociales des classiques.

Les écoles interventionnistes et socialistes.

I - Le milieu historique.- Pour comprendre cette réaction, il faut se reporter aux conditions du milieu historique dans lequel elle s'est déclenchée. La fin du XVIIIème siècle et le début du XIXème ont vu apparaître et triompher le libéralisme et l'industrialisme. Turgot se ralliait, sauf quelques nuances, aux conclusions libérales des physiocrates. Arrivé au pouvoir, il essaya de réaliser leurs vues par des édits abolissant des entraves à la circulation des grains et des corporations. Il n'y parvint pas.

Le règne de l'individualisme et du libéralisme.- Mais la Révolution réussit là où Turgot avait échoué. Un des premiers résultats de l'activité de la Constituante (dont faisaient partie de nombreux physiocrates) fut d'abolir les corporations et ce qui restait du mercantilisme. Elle créa, comme on l'a dit, le "milieu libre" et fit tomber les barrières réglementaires qui s'opposaient à l'activité des individus dans l'ordre juridique.

II - La révolution industrielle à la fin du XVIIIème siècle.- Parallèlement, dans l'ordre technique, de grandes découvertes, que nous aurons l'occasion d'analyser en détail, ont transformé complètement la physionomie de l'industrie. Elles se placent en Angleterre à la fin du XVIIIème siècle; mais la "Révolution industrielle" qui en a été la conséquence n'a donné tout son effet en Angleterre, puis en France, qu'au début du XIXème siècle. Alors apparaît la grande industrie mécanique et concentrée.

III - La grande industrie. La misère ouvrière.- Or dans la première moitié du XIXème siècle se manifestent un certain nombre de phénomènes sociaux très graves qui ont frappé l'attention de tous les observateurs. En premier lieu, une grande misère ouvrière se révéla, d'une manière précise; une enquête menée à la demande de l'Institut par le docteur Villermé en 1835 et 1836, et de laquelle il résultait que, notamment dans l'industrie textile, les ouvriers étaient très mal payés, que les journées de travail avaient une longueur excessive, et que l'on employait pour faire marcher et

Source : BIU Cujas

surveiller les machines une grande quantité de femmes et d'enfants en bas âge.

Les crises périodiques de surproduction.- Par ailleurs, apparaissent au début du XIXème siècle et se renouvellent à peu près périodiquement tous les dix ans, des crises de surproduction qui se traduisent par un fléchissement brusque des prix, un engorgement général des marchés, des faillites en grand nombre, qui entraînent pour la classe ouvrière un redoutable chômage.

La constatation de ces faits sociaux déplorables détermine l'apparition d'une série d'écoles qui essayèrent d'y porter remède en atténuant ou en supprimant ce qui, d'après elles, constitue la cause du mal.

A - L'interventionnisme.

I - Sismondi.

I - Le Génevois Sismondi fut d'abord libéral et disciple d'Adam Smith. La constatation de la misère ouvrière et un voyage en Angleterre où l'industrialisme était déjà plus développé qu'en France, l'amenèrent à changer complètement d'opinion. Il abandonne le libéralisme et défend l'interventionnisme dans deux ouvrages publiés en 1819 et en 1837.

Sismondi est très impressionné par les effets économiques et sociaux de l'industrialisme. La misère ouvrière et les crises générales de surproduction. Il compare l'industrialisme à l'apprenti sorcier de la célèbre ballade de Goethe. En l'absence de son maître, l'apprenti sorcier déclenche des forces mystérieuses dont il a surpris les secrets, mais il n'est plus ensuite capable de les refréner; la maison tout entière risque d'être submergée. De même, il est à craindre que les forces économiques déclenchées par l'industrialisme, ne puissent plus être contenues. Si l'on veut éviter l'aventure de l'apprenti sorcier, c'est à l'Etat et au patronat qu'il appartient de canaliser et de maintenir dans de justes limites l'essor de l'industrialisme.

II - De cette idée générale, découle un programme de réformes pratiques.- Sismondi demande d'abord à l'Etat d'interdire dans les fabriques le travail des femmes et des enfants et le travail du dimanche. Sur ces points Sismondi a obtenu gain de cause. Actuellement, le travail industriel des jeunes enfants est rigoureusement interdit. Depuis une loi récente, le travail est interdit le dimanche.

III - D'autre part, s'agissant du patronat, Sismondi demande que les pouvoirs publics l'obligent à garantir les ouvriers contre les risques sociaux, c'est-à-dire les maladies

Source : BIU Cujas

la vieillesse, l'invalidité et le chômage. Le grand patronat se servant des ouvriers, il lui incombe de les protéger contre des risques qui sont plus ou moins la conséquence de leur travail. Ici encore, les idées de Sismondi ont triomphé, mais en partie seulement. Tous les pays modernes tendent à organiser la garantie contre les risques qui menacent les ouvriers; mais généralement, ce n'est pas au patronat seul que les fonds sont demandés pour faire fonctionner ce système. En France notamment, pour les assurances sociales, on demande une cotisation aux patrons et aux ouvriers, et l'Etat fournit une subvention. Le garantisme que réclamait Sismondi a donc été réalisé, mais il est tripartite dans son assise, et non uniquement patronal.

IV - Sismondi maintient l'idée de propriété individuelle. Son idéal, c'est l'union de la propriété et du travail, de manière que les mêmes individus soient propriétaires des moyens de production et les exploitent. On voit de suite le type qui réalise cet idéal. Dans l'agriculture, c'est le petit propriétaire faisant valoir lui-même. Dans l'industrie, les préférences de Sismondi vont au petit artisan; dans le commerce au petit boutiquier, propriétaires l'un et l'autre de leur local et de leurs instruments de travail et qui les mettent eux-mêmes en exploitation.

Sismondi déclare que ces formes sont très supérieures aux formes nouvelles de la grande entreprise, qui se caractérise précisément par un divorce de la propriété et du travail.

II - Dupont-White.

I - Au cours de ses principaux ouvrages (l'Individu et l'Etat, 1857, le Centralisation, 1860), le second fondateur de l'interventionnisme, Dupont-White s'attache à établir que, dans une société progressive les attributions économiques de l'Etat doivent normalement s'accroître. Dupont-White s'attaque délibérament à l'affirmation libérale d'une convergence spontanée des intérêts privés vers l'intérêt général. Toute liberté a besoin d'être réglée. Sinon elle aboutit à la domination de la force. Dupont-White a peu de confiance dans les individus comme agents du progrès. Il va même jusqu'à dire que l'individu est "l'éternel obstacle dont sont hérissées les voies de civilisation".

Ce pessimisme à l'égard de l'individu a pour contre partie une confiance extrême en l'Etat. L'homme placé au gouvernement peut s'élever au-dessus des conflits particuliers et des points de vue de classe, pour assurer la prééminence des intérêts collectifs. D'où ces formules bien

Source : BIU Cujas

caractéristiques: " l'Etat, c'est l'homme moins la passion; de quelque façon qu'il soit constitué, l'Etat vaut mieux que les individus".

II - L'aboutissant pratique de ces idées théoriques est un large programme d'action publique en matière de transports, de monnaie, de commerce. Toutefois, Dupont-White proclame que la création du capital est affaire individuelle; Dupont-White n'est donc pas favorable à la substitution de la propriété collective à la propriété individuelle; il ne franchit pas le pas qui sépare l'interventionnisme du collectivisme.

III - Les "Socialistes de la Chaire".

Un groupe d'universitaires allemands, connus sous le nom de "socialistes de la chaire", élabora une doctrine qui reçut une retentissante expression dans le célèbre Manifeste d'Eisenach en 1872. Parmi les protagonistes de ce mouvement, on retrouve les noms des représentants de l'école historique, par exemple G. Schmoller, et aussi A.Wagner. Et cela nous montre que les diverses modalités de la réaction contre le classicisme étudiées ici dans une série de paragraphes distincts, ont, en réalité, souvent mêlé leurs eaux. Le relativisme dans le temps des historiques est proche du relativisme dans l'espace de l'école de l'économie nationale. La réaction contre l'abstentionnisme social des classiques a souvent été l'aboutissant des études menées avec l'esprit et la méthode préconisés par l'historisme.

Le qualificatif de "socialisme de la chaire "ne doit pas, au reste, faire illusion. Les congressistes d'Eisenach eux non plus n'allaient pas jusqu'au socialisme véritable. Ils demandaient que l' Etat régularise et contrôle l'activité économique et sociale; ils entendaient que les limites de ses attributions soient fixées dans chaque pays et à chaque époque, d'après une étude minutieuse du milieu et non en vertu d'un principe a priori. Ils estimaient souhaitable l'inspection des usines et le contrôle des banques. Mais ils ne rejetaient nullement le principe de la propriété privée.

B - Le socialisme idéaliste.

I - La deuxième forme de la réaction contre l'abstentionnisme social classique est le socialisme idéaliste. Il s'est développé surtout en France et au XIXème siècle.

A la vérité, on a voulu chercher bien auparavant, parfois même à des époques très reculées, les origines du socialisme; certains auteurs ont été jusqu'à considérer Platon comme le premier socialiste en s'appuyant sur ce que Platon préconise, pour l'élite sociale, le régime de la communauté des biens.

Source : BIU Cujas

Mais il faut écarter cette interprétation car l'esprit de Platon n'est pas du tout égalitaire. S'il recommande la communauté des biens pour les citoyens, ce n'est pas pour égaliser les conditions de tous, puisqu'il ne le demande que pour une élite. Il veut seulement, comme nous l'avons expliqué antérieurement, détourner cette élite des préoccupations matérielles afin qu'elle se consacre entièrement à la défense de la cité et à la vie politique.

II - Au XVIIIème siècle, on trouve en France toute une pléiade d'écrivains égalitaires, ayant le souci de la justice sociale, et qui critiquent l'ordre existant parce qu'il conduit à de trop grandes inégalités. Ces premières ébauches du socialisme ne sont pas très intéressantes pour nous, parce qu'elles sont d'ordre littéraire et philosophique plus qu'économique. Dans leur critique et leur reconstruction, l'analyse économique demeure superficielle et secondaire; c'est pourquoi nous pouvons les négliger et ne commencer notre étude qu'avec le XIXème siècle.

III - Dès le début du XIXème siècle apparaissent des écoles socialistes qui ont un caractère proprement économique.

En Angleterre, il faut citer Robert Owen qui fut successivement ouvrier, petit patron, et grand maître d'une importante filature de coton en Ecosse. Ses idées économiques et sociales ont beaucoup évolué. Il essaye d'abord dans ses entreprises d'organiser des institutions de patronage; il partait de l'idée que le patron doit faire le bien de ses ouvriers. Se rendant compte que cette conception était chimérique, Robert Owen essaya ensuite de faire fonctionner en Ecosse et aux Etats-Unis des colonies communistes. L'insuccès de ces colonies lui montra que les esprits n'étaient pas mûrs encore pour l'avènement du socialisme. Aussi, à la fin de sa vie, M. Owen estimait-il que la tâche la plus urgente était d'entreprendre une oeuvre méthodique d'instruction et d'éducation des masses ouvrières.

En France, beaucoup de noms se rattachent au socialisme idéaliste, notamment Fourier, Louis Blanc, Constantin Pecqueur. Retenons seulement ceux de Saint-Simon et de Proudhon, parce qu'ils sont à l'origine de deux courants d'idées sociales très importantes et qu'ils conservent aujourd'hui encore de nombreux disciples.

Saint-Simon était un grand seigneur, nullement socialiste, ni même démocrate, mais un de ses disciples, Bazard, tira de ses idées une doctrine socialiste qu'il développa en 1828, dans une série de conférences intitulées: " Exposition de la doctrine de Saint-Simon", et rééditée récemment.

Proudhon fut imprimeur, puis journaliste. Il fut mêlé à la Révolution de 1848. Il a laissé une oeuvre considérable. Ses deux livres les plus importants sont: " Le système des

Source : BIU Cujas

contradictions économiques", publié en 1846, dont le titre fait contraste avec celui de Bastiat: " Les harmonies économiques". Et, en 1858, une oeuvre philosophique: " De la justice dans la Révolution et dans l'Eglise".

IV - Pour l'instant, nous n'entrerons pas dans l'exposé détaillé des thèses de Saint-Simon et de Proudhon et nous caractériserons seulement leur esprit général.

1°- Il convient tout d'abord de noter que ces doctrines dépassent l'économie politique. Elles comportent une partie économique mais qui a très généralement un soubassement philosophique ou religieux. Et c'est ce soubassement qui explique leur orientation à la fois pessimiste et optimiste. Elles sont pessimistes quant au présent et optimistes quant à l'avenir.

a) Par leur pessimisme quant au présent, elles s'opposent aux doctrines de la branche française de l'école classique. Etudiant les grands faits contemporains, le machinisme et les crises, alors que les optimistes s'efforcent d'atténuer les inquiétudes auxquelles ils donnent lieu, les Saint-Simoniens et Proudhon insistent sur leurs conséquences désastreuses et en tirent une condamnation sévère de l'ordre de choses existant.

b) Mais, d'autre part, ils sont optimistes pour l'avenir. Ils s'opposent en cela profondément à la branche anglaise de l'école classique, dont le pessimisme valait pour demain comme pour aujourd'hui, puisqu'il avait pour fondement la constatation de la pauvreté de la nature en fonction de nos besoins et d'une pauvreté allant en augmentant à mesure que l'histoire se déroule.

Les socialistes idéalistes estiment, au contraire, qu'il est au pouvoir de l'action réfléchie et coordonnée des hommes de tirer de la nature des ressources telles qu'il en puisse sortir une condition aisée et heureuse pour la masse des individus. Et leur conviction se fonde sur une philosophie du progrès et de l'humanisme.

2°- En même temps qu'il dépasse l'économie politique, le socialisme idéaliste déborde la classe ouvrière. Entendons par là qu'il ne compte pas sur la classe ouvrière seule pour réaliser la transformation sociale. Un Saint-Simon ou un Fourier (qui sont d'ailleurs aristocrates ou bourgeois) s'adressent aux sentiments désintéressés de la bourgeoisie et de l'élite intellectuelle. Ils ne mettent pas au premier plan de leur construction doctrinale, l'intérêt de l'ouvrier, mais le sentiment de la justice. Pour eux, le socialisme est un régime permettant d'assurer mieux que l'état de choses actuel, la justice sociale et l'intérêt général et d'adapter rationnellement la production aux besoins de la collectivité.

Source : BIU Cujas

V - Quelles sont les grandes lignes de l'organisation sociale que les socialistes idéalistes proposent ? Il est nécessaire de distinguer ici deux tendances: l'une se réclame de Saint-Simon et l'autre de Proudhon.

I°- Tendance autoritaire du Saint-Simonisme.- La première est autoritaire et aboutit au collectivisme. Il faut faire confiance aux pouvoirs publics, à l'Etat, pour organiser le mécanisme économique. Le mal social vient de ce que présentement les activités économiques sont seulement individuelles et que nulle organisation supérieure ne vient les coordonner.

Le remède sera dans l'appropriation sociale des moyens de production. Les usines, les machines appartiendront à la collectivité, à qui reviendra le soin d'adapter la production aux besoins.

2°- Tendance libertaire de Proudhon.- La deuxième tendance est libertaire et conduit à l'anarchie. Proudhon, et à sa suite les anarchistes, sont d'accord avec les collectivistes pour repousser l'appropriation individuelle des moyens de production. Mais (en cela ils se séparent des collectivistes) ils n'ont aucune confiance dans l'Etat; ils veulent l'abolir également. Quand la propriété privée et les pouvoirs publics auront disparu, ils espèrent (et cela donne la mesure de leur optimisme pour l'avenir) que, dans une société débarrassée de la propriété et de l'Etat, les relations économiques pourront s'organiser de telle manière que la production s'harmonisera aux besoins. Ils ont confiance pour cela dans les progrès de la science et de la raison humaine.

C - Le socialisme dit "scientifique".

I .- La troisième forme du courant de réaction contre l'abstentionnisme social des classiques est le socialisme dit "scientifique". Ne cherchons pas pour le moment s'il est véritablement scientifique. Pour répondre à cette question, il faut d'abord avoir étudié la science économique; nous ne pourrons donc résoudre ce problème qu'à la fin de nos études.

Les grands noms du socialisme dit scientifique sont: d'abord un grand propriétaire foncier: Rodbertus, qui est un théoricien. Puis Ferdinand Lassalle, qui a été surtout un agitateur; enfin deux auteurs qu'il faut citer ensemble parce que certaines oeuvres sont signées à la fois de leurs deux noms: Karl Marx et Frédéric Engels.

Karl Marx a été le principal artisan de la création de la première internationale. Mais il est aussi un théoricien. Deux de ses ouvrages ont exercé une influence considérable: " Le Manifeste Communiste", écrit en collaboration avec Engels, publié en 1847, et le "Capital", dont le premier

Source : BIU Cujas

volume parut en 1867, et dont le second et le troisième ont été publiés après la mort de Marx, en 1885 et en 1894. Un écrivain non socialiste a pu dire que "Le Capital" a exercé au XIXème siècle une influence analogue à celle du "Contrat social" au XVIIIème siècle.

II.- Laissons pour le moment les théories économiques particulières à Karl Marx, sur la valeur, l'intérêt, le salaire, pour nous borner simplement à montrer en quoi sa doctrine générale se distingue à la fois de celle des économistes classiques et de celle des socialistes idéalistes. Ainsi sera marquée la place de Karl Marx dans l'histoire de la pensée économique et sociale.

Le capitalisme est une catégorie historique. L'appropriation deviendra collective comme le mode de production. L'idée dominante du Marxisme c'est la conviction qu'une évolution inévitable conduit nos sociétés modernes au socialisme. D'après Karl Marx le régime actuel, qu'il appelle le capitalisme, est une catégorie historique, c'est-à-dire un régime qui a eu son heure de légitimité, qui a correspondu pendant un certain temps aux besoins de la société, mais qui ne saurait avoir une valeur éternelle. Le régime capitaliste est miné par des contradictions internes. La plus importante est l'antinomie entre le mode collectif de production et le mode individuel d'appropriation. Depuis que le machinisme s'est étendu, que la grande industrie se substitue à la petite entreprise, la production est collective, puisque, pour faire marcher une entreprise moderne, il faut faire appel à de vastes collectivités d'ouvriers. Cependant, la propriété est demeurée individuelle. Cette antinomie, déclare Karl Marx, ne peut pas durer. Il faut que le mode d'appropriation se mette au même pas que le mode de production et devienne comme lui collectif.

III - Cet exposé schématique permet de saisir les différences profondes entre le marxisme et le socialisme idéaliste.

1°- Le thème général du socialisme pré-marxiste est la croyance que les hommes seront de plus en plus, dans l'avenir, en situation de se soumettre les forces économiques. Et nous avons noté que cette croyance découle d'une philosophie générale rationaliste et humaniste qui met l'accent sur la puissance de la raison humaine et la croit capable de dominer la nature, et de l'aménager selon ses fins.

Au contraire, Karl Marx estime que le moteur de l'évolution historique réside dans la technique de la production, littérature, morale, religion, ne sont pour lui que des

Source : BIU Cujas

reflets de cette technique. Elle est l'infrastructure des sociétés. Et par les changements de cette infrastructure s'expliquent les changements de la superstructure sociale, des conceptions éthiques, religieuses, philosophiques, etc.... C'est là ce qu'on appelle la conception matérialiste de l'histoire.

2°- Le marxisme ne s'adresse qu'à la classe ouvrière. Rôle de l'action ouvrière.- En second lieu, le socialisme marxiste est beaucoup plus étroit que le socialisme idéaliste, car il s'adresse uniquement à la classe ouvrière. "L'émancipation des travailleurs, déclare le Manifeste Communiste, sera l'oeuvre des travailleurs eux-mêmes". C'est sur l'action des ouvriers qu'on compte pour hâter la révolution sociale.

N'y a-t-il pas contradiction entre cet appel à l'action ouvrière et le matérialisme historique ? Si ce n'est pas l'homme, mais la technique de la production qui commande l'histoire, les ouvriers ne sont-ils pas impuissants à déclencher la révolution sociale ? N'est-il pas plus logique de penser que la révolution se fera non quand et parce que les ouvriers le voudront, mais quand et parce que les conditions économiques la rendront inéluctable ?

Voici comment Karl Marx prétend sortir de la contradiction. L'avènement du collectivisme, dit-il, est inévitable parce que les forces économiques travaillent pour lui. Mais la date n'en est pas préfixée; les ouvriers, s'ils emploient une technique appropriée, peuvent en hâter la venue. Et la tactique que recommande Marx, c'est celle de la lutte des classes, le groupement des ouvriers en une classe distincte qui se dressera en ennemie contre les autres classes et aura avec elles le moins de contacts possibles.

3°- Enfin, le marxisme se prétend scientifique.- Il se donne non comme une construction de l'esprit proposée aux hommes, mais comme le résultat de la science économique. C'est pourquoi dans le marxisme on trouve une partie technique que nous n'exposerons pas maintenant, et qui repose sur des analyses qui veulent être l'aboutissement logique des théories classiques, surtout de la branche anglaise. K. Marx, par suite, ne juge point les classiques, et en particulier Ricardo, avec la même sévérité que les socialistes idéalistes. Il voit dans les classiques moins des adversaires à combattre que des précurseurs à utiliser.

Source : BIU Cujas

Section VI

L'évolution récente des doctrines économiques (1)

Faire connaître quelle est, sur les grands problèmes économiques, la position actuelle des diverses écoles, ce sera l'objet de l'ensemble du cours. A propos de chacune des matières que nous passerons en revue, nous aurons à marquer en quoi les interprétations d'aujourd'hui diffèrent de celles des époques antérieures. Peut-être cependant, pour ne pas laisser en quelque sorte "en l'air" l'historique retracé dans le présent titre, ne sera-t-il pas inutile que nous donnions dès maintenant une très brève esquisse de l'évolution des idées économiques et sociales dans les cinquante dernières années. Ainsi on pourra prendre une première notion des lignes générales suivies par cette évolution.

§ I - Le néo-libéralisme.

I - En ce qui concerne la politique économique, l'évolution des cinquante dernières années s'est traduite par un recul du libéralisme. Ainsi qu'on le verra en détail par la suite, qu'il s'agisse des relations entre patrons et ouvriers ou entre producteurs et consommateurs, les interventions des pouvoirs publics se sont faites de plus en plus pressantes, sous la forme, soit de restrictions aux libres conventions, soit même parfois de substitution de l'entreprise publique à l'entreprise privée.

En présence de cette montée graduelle de l'étatisme, la doctrine libérale s'est pendant longtemps bornée à maintenir ferme son drapeau sans modifier ses positions. Ses protagonistes continuaient d'affirmer que le meilleur régime économique et social est celui qui fait confiance à l'initiative privée et qui croit à l'harmonisation spontanée des intérêts particuliers. Depuis quelques années, les plus intelligents des libéraux paraissent avoir compris que pour retrouver quelque chance d'exercer sur l'évolution économique une

(1) Cf. G. Pirou - Les doctrines économiques en France depuis 1870.
Armand Colin, 5ème édition 1946.

Source : BIU Cujas

influence, il serait peut-être opportun, au lieu de condamner purement et simplement les transformations de l'économie moderne, d'y adapter leur doctrine.

D'où le mouvement du néo-libéralisme qui a donné lieu en ces derniers temps, de la part d'économistes autrichiens, américains, français, à d'intéressants essais de systématisation.

II - Il existe de grandes différences entre ce libéralisme qui veut être positif et constructeur et l'ancien libéralisme purement négatif et critique. Les partisans du néo-libéralisme reconnaissent que dans l'économie actuelle, une place importante doit être faite à l'intervention des pouvoirs publics. Ils admettent que le capitalisme moderne, livré à lui-même, conduit souvent à des résultats contraires à la justice et contraires aussi à la liberté d'un grand nombre d'individus. Ils voient (ce que niaient les libéraux traditionnels) que la concurrence, si l'on n'y prend garde, se détruit souvent elle-même et engendre le monopole. Et précisément, il leur semble que le rôle de l'Etat, en matière économique, doit être d'agir pour empêcher que la concurrence ne disparaisse et pour obtenir que la liberté subsiste effectivement.

Cette préoccupation conduit à dresser ce qu'un de ces néo-libéraux (W. Lipmann) a appelé expressivement "l'agenda du libéralisme", lequel propose un ensemble de mesures législatives (sur les sociétés anonymes, sur les ententes entre les producteurs, voire même sur la monnaie) destinées à assurer la loyauté des transactions et à protéger la liberté individuelle contre les dangers dont elle est menacée par le capitalisme moderne.

Ainsi adaptée aux nécessités du temps présent, la doctrine demeure cependant libérale - comme demeurait naguère individualiste celle de Stuart Mill - car elle repousse délibérément la substitution de l'Etat à l'individu comme agent économique. En somme, elle donne aux pouvoirs publics simplement la mission de maintenir le "milieu libre" et elle n'accepte l'intervention de l'Etat et du législateur dans l'ordre économique que pour protéger le milieu libre. Contre les coalitions d'intérêts et les tentatives de monopole, il lui paraît indispensable que l'Etat lui-même vienne à la rescousse des libertés individuelles menacées.

Source : BIU Cujas

******
******

§ 2 - Le néo-socialisme.

I - Depuis un demi-siècle, nous avons assisté tour à tour (et parfois en même temps) au progrès et à la crise du marxisme. Progrès, puisque, dans tous les grands pays où existe un mouvement socialiste puissant, l'influence de Marx a éliminé ou relégué à l'arrière plan, les autres modalités de la pensée socialiste. Assurément, il est peu d'ouvriers et même sans doute, peu de chefs socialistes qui aient lu et médité Karl Marx. Mais il s'est formé à l'usage des foules, une sorte de réduction du marxisme dont la théorie de la plus-value, la conception matérialiste de l'histoire, le principe de la lutte des classes constituent les trois assises. Le succès de ce marxisme vulgarisé est venu de ce qu'il apporte aux masses une direction plus nette, une explication plus satisfaisante, une espérance plus solide, que les conceptions des autres théoriciens du socialisme. La lutte des classes leur fournit, en effet, la base d'une tactique simple et claire. La théorie de la plus-value semble une justification scientifique du sentiment qu'éprouvent généralement les ouvriers d'être victimes d'une exploitation. Le matérialisme historique leur donne l'assurance que des forces inéluctables travaillent en leur faveur et les aideront à obtenir le succès final.

II - Par ailleurs, à mesure que le temps passait, le marxisme subissait des assauts qui mettaient fortement en question la solidité de ses bases prétendument scientifiques. C'est un fait - (nous donnerons, par la suite, les preuves) - que l'évolution économique ne s'est pas conformée strictement à l'esquisse, vigoureuse mais un peu primaire, que Marx en avait par avance dessinée. L'époque contemporaine ne nous a fait assister ni à une concentration d'une telle généralité qu'elle ait entraîné le triomphe de la grande entreprise dans tous les secteurs de la vie économique, ni à une paupérisation croissante des masses ouvrières dont, au contraire, le standing de vie a été sérieusement relevé. Quant aux théories marxistes de la valeur, du profit, des crises, on verra par la suite qu'elles n'ont pas généralement recueilli le suffrage de ceux qui, objectivement, se sont appliqués à analyser le mécanisme économique.

Source : BIU Cujas

III - Le sentiment d'un désaccord entre une partie du marxisme et la réalité détermina une première crise qui se situe à la fin du XIXème siècle et au début du XXème siècle. Au sein du socialisme, en face d'orthodoxes comme Kautsky, se sont dressés les révisionnistes qui, sans cesser d'être marxistes, proposèrent de distinguer, dans la doctrine du Maître, ce qui restait vivant et ce qui apparaissait périmé. Tous les révisionnistes ne concevaient pas ce tri de la même manière et n'aboutissaient pas aux mêmes conclusions. Les uns, comme Edouard Bernstein, en Allemagne, A. Millerand et J. Sarraute, en France, jugeant désuètes les idées de lutte des classes et de révolution, donnaient du marxisme une interprétation résolument réformiste. D'autres, tels en France Georges Sorel (1847-1922) et ses disciples groupés autour de la revue "Le Mouvement Socialiste " demeuraient ardemment révolutionnaires, mais ils estimaient que l'instrument de la révolution devait être le syndicat auquel Marx n'avait pas attaché grande importance et qui pouvait, d'après eux, devenir le fossoyeur du capitalisme à condition qu'une propagande appropriée entretienne, dans le milieu ouvrier, le culte de la violence et le mythe de la grève générale.

IV - Depuis 1914, de grands bouleversements politiques et sociaux se sont produits, qui devaient avoir sur les doctrines socialistes une réperoussion profonde. Le plus important , c'est évidemment la Révolution bolchéviste de 1917. L'avènement du fascisme en Italie et de l'Hitlérisme en Allemagne ont joué un rôle à peine moindre. Un travail demeuré jusqu'ici assez confus, et tiraillé en des sens divers, est en cours. Il a pour objet d'adapter le socialisme au monde d'après guerre.

Là encore, deux grandes directions, en une certaine mesure contradictoires peuvent s'apercevoir.

1°- D'une part, une révision réaliste, inspirée des leçons de la Révolution russe, conduit à considérer, contrairement aux thèses soréliennes,que l'arme politique est sans doute plus efficace que l'arme économique pour la conquête du pouvoir. La prééminence du parti sur le syndicat en doit logiquement découler et elle inspire, en effet la tactique des partis communistes. Mais les tenants du vieux syndicalisme révolutionnaire résistent énergiquement à cette conclusion et conservent leur foi en l'action ouvrière autonome.

2°- D'autre part, une révision idéaliste aboutit à élargir à la fois l'esprit et les moyens d'action du marxisme. Tandis que, dans l'orthodoxie marxiste, une sorte de fatalisme anime l'évolution historique, chez Henri de Man (socialiste belge dont l'oeuvre eut un grand retentissement, en dehors même de son pays), la philosophie redevient volontariste, comme elle l'était chez les prédécesseurs de Marx. La foi

Source : BIU Cujas

socialiste se fonde non plus sur une nécessité de l'histoire, mais sur la volonté des hommes et leur aspiration vers une société supérieure moralement au régime capitaliste. Parallélement, le socialisme cesse d'être purement prolétarien, et on fait appel, pour travailler à son avènement, à tous ceux qui, en dehors de la classe ouvrière, sont séduits par l'idéal de justice et de libération que le socialisme prétend incarner. Le néo-socialisme se situe dans la même ligne. Il entend, lui aussi, réviser le marxisme en assouplissant ses thèmes directeurs et y convertir ces "classes moyennes", dont l'après-guerre (en Allemagne surtout) a montré qu'elles peuvent jouer un rôle dans un mouvement révolutionnaire et que, si elles prennent position contre le socialisme, elles risquent de faire pencher la balance en faveur de ses adversaires.

V - L'aboutissant ultime de ce travail de révision, c'est le national-socialisme ou le socialisme national. Il faut entendre par là- les termes dont on se sert le révèlent expressivement - une sorte de mélange du nationalisme et du socialisme qui eût sans doute fait horreur à Marx, mais dont l'histoire récente du monde montre qu'il représente un compromis viable. Au surplus (nous aurons l'occasion de le montrer ultérieurement), les politiques économiques et sociales du fascisme et de l'hitlérisme, si opposées qu'elles soient à certains égards au socialisme et au syndicalisme traditionnels (puisqu'elles ont, en fait, détruit les partis socialistes et supprimé le syndicalisme libre) revêtent cependant un caractère populaire et parfois anticapitaliste, très accentué. Dans un livre curieux, Werner Sombart, rejetant délibérément le marxisme auquel il reproche son matérialisme et son internationalisme, se fait l'apôtre d'un socialisme national qui n'est pas substantiellement différent de l'hitlérisme.

D'autres auteurs, en d'autres pays conçoivent l'assouplissement du socialisme sous une forme assez différente, en y incluant une forte dose d'individualisme et de libéralisme. E. Vandervelde et de Brouckere veulent être à la fois socialistes et antiétatistes. La tradition socialiste française a toujours été un peu en ce sens. Chez Proudhon et plus récemment chez G. Renard, chez Fournière, chez J. Jaurès, se marquait le souci de ne pas sacrifier, dans l'organisation socialiste, la liberté individuelle.

Source : BIU Cujas

++++++
++++++ § 3 - Le corporatisme.

I - Nous avons rencontré Le Play lorsque nous discutions des méthodes. Le Play défendait aussi une doctrine fortement imprégnée de traditionnalisme et de paternalisme. Dans ses formes modernes, le catholicisme social est assez éloigné de ce point de départ. Il a cherché sa voie, non sans difficultés ni sans flottement à partir de I870.

II - A quarante années de distance, deux grandes encycliques: Rerum Novarum de Léon XIII (15 mai I89I), Quadragesimo Anno de Pie XI (15 mai I93I) aidèrent, en posant fermement les principes, à délimiter les frontières de la doctrine. Les "Semaines Sociales" qui tiennent chaque année leurs assises dans une ville de France et dont les travaux sont publiés ensuite en volume, constituent la source documentaire fondamentale pour qui veut comprendre la doctrine des catholiques sociaux sur les grands problèmes économiques. L'article central de leur programme politique, c'est l'apologie du corporatisme (1) considéré comme le moyen d'assurer l'ordre sans tuer la liberté, et d'échapper à la fois à l'anarchie libérale et à la contrainte socialiste.

++++++
++++++ § 4 - Le dirigisme.

I - De toutes les grandes doctrines du XIXème siècle, l'interventionnisme est celle qui a reçu des faits la consécration la plus marquante. L'évolution économique du dernier demi-siècle s'est traduite par un recul général du libéralisme, sans que le socialisme en ait été le bénéficiaire puisque (tout au moins dans les pays occidentaux), il n'a nulle part réussi à s'implanter. Mais les succès mêmes que l'interventionnisme a remportés devaient le contraindre lui aussi, à réviser ses fondements et à développer son programme.

Solution intermédiaire, l'interventionnisme court le risque de manquer d'unité et de n'être guère qu'une mixture un peu bâtarde d'éléments empruntés aux deux thèses adverses

(1) Cf. Gaëtan Pirou: Néo-libéralisme, néo-corporatisme, néo-socialisme, Gallimard. I939.

Source : BIU Cujas

du libéralisme et du socialisme. Pouvait-on le corriger de ce défaut en lui donnant un fondement autonome ?

II - A la fin du XIXème siècle, Léon Bourgeois le tente, et ce fut le Solidarisme. Par la notion de quasi-contrat, Léon Bourgeois croyait avoir trouvé une justification doctrinale de la législation sociale et fiscale en faveur des masses. A la vérité, sa théorie était plus brillante que solide, et après une courte période de vogue le solidarisme a été rapidement oublié.

Cependant, le programme qu'avaient défendu ses protagonistes se réalisait peu à peu en France et à l'étranger, sous la forme de l'impôt personnel et progressif sur le revenu, des lois sur les retraites ouvrières, des assurances sociales, de la limitation de la durée du travail, etc...

III - La guerre de 1914-1918, puis la dépression mondiale ont à leur tour apporté de l'eau au moulin de l'intervention; et celle-ci, devenant plus ambitieuse, s'est attaquée aux problèmes les plus délicats et les plus généraux de la vie économique; réglementation des prix, surveillance autoritaire des conditions de l'offre et des courants de la demande, etc... De l'intervention, on passait ainsi progressivement à l'économie dirigée, dont l'aboutissement ultime est la planification. Arrivé à ce point, l'interventionnisme rejoint le collectivisme, car la planification intégrale n'est guère qu'un mot nouveau donné au socialisme autoritaire.

IV - Mais les doctrinaires de l'économie dirigée n'entendent pas, d'ordinaire, se laisser entraîner si loin. Ils essaient de conserver une position intermédiaire entre le libéralisme et socialisme. Ils veulent donner à l'Etat un droit très large de coordination et de contrôle à l'égard des activités privées, tout en maintenant le principe de la propriété individuelle et le régime de l'entreprise. En cela, ils sont bien les continuateurs de Sismondi, de Dupont-White et des "socialistes de la chaire".

Au total, dans leurs modalités actuelles, les grandes doctrines qui se disputent les suffrages du public paraissent s'être sensiblement rapprochées les unes des autres si l'on considère leurs parties techniques et leurs programmes positifs. Le néo-libéralisme admet une part d'intervention publique. Le socialisme entend faire à la liberté sa part. Le corporatisme et l'interventionnisme essaient de concilier la liberté individuelle et l'ordre collectif.

Ce serait pourtant une illusion de croire que le conflit des doctrines est sur le point de prendre fin. Derrière les techniques et les programmes se trouvent les intérêts

Source : BIU Cujas

les philosophies. Les uns désirent garder ce qu'ils ont et les autres obtenir ce qu'ils n'ont pas. Les uns croient à la toute puissance des fatalités naturelles et les autres au pouvoir libérateur de la science et de la raison humaine. Les uns sont épris de justice et les autres soucieux de liberté. Les uns mettent au-dessus de tout la nation dont ils font partie et les autres songent au bien de l'humanité ou à l'intérêt de leur classe.

Ce sont là autant d'oppositions dont il est peu vraisemblable qu'elles se résolvent en harmonie par un coup de baguette magique.

Source : BIU Cujas

Chapitre V

LES GRANDES DIVISIONS DE L'ECONOMIE POLITIQUE.

La plupart des Traités et Manuels morcellent l'économie politique en quatre parties, consacrées respectivement à la production, à la circulation, à la répartition, à la consommation des richesses.

A première vue, cette division paraît satisfaisante. N'est-elle pas simple et claire ? N'est-elle pas rationnelle, puis qu'elle semble suivre, dans un ordre logique et chronologique, la carrière fournie par un bien économique ? Une marchandise quelconque est d'abord produite; elle circule de mains en mains, elle se répartit entre les acheteurs; elle est finalement par eux consommée, ce qui ferme le circuit ouvert par la production.

Cependant, cette division traditionnelle me paraît devoir être rejetée. Je la crois superficielle. A mes yeux, elle a le défaut de grouper ensemble des matières qui ne sont pas soumises aux mêmes lois, et d'en séparer, au contraire, d'autres qui régissent des principes identiques.

Je m'efforcerai de le montrer en présentant une critique d'ensemble du plan classique. J'indiquerai ensuite l'aménagement qui me semble préférable et qui constituera l'armature de ce cours.

Section I

La critique du plan classique.

A - En premier lieu, la distinction entre la production et la circulation des richesses devient tout à fait vide de sens quand on adopte de la production une notion correcte au point de vue économique. Le moment est venu de retracer l'évolution du concept de production en fonction des progrès de la pensée économique.

Source : BIU Cujas

I°- Les physiocrates se faisaient de la production une idée très étroite. On se rappelle que, pour eux, les agriculteurs seuls sont producteurs parce que seule leur activité laisse un "produit net". Et, nous l'avons vu, les physiocrates n'hésitent pas à appeler "classes stériles" l'industrie et le commerce qui ne font, d'après eux, que transformer des richesses préexistantes.

Les analyses ultérieures ont mis en lumière l'erreur des physiocrates sur ce point.

On peut prendre le terme de "production" en deux sens différents: production de matière ou production de valeur.

Si l'on adopte le premier sens, il faut reconnaître que l'industrie et le commerce ne produisent pas, car ni l'un ni l'autre ne créent de matière. Mais l'agriculture ne produit pas davantage. Sans doute, la campagne agricole commence avec le grain de blé et se termine avec l'épi. Seulement, la science agricole montre que le grain de blé fabrique en quelque sorte son épi avec des éléments empruntés au milieu extérieur; il n'y a là que combinaisons nouvelles de matières préexistantes, donc pas de production matérielle. Le fossé creusé par les physiocrates entre l'agriculture d'une part, le commerce et l'industrie, d'autre part, est ainsi effacé.

Que si l'on choisit le deuxième sens du mot "production" (ce qui me paraît préférable, puisque l'économie politique étudie la valeur et non la matière), on dira que l'agriculture produit, car la valeur de l'épi est supérieure aux valeurs additionnées du grain de blé, des engrais, du sol etc... qui ont concouru à la former. Mais, dans l'industrie et le commerce, n'y a-t-il pas également création de valeur ?

Que fait l'industriel ? Il prend des matières premières qui, comme telles, sous leur forme initiale, ne sont pas applicables à la satisfaction de nos besoins. En les soumettant à l'effort des hommes et à l'action des forces naturelles, il en tire des objets qui sont recherchés, qui donc ont une valeur. Et ce qui prouve que la valeur du produit fabriqué est plus grande que celle des matières premières et des éléments qui y sont ajoutés, c'est que beaucoup d'industriels font fortune. Une fois leurs dépenses payées, leurs collaborateurs rémunérés, il reste un surplus, qui est un véritable produit net.

N'en est-il pas de même du commerce? Sans doute, entre l'industrie et le commerce existe cette différence que l'industriel fait subir des transformations à la matière tandis que le commerçant se borne à mettre les choses à la disposition des acheteurs sans modifier leur contexture. Mais c'est là une différence purement matérielle,

Source : BIU Cujas

donc secondaire sur le plan économique. Du fait que le commerçant offre les choses aux acheteurs dans des conditions de commodité qui n'existaient pas auparavant, il crée de la valeur.

Les compagnies de transport par voie ferrée ou maritime en créent également. Elles sont donc productrices au sens économique du mot.

Ainsi, quand on adopte une conception correcte de la production et qu'on s'élève au-dessus des faits purement matériels, on se rend compte que l'agriculteur, le commerçant, l'industriel, le transporteur, sont tous des producteurs; il faut donc élargir la notion étriquée que les physiocrates se faisaient de la production.

2°- Adam Smith déjà avait eu le sentiment que l'analyse physiocratique était inexacte. Aussi n'acceptait-il pas de réserver le titre de producteurs aux seuls agriculteurs. Cependant Smith n'est pas allé tout de suite jusqu'à la notion moderne. Pour lui, il y a production chaque fois que l'activité de l'homme s'exerce sur un objet matériel. Smith se refuse à considérer comme producteurs ceux qui fournissent à la société des services immatériels (par exemple, le médecin ou l'avocat).

3°- Il faut arriver à Jean-Baptiste Say pour trouver une analyse élargie de la production qui englobe les choses et les services. En général, les économistes modernes se rangent sur ce point aux vues de J.B.Say.

Que subsiste-t-il alors de la distinction entre la production et la circulation des richesses ?

Si comme on le fait généralement quand on reste fidèle au plan traditionnel, on place l'agriculture et l'industrie dans la production et que l'on traite le commerce et les transports dans la circulation, on aboutit à un double et grave inconvénient.

I°- On sépare ce qui doit être rapproché, car - nous le montrerons par la suite - de grands faits essentiels de l'économie moderne tels que la concentration, la spécialisation, les ententes, l'action collective ouvrière, l'intervention de l'Etat, se rencontrent dans le commerce et les transports comme dans l'agriculture et l'industrie -à des degrés divers et avec des modalités variées, mais que l'on ne peut comprendre qu'en procédant à une étude d'ensemble des diverses formes de la production au sens le plus large du terme.

2°- On réunit ce qui doit être distingué: traiter ensemble le commerce extérieur et l'échange international, étudier les formes de l'entreprise commerciale avec le mécanisme des prix (qui régit les prix agricoles et industriels

Source : BIU Cujas

aussi bien que les prix commerciaux), et avec le système monétaire (qui intervient dans tous les échanges), c'est mettre pêle-mêle les problèmes les plus disparates quant au fond.

B - Poursuivons la critique du plan traditionnel.

Ses défenseurs prétendent suivre les choses dans l'ordre chronologique. Après avoir été produits et après avoir circulé, les biens se répartissent. D'où la rubrique répartition, qui constitue la troisième partie de ce plan. Pour que l'argument fût valable, il faudrait que cette troisième partie étudie la répartition des biens entre leurs futurs consommateurs. Elle aurait alors sa place naturelle entre la circulation et la consommation. Or, si l'on se reporte aux ouvrages qui ont adopté cet ordonnancement, on voit qu'ils traitent, sous le titre de répartition, non la distribution des marchandises entre les consommateurs, mais les théories du salaire, de l'intérêt, de la rente, du profit, c'est-à-dire la distribution entre les co-producteurs du prix payé par le consommateur. Ainsi entendue, la répartition des richesses ne se place plus entre la circulation et la consommation. Production, circulation, consommation, descendent du producteur au consommateur; tandis que la répartition remonte du consommateur au producteur.

D'autre part, les économistes modernes (notamment Léon Walras) ont établi que les mêmes lois générales valent pour tous les marchés et fixent la valeur du travail humain, de la terre, des capitaux, comme celle des marchandises. Alors que les classiques plaçaient la théorie des marchandises sous la rubrique "circulation", et exposaient les théories du salaire de l'intérêt, de la rente, du profit sous la rubrique "répartition" les économistes modernes, apercevant l'unité fondamentale du mécanisme de tous les marchés et des lois de toutes les valeurs, les englobent dans une vue d'ensemble qui ne permet plus de faire, de la répartition, une partie spéciale de l'économie politique.

C - La dernière branche de la division classique, la consommation des richesses, ne résiste pas davantage à l'examen critique.

Qu'étudierait-on sous ce nom ?

Le fait matériel de la consommation ? Manifestement, il est en dehors de l'économie politique et relève de la physiologie, de l'hygiène, de la morale.

La consommation en tant qu'elle commande la demande sur le marché ? Sous cet angle, la consommation doit certainement être retenue par l'économiste, car il est manifeste que la valeur des marchandises est profondément influencée

Source : BIU Cujas

par le fait que le choix des consommateurs se portera sur telle ou telle d'entre elles. Mais cette étude se placera tout naturellement lorsqu'on recherchera les lois de la valeur et qu'on s'inquiétera de marquer l'influence que les goûts des consommateurs et leurs habitudes de vie exerceront sur le prix des choses et des services.

Au reste, la défectuosité du plan traditionnel à cet égard est rendue visible par l'embarras qu'éprouvent, pour la remplir, ceux qui conservent la rubrique "consommation". Dans son cours d'Economie politique, M. Ch. Gide, en a fait une sorte de capharnaum dans lequel il place: 1°le luxe et l'alcoolisme (auxquels il consacre des développements de caractère moral ou hygiénique beaucoup plus que de nature économique). 2°- L'épargne - qui est exactement le contraire de la consommation. Quand un individu dispose d'un revenu de 50.000 francs, et qu'il en épargne 10.000, son épargne est ce qu'il n'a pas consommé. Sans doute, on le verra plus tard, s'il ne se borne pas à mettre cette épargne dans un bas de laine ou au fond d'une armoire, s'il la fait fructifier en la confiant à une banque ou à une entreprise industrielle, la non consommation de l'épargne sera compensée par la consommation de l'industriel, du commerçant, de l'ouvrier, à la disposition de qui auront été mises les sommes épargnées. Il n'en reste pas moins que, du point de vue de l'individu qui la pratique, l'épargne est l'antithèse de la consommation, et qu'il est paradoxal d'en faire un chapitre à l'intérieur d'une partie qui porte le titre "consommation".

Finalement, on le voit, le plan classique craque de toutes parts. Il est nécessaire d'y substituer un ordonnancement plus scientifique.

\+\+\+\+\+\+

Section II

Le plan proposé.

La première arête du plan d'après lequel sera ordonné ce Cours repose sur la distinction entre les cadres et le mécanisme de la vie économique.

A - A une époque et dans un pays donnés, la vie économique se situe dans un cadre constitué par les règles juridiques et l'état de la technique. Nous avons précédemment montré que l'économie politique est une discipline distincte de la technique, parce que le point de vue de la valeur ne se confond pas avec le point de vue de la quantité ou de la matière, et que même souvent il s'y oppose. Nous avons montré aussi que

Source : BIU Cujas

l'économie politique est essentiellement distincte du droit parce que le plan de l'explication n'est pas le même que le plan de la prescription. Il n'empêche qu'entre ces domaines différents, de nombreux points de contact existent, et l'étude des cadres de la vie économique nous amènera à les souligner.

Les règles juridiques forment un premier élément du cadre de la vie économique. Celle-ci ne se déroule pas de la même manière suivant que le droit consacre la propriété individuelle ou la propriété collective, suivant qu'il reconnaît le principe de la liberté du travail ou organise sa réglementation.

La technique constitue un second élément du cadre économique. Selon que la production se fait à la main ou à l'aide de machines, selon que la division du travail et la spécialisation des tâches sont plus ou moins poussées, les conditions de l'échange et le niveau des prix seront profondément affectés.

Dans une première partie, nous étudierons donc les divers cadres de la vie économique.

Quels seront les caractères de cette première partie ?

Elle s'attachera à la vie économique, vue en quelque sorte de l'extérieur, telle qu'elle apparaîtrait à un observateur qui serait placé en dehors d'elle, et qui l'apercevrait d'au-delà de ses frontières. Etant donné que la technique et le Droit se modifient avec le temps, nous serons amenés à souligner ce qu'a comporté de variable au cours de l'histoire ce cadre général, qui a subi, entre l'Antiquité et l'Epoque contemporaine, des modifications considérables.

Aussi, aurons-nous à utiliser largement les travaux de l'école historique allemande qui, on s'en souvient, a consacré le principal de son effort à décrire les phases successives de l'évolution économique. Nous nous appliquerons à dégager les traits essentiels de cette évolution, afin de mieux faire comprendre l'état actuel dont elle est l'aboutissant.

Il nous faudra ensuite montrer comment ce cadre général s'infléchit et se diversifie dans les différentes branches de la production. Les mêmes règles juridiques et les mêmes procédés techniques n'ont pas en effet, une emprise identique sur l'agriculture, sur l'industrie, sur le commerce, sur la banque Par exemple, le machinisme a pénétré et révolutionné profondément l'industrie, il n'a touché qu'à un moindre degré l'agriculture. Finalement, chacune des grandes branches de la production revêt une physionomie particulière que nous aurons à dessiner.

Source : BIU Cujas

B - Après l'étude des cadres de la vie économique viendra celle de son mécanisme interne. Ici, nous aborderons les faits économiques, non plus de l'extérieur mais de l'intérieur. Nous ne les examinerons plus en tant qu'ils sont influencés par la technique ou par le droit, mais en eux-mêmes. Nous rencontrerons alors la question économique cruciale, celle de savoir ce qui détermine la valeur d'échange des choses, ce qui fixe le niveau de leur prix. Nous constaterons que les lois de la valeur et du prix se retrouvent à peu près les mêmes à toutes les époques et dans tous les pays. Dès lors, les travaux des écoles classiques et néo-classiques, qui se sont attachés à ce que les faits économiques comportent de général et de constant, pourront nous fournir les éléments généraux d'une théorie explicative. Toutefois, nous ne nous interdirons pas, ici même, d'utiliser les recherches des historiens les analyses des institutionalistes, les enquêtes des sociologues, car sur ce fonds permanent que l'on reconnaît en toute société, sont brodées des variations qu'une étude complète et concrète de l'échange ne peut négliger.

Dans cette deuxième partie viendra l'étude de la monnaie qui, s'agissant des sociétés ayant dépassé la phase du troc, intervient, sous des formes d'ailleurs très diverses dans tous les échanges. Et s'il est vrai, comme nous l'avons indiqué dans la section précédente qu'une théorie synthétique de l'échange et du prix doit englober tous les marchés, non pas seulement celui des produits fabriqués mais celui du travail humain du prêt des capitaux, de la location et de la vente du sol, etc... nous devrons, au terme de l'étude du mécanisme économique, pouvoir nous élever à une vue générale qui englobe tout ce ménanisme et mette en lumière à la fois les traits spécifiques de chacune de ses parties et leur agencement en un ensemble. Nous montrerons que, suivant les auteurs et les écoles, cette vision générale met l'accent tantôt sur l'équilibre qui résulte de l'ajustement de toutes les pièces du mécanisme, tantôt sur les discordances et les à coups, les décalages et les exagérations qui entraînent l'ensemble économique, parfois au-delà et parfois en-deçà du point qui correspondrait à un niveau harmonieux des valeurs et des prix.

C - Une troisième partie du cours sera consacrée aux problèmes économiques nationaux et internationaux.

En présence de la division du monde en nations, les diverses écoles économiques ont réagi de manières diverses. Les classiques, nous l'avons montré, estimaient que les grandes vérités économiques sont indépendantes des frontières politiques. A l'opposé, les doctrines d'économie nationale attachaient une extrême importance à l'existence d'Etats distincts les uns des autres et souvent hostiles les uns aux autres.

Source : BIU Cujas

De ces deux positions, quelle est la bonne ? ou plutôt n'y a-t-il pas du vrai dans les deux ?

I - A mon sens, la théorie des classiques est exacte à deux points de vue:

I°- Il est certain que le mécanisme économique, en ce qu'il a d'essentiel se retrouve à peu près le même quelle que soit la nation où il joue, du moins en ce qui concerne les Etats modernes de l'Europe Occidentale, qui seront l'objet principal de notre analyse. En France, en Angleterre, aux Etats-Unis, les lois de valeur et les prix, l'action sur elles de l'offre et de la demande, les répercussions économiques d'une dilatation ou d'une contraction de la masse monétaire, obéissent à des mécanismes analogues. Quand on démonte ces mécanismes, il n'y a donc lieu que de reléguer à l'arrière plan la considération des frontières nationales.

2°- Il est non moins certain que le cadre naturel des phénomènes économiques est de nos jours devenu international. Ici encore une évolution s'est produite dont il est bon de dire quelques mots. Dans l'Antiquité le cadre de la vie économique était le groupe familial. Le moyen-âge a connu un cadre déjà plus large dont le manoir était le centre et qui englobait la campagne environnante. Au temps du mercantilisme, l'unité économique est la nation. Aujourd'hui la vie économique déborde manifestement les limites nationales. Pour s'en convaincre, il suffit de se demander de quels pays, en temps normal, viennent les divers aliments que nous consommons, les vêtements dont nous nous habillons, les objets qui garnissent notre intérieur. Une grande partie d'entre eux provient de pays autres que la France et cela serait vrai dans une bien plus large mesure encore, si des éléments de caractère extra-économique (dont nous parlerons dans un instant) ne venaient contrecarrer l'action de la rapidité et de la facilité croissante des moyens de transport, conséquences elles-mêmes des progrès de la technique.

II - Il faut pourtant reconnaître qu'on ne prendrait pas une vue complète des relations économiques telles qu'elles se présentent dans le monde d'aujourd'hui, si l'on voulait faire complètement abstraction du cadre national. Quand un marché est conclu, par exemple entre un Français et un Anglais certains phénomènes se produisent qui n'interviennent pas dans un échange entre deux Français:

I°- Le pouvoir des autorités publiques expirant aux frontières nationales, la monnaie d'un pays n'a force libératoire qu'à l'intérieur de ce pays. Tant que n'existera pas une monnaie internationale, toute transaction entre individus

Source : BIU Cujas

appartenant à des nations différentes posera un problème de change, et la détermination du rapport de valeur entre deux monnaies différentes est un des problèmes économiques les plus délicats, un de ceux qui ont donné lieu en ces derniers temps, aux analyses les plus approfondies.

2°- La volonté, manifestée par la plupart des Etats de favoriser ou de protéger leur production nationale les a généralement amenés à doubler leur frontière politique d'une frontière économique, c'est-à-dire à mettre des entraves à la libre circulation des marchandises, des hommes, des capitaux d'un pays à l'autre. Par là encore, toute transaction internationale se heurte à des obstacles, et revêt des caractères que ne connaît pas l'échange intérieur.

Notre troisième partie devra procéder à une étude d'ensemble des phénomènes qui ont pour origine la coexistence entre une tendance naturelle au développement mondial des relations économiques et la survivance de nations jalouses de leur souveraineté et soucieuses de leur indépendance. Sans qu'il soit besoin d'y insister pour le moment, on sait que ces problèmes revêtent à l'heure actuelle, une importance et une acuité particulières

D - Une quatrième partie sera consacrée aux doctrines économiques.

La plupart des Traités et Manuels entremêlent la science et les doctrines. A propos de chaque problème, ils recherchent à la fois ce qui est et ce qui pourrait ou devrait être . A mon avis, il est opportun de séparer, aussi radicalement que possible, la science et les doctrines et de faire de celles-ci l'objet d'une partie spéciale. Je crois, en effet, que le retard des sciences sociales par rapport aux sciences naturelles ne tient pas uniquement à cette complexité plus grande des faits sociaux et à cette impossibilité de l'expérience sur lesquelles nous avons précédemment insisté. Elle tient aussi (surtout peut-être) à l'extrême difficulté qu'éprouve le sociologue ou l'économiste, à se placer en face de la réalité qu'il doit étudier avec l'état d'esprit serein et rigoureusement objectif qu'atteint, sans effort particulier, le physicien ou le chimiste.

Les problèmes sociaux nous touchent de près; ils mettent en jeu nos passions, nos intérêts, nos préjugés. Il est naturel et il est humain que nous ne les abordions pas avec une calme froideur, comme si nous les examinions du haut de Sirius. Et pourtant, c'est seulement en nous astreignant à cette discipline que nous aurons chance de les voir tels qu'ils sont. Si nous laissons provisoirement à la porte nos préférences philosophiques ou sentimentales, si nous nous

Source : BIU Cujas

donnons pour règle d'observer en toute bonne foi et de dire en toute indépendance ce que nous aurons vu, l'accord pourra s'établir entre savants de tendances et de tempéraments différents; ainsi, sur le plan de la science économique qui se borne à constater et à expliquer, des progrès substantiels pourront être réalisés, et un corps de vérités expérimentales pourra être constitué. En fait, les apports les plus efficaces à la science économique viennent des savants qui se soumettent à cette exigence. Eux seuls aperçoivent la vérité avec toutes ses nuances et dans toute sa complexité. Quand, au contraire, on s'occupe de la vie économique avec des préoccupations de doctrinaire ou de moraliste, quand on y cherche des arguments pour justifier ce qui existe ou pour en légitimer le changement, on est presque fatalement conduit à des affirmations unilatérales, à ces simplifications passionnées qui substituent une caricature grossière à l'image fidèle. Chacun opérant cette déformation au gré de sa foi, qui n'est pas celle du voisin, les interprétations les plus opposées se heurtent en un conflit interminable, pour le plus grand préjudice de la science économique qui prend aux yeux des profanes l'apparence d'une véritable cacophonie.

Il est donc indispensable de "dépassionner" la science économique et le meilleur moyen pour y parvenir est de dissocier complètement l'explication de l'appréciation.

Mais cela n'implique pas qu'un cours d'Economie politique puisse passer les doctrines sous silence. Marquons en quelle mesure et sous quel angle nous aurons à nous en occuper.

En un sens, toute doctrine sociale dépasse l'économie politique. Dans le jugement qu'elle porte sur les faits, dans le programme qu'elle propose, une fin est toujours sous-jacente. Or, ainsi que nous l'avons déjà à plusieurs reprises indiqué, l'économie politique, en tant que telle, n'est aucunement fondée à marquer une préférence entre ces diverses fins. Il ne lui appartient pas de dire s'il convient de prendre pour norme de l'organisation sociale la réalisation de la justice entre les classes ou la poursuite de plus grande puissance nationale ou l'épanouissement de la personnalité humaine. Pas davantage, l'économie politique n'est-elle en mesure de porter, à l'aide des seuls éléments dont elle dispose, un pronostic sur l'avenir des différentes doctrines sociales en conflit. Précisément parce que, dans leur essence, les doctrines sont, non la photographie du réel, mais la projection d'un désir, leurs chances de succès ne dépendent pas principalement de leur degré de conformité avec la science économique, mais bien plutôt de la puissance des intérêts qu'elles traduisent et des sentiments qu'elles expriment. Aussi est-il un peu puéril d'espérer qu'on viendra à bout d'une doctrine lorsqu'on aura montré que telle ou telle de ses affirmations n'est point conforme aux faits.

Source : BIU Cujas

Il n'en est pas moins utile de procéder à une confrontation entre l'acquis de la science économique et les thèses des grandes doctrines en conflit: individualisme et socialisme, économie libérale et économie dirigée, nationalisme et internationalisme. Chaque doctrine entend passer un jour sur le plan de la réalité. Dès lors, il est bien certain qu'elle a intérêt, pour la cause qu'elle défend, à s'inspirer des leçons du réel et à corriger celles de ses prétentions et de ses affirmations qui seraient destinées à recevoir des faits un démenti. A moins de supposer qu'une révolution sociale entraînerait un changement complet dans la psychologie des hommes et accroîtrait d'une manière illimitée leur puissance sur la nature, les données fondamentales des problèmes économiques se retrouveraient à peu près les mêmes au lendemain d'une révolution qui aurait modifié seulement les cadres juridiques.

Il faudrait donc, dans l'aménagement de la société dans l'adaptation de la production aux besoins, dans l'organisation du travail et l'utilisation des ressources naturelles, tenir compte des nécessités sur lesquelles la connaissance de la vie économique du passé et du présent apporte d'utiles lumières. De même, une doctrine de nationalisme et d'autarcie ne saurait, sans compromettre les intérêts qu'elle sert, faire abstraction des enseignements qu'apporte l'étude attentive des courants d'échanges internationaux, ainsi que l'inventaire objectif des ressources naturelles et humaines de chaque nation.

Les doctrines pourraient mépriser la science si les sociétés avaient une plasticité et des possibilités suffisantes pour se prêter à la réalisation de tous les programmes. Comme il n'en est rien, la science économique garde son mot à dire. Elle marquera les limites à l'intérieur desquelles l'action réformatrice doit se contenir si elle ne veut pas risquer à l'expérience, de se montrer incapable d'atteindre l'objectif qu'elle poursuit.

Par ailleurs, les doctrines tombent encore sous la juridiction de la science économique lorsque, comme il arrive souvent, elles prétendent que leur position est dictée par l'histoire ou par la science économique elle-même. Quand par exemple, le marxisme se donne comme l'aboutissant inéluctable de l'évolution en cours, quand à l'inverse, le libéralisme se prétend seul conforme aux leçons de l'expérience, ces affirmations n'ont plus simplement un caractère de prophétie ou de préférence subjective; elles impliquent une interprétation de la réalité, d'hier et d'aujourd'hui, dont on peut savoir en quelle mesure elle est ou non fondée.

Source : BIU Cujas

Ainsi les doctrines apparaissent comme étant à la fois liées à la science économique et extérieures à elle. C'est sous l'angle de leur liaison qu'un Cours d'Economie politique doit les étudier. Mais cela ne doit pas nous faire méconnaître que ni sur la ligne de leur orientation, ni sur leur perspective d'avenir, l'économiste, en tant que tel, ne peut porter un verdict définitif.

Source : BIU Cujas

Ière Partie

LES CADRES DE LA VIE ECONOMIQUE

Titre I

LES CONDITIONS TECHNIQUES ET JURIDIQUES DE LA PRODUCTION.

Les deux caractères techniques essentiels de la production moderne.- Nos sociétés de l'Europe occidentale moderne se caractérisent par deux traits d'ordre technique et deux traits d'ordre juridique.

I - La division du travail.- Au point de vue technique c'est d'abord le développement, dans nos sociétés modernes de la spécialisation, appelée ordinairement la division du travail. Par ce caractère nos sociétés modernes s'opposent aux sociétés primitives qui ne connaissaient que le travail indifférencié.

2 - Le machinisme.- En second lieu, nos sociétés modernes se caractérisent par l'importance croissante du machinisme et par là, elles s'opposent aux sociétés primitives et même aux sociétés d'il y a quelques siècles où le travail

Source : BIU Cujas

se faisait surtout (et parfois exclusivement) à la main.

Les deux caractères juridiques.-

Si, de la technique, nous passons au droit, des formes de la production aux régimes de la production, deux autres traits caractérisent nos sociétés de l'Europe occidentale moderne.

I - Le premier est l'appropriation individuelle et privée des moyens de production par lequel nos sociétés modernes occidentales se distinguent à la fois des sociétés archaïques qui connaissaient la propriété collective et aussi de l'U.R.S.S. dont le régime juridique actuel repose sur le principe de la propriété sociale.

2 - Le second trait est la liberté du travail et de la concurrence. Par là nos sociétés modernes s'opposent à des types, courants à d'autres époques, qui reposent sur le principe du travail forcé ou de la profession réglementée.

En quatre chapîtres successifs, nous étudierons:

Chapitre I - La division du travail,
Chapitre II - Le machinisme,
Chapitre III - L'appropriation privée des moyens de production
Chapitre IV - La liberté du travail et la concurrence.

Dans chacun de ces chapîtres, nous retracerons non seulement l'état actuel de la technique et du droit, mais aussi l'évolution dont cet état actuel est l'aboutissant.

Un 5ème chapître sera consacré au capitalisme.

Quand on veut définir d'un mot nos sociétés de l'Europe occidentale moderne, soit qu'on en approuve l'organisation, soit qu'on la critique, on dit généralement que ce sont des sociétés capitalistes. Mais, si l'on veut préciser le sens du mot capitalisme, on se heurte à de grosses difficultés. Nous essayerons d'élucider les deux notions de capital et capitalisme. Elles sont complexes parce que la société à laquelle elles s'appliquent est elle-même complexe. L'étude analytique à laquelle nous aurons procédé dans les quatre premiers chapîtres nous aidera à les comprendre et à les disséquer.

Source : BIU Cujas

Chapitre I

LA DIVISION DU TRAVAIL

Section I

Qu'est-ce que la division du travail ?

Il existe trois formes principales d'organisation du travail: le travail indifférencié, le travail associé et le travail spécialisé.

A - Il y a travail indifférencié quand un même individu accomplit, tour à tour, les tâches les plus diverses. Dans le courant d'une journée, ou d'une journée à l'autre, il se livre à la chasse, à la pêche, il construit sa maison, il cuit ses aliments, fabrique ses vêtements.

De nos jours le travail indifférencié est l'exception. Cependant, il subsiste dans nos sociétés modernes, des flots importants de travail indifférencié.

1°- On en trouve un, d'abord, dans ce qui se rapporte à la vie ménagère. La maîtresse de maison (ou ses domestiques) se livre aux occupations les plus diverses. Sans doute, il arrive qu'au sein d'une famille (surtout des familles riches ayant un nombreux personnel) une certaine spécialisation des tâches s'établit et surtout qu'une partie de ce qui était travail ménager devient l'oeuvre de travailleurs spécialisés venus de l'extérieur (par exemple les opérations de frottage des parquets, le lavage des carreaux, etc...). Dans l'organisation ménagère, ce sont, à l'heure actuelle, des cas encore exceptionnels (sauf aux Etats-Unis).

2°- En second lieu, dans l'agriculture, le travail indifférencié demeure très important. Il est rare qu'un individu soit affecté toute l'année à une tâche spécialisée, toujours la même.

3°- Dans l'industrie règne le principe du travail

Source : BIU Cujas

spécialisé. Mais ici encore, il ne faudrait pas croire qu'il ne reste plus de vestiges du travail indifférencié. Si des grandes villes, nous descendons dans les petits centres, nous y voyons des industriels ou des artisans qu'un seul genre de travail ne suffirait pas à faire vivre. Le forgeron est en même temps serrurier et répare les machines à battre. Quand une invention nouvelle fait naître des métiers nouveaux dans les petites agglomérations, ils se constituent en annexes d'autres métiers. Les installations de gaz et d'eau sont faites par le serrurier et le plombier.

4°- Le commerce offre de nombreux exemples de travaux indifférenciés. Dans les villages une petite boutique est à la fois épicerie, mercerie, papeterie et vend toutes sortes de choses à quelques exemplaires.

B - Il y a travail associé quand plusieurs individus se réunissent pour accomplir en commun une tâche donnée, chacun faisant la même chose ou à peu près que son voisin.

Pourquoi ces individus se réunissent-ils ? Il peut y avoir à cela des raisons diverses.

I°- Par exemple, l'association du travail peut être adoptée parce que, psychologiquement, le travail en commun est moins pénible que le travail isolé. Ainsi s'explique le travail en commun des femmes dans un lavoir. De même dans le Midi, on se réunit le soir pour égrener les épis de maïs. Il y a en ce cas une simple réunion matérielle, mais qui n'enlève rien à l'autonomie du travail de chacun.

2°- L'association est plus stricte dans le travail enchaîné modalité du travail associé. Si nous considérons une équipe de rameurs ou de forgerons, nous voyons que ces individus se groupent parce qu'ils accomplissent ainsi le travail plus rapidement, plus efficacement, ou avec moins d'efforts que si chacun d'eux était isolé. Dans ce cas, il n'y a plus autonomie complète de chacun des associés; ils sont obligés de suivre un certain rythme.

C - Le travail spécialisé ou division du travail se distingue du travail indifférencié par ceci que, dans le travail indifférencié, chacun accomplit tour à tour les diverses tâches, tandis que dans le travail spécialisé, chacun n'accomplit plus qu'une seule tâche.

Comment d'autre part, le travail spécialisé se distingue-t-il du travail simplement associé ? Généralement, la spécialisation implique, comme l'association du travail, la coopération d'individus pour une tâche donnée, mais chacun se livre à une opération différente de celle de son voisin. Alors que, dans l'équipe de rameurs ou de forgerons, tous

Source : BIU Cujas

rament ou frappent sur l'enclume, dans une usine moderne spécialisée chaque individu ou chaque petit groupe d'individus accomplit une tâche fragmentaire et particulière.

Par conséquent, le travail spécialisé exige à la fois la coopération d'un ensemble d'individus à une oeuvre commune et la différenciation de la part de chacun dans cette oeuvre commune.

******

Section II

Evolution historique de la division du travail.

I - Dans les sociétés primitives, on aperçoit déjà quelque rudimentaire que soit l'organisation économique, deux ébauches de différenciation: différenciation suivant les âges et suivant les sexes.

1°- Différenciation suivant les âges.- On a donné une formule très simple de la différenciation suivant les âges, les enfants jouent, les adultes travaillent, les vieillards conseillent.

Comme le jeu et le conseil ne sont pas des actions proprement économiques et que l'individu passe successivement par ces trois âges, il n'y a pas là, en réalité, une différenciation véritable.

2°- Plus intéressante, est la différenciation d'après les sexes. On pourrait croire que dans les sociétés primitives le principe de la différenciation suivant les sexes est le même que dans nos sociétés modernes, qui réservent aux hommes les travaux pénibles, aux femmes les travaux faciles. Il n'en est rien parce que la différence des forces physiques entre l'homme et la femme est beaucoup plus le résultat de l'évolution que son point de départ.

Aussi, le criterium de la différenciation entre les sexes, à l'origine, est-il tout différent; aux femmes les travaux sédentaires, aux hommes les travaux non sédentaires. Les hommes se livrent à la chasse, à la guerre; les femmes confectionnent les aliments, organisent la maison, fabriquent les vêtements, travaillent la terre.

3°- Différenciation d'après les aptitudes.- Enfin, une troisième manifestation historique de la division du travail, la plus importante, est la différenciation d'après les aptitudes. C'est d'elle que va sortir la division moderne du travail.

Elle apparaît à l'occasion et comme conséquence de la mise en contact d'individus appartenant à des tribus ou à des régions différentes. A un certain moment de l'évolution

Source : BIU Cujas

historique, des relations s'établissent, par les guerres ou par la pénétration pacifique et commerciale, entre les tribus de régions diverses. On s'aperçoit que chaque tribu présente des aptitudes particulières, qui sont fonction de la région où elle habite. Ceux qui sont établis près de la mer ou d'une rivière, sont plus habiles à la pêche que ceux qui vivent dans l'intérieur des terres; de même ceux qui habitent une région où l'on trouve du silex ont appris à le travailler. Le contact des uns et des autres leur révèlera la diversité et la complémentarité de leurs aptitudes.

La spécialisation des étrangers.- En conséquence, dans les sociétés primitives, les individus spécialisés sont généralement des étrangers, auxquels leur origine donne des aptitudes particulières que les autochtones ne possèdent pas. Aujourd'hui encore, il existe des exemples assez curieux de ce fait. En Abyssinie, presque tous les artisans sont étrangers: les tisserands sont mahométans , les armuriers et les orfèvres sont Coptes.

II - Les recherches de l'école historique allemande ont montré que la formation graduelle des métiers spécialisés a été extrêmement lente.- Ce n'est pas en quelques années que la division du travail s'est généralisée. Voici à cet égard quelques précisions.

Les quatre métiers spécialisés de l'époque homérique.- Aux Indes, aux environs du Xème siècle avant J.C. on ne trouve que deux métiers spécialisés, celui de charron et celui de forgeron. En Grèce, à l'époque de l'Iliade et de l'Odyssée, du XIème au VIIIème siècle avant J.C. on ne trouve que quatre métiers spécialisés.

I°- C'est d'abord le travail du bois. L'artisan du bois fabrique les chars, les meubles, les navires, il s'occupe même du travail de la pierre, qui n'intervient que comme accessoire dans la construction des habitations.

2°- Le second métier spécialisé est celui du travail des métaux. L'ouvrier traite à la fois le fer, le bronze, l'étain, le plomb, etc... Les récits et anecdotes répandus dans l'Iliade montrent que ces travaux devaient être assez défectueux car on relate fréquemment des incidents tenant à la mauvaise qualité des armes; des javelots se brisent, etc...

3°- Le troisième travail spécialisé est celui du cuir mais il s'agit du travail qualifié du cuir, car le travail commun (la transformation du cuir en vêtements) se fait à l'intérieur de la famille et rentre dans la catégorie des travaux indifférenciés.

4°- Le dernier travail spécialisé est celui de l'argile. La fabrication des vases et des poteries était d'une

Source : BIU Cujas

technique assez grossière, d'après les vestiges qui en sont parvenus jusqu'à nous.

III - Différenciation progressive.- Comment, de ces formes premières de la division du travail, est-on passé aux formes plus récentes ? Si l'on étudie l'évolution de la société grecque (des chants homériques jusqu'à l'époque hellénistique), ou l'évolution des sociétés modernes (du Moyen-Age jusqu'à nos jours), on constate qu'à mesure que la vie économique se développe se produit à la fois une augmentation et une diversification de la division du travail.

1°- Partons de cette première ébauche de la division du travail que nous avons rencontrée dans la Grèce homérique, on peut dire que chacun des quatre métiers représente un ensemble très large. A mesure que la civilisation se déroule, cet ensemble se morcelle de diverses manières qu'il faut distinguer.

Spécialisation des professions.- Soit un métier originel, tel que le travail du cuir; comparons-le à un tronc d'arbre. Il va en sortir un certain nombre de rameaux divergents dont chacun correspond à la fabrication d'objets particuliers. En Grèce, dès l'époque classique, il n'y a plus un unique artisan du cuir, mais des bourreliers, des selliers, des cordonniers.

2°- Sectionnement de la production.- En second lieu, dans la fabrication d'un objet donné, une chaussure par exemple, il se produit des morcellements; ce n'est plus le même individu qui fera toute la chaussure; plusieurs artisans y coopéreront, chacun se limitant à une partie de l'oeuvre totale. Non seulement du tronc initial sortent diverses branches, mais chacune de ces branches se décompose en une série de parties distinctes.

Prenons pour exemple le travail de l'argile, non seulement un même ouvrier ne fait plus toutes sortes d'objets avec de l'argile, mais encore la fabrication d'une statuette d'argile n'est plus l'oeuvre d'un seul individu. L'objet en cours de fabrication passera successivement entre les mains d'artisans différents, qui s'occuperont respectivement de la fabrication du finissage, de la décoration. C'est ce que l'on appelle le sectionnement de la production.

3°- Décomposition des tâches.- Enfin, à un stade donné de la production (par exemple, dans l'atelier de décoration des statuettes) une nouvelle subdivision de la spécialisation se produira: la décomposition des tâches.

Finalement donc, il faut distinguer trois modalités de la division du travail: la spécialisation des professions, le sectionnement de la production et la décomposition des tâches.

Source : BIU Cujas

IV- Facteurs qui agissent sur la division du travail.

Reste à indiquer la loi générale qui commande le développement historique de la division du travail. Si nous considérons l'ensemble de l'évolution historique, de la Grèce homérique jusqu'à nos jours, elle peut être exprimée par une courbe avec des variations très grandes. Il y a progrès de la division du travail jusqu'à l'époque hellénistique, recul au Moyen Age, où la spécialisation est infiniment réduite, puis reprise qui s'accentue jusqu'à nos jours.

Cette courbe s'explique par des raisons profondes et générales.

Le développement de la division du travail est, en premier lieu, fonction de la densité de la population. Plus la population d'un territoire est serrée, plus la division du travail peut être accentuée. Pour qu'un seul métier puisse faire vivre son homme, il faut que le produit spécialisé de son travail trouve une diffusion suffisante. Cette diffusion sera d'autant plus large que la population est plus dense.

La division du travail est aussi fonction de la facilité et du bon marché des communications, qui rendent l'extension de la clientèle. L'existence des communications faciles est un succédané de la densité de la population; elle permet d'avoir pour le produit spécialisé une clientèle géographiquement étendue.

Réunissant ces deux éléments dans une formule générale, nous dirons avec Adam Smith que la division du travail est fonction de l'étendue du marché.

++++++

++++++ Section III

++++++

++++++ Etat actuel de la division du travail.

I - Ampleur de la division du travail.- Notre époque se caractérise par l'essor des moyens de communication et l'accroissement des relations sociales. Il n'est donc pas surprenant que la division du travail y ait atteint un haut degré de développement.

Voici quelques indications numériques qui ont l'intérêt de fixer les idées. En France et en Allemagne, au début du XXème siècle, on a fait des recensements professionnels. En France, en 1901, il existait plus de 6.000 spécialités professionnelles; ce chiffre montre le chemin parcouru depuis les quatre métiers de l'époque humérique. En Allemagne, un recensement effectué à peu près à la même époque donne plus de 10.000 spécialités.

Source : BIU Cujas

Considérons cette modalité particulière de la division du travail qu'est la décomposition des tâches au sein de la même usine. La fabrication d'une montre de belle qualité implique la collaboration de plus de mille ouvriers différents. Dans l'industrie de la chaussure, pour une usine d'une importance moyenne, on compte au minimum une trentaine d'opérations et, dans certaines manufactures américaines, jusqu'à près de deux cents. Donc première constatation, diversification extrême des spécialités professionnelles.

II - Rayon mondial de la spécialisation.-

D'autre part, dans une large mesure, aujourd'hui chaque spécialité professionnelle alimente une clientèle qui s'étend au monde entier. L'Australie fournit au monde la laine de ses moutons, le Brésil, son café. Une localité du département du Tarn, Mazamet, est spécialisée dans l'opération du délainage des peaux. Cette spécialisation s'explique parce que la ville de Mazamet est arrosée par certains ruisseaux torrentiels qui conviennent particulièrement à l'opération du délainage, et aussi parce que les ouvriers, exerçant cette spécialisation depuis longtemps, ont des habitudes traditionnelles, qui ont fait reconnaître dans le monde entier la perfection de leurs méthodes. Il en résulte que la majorité des peaux provenant de la République Argentine vont se délainer à Mazamet pour retourner ensuite dans les diverses parties du monde, en vue d'autres opérations de fabrication.

Cependant, la division du travail comporte, en l'état actuel des choses, certaines limites et certaines lacunes.

§ I
Les limites actuelles de la division du travail.

Ce que nous venons de dire du cadre mondial de la division du travail n'est pas toujours vrai. Le fait que le monde entier tend à devenir un vaste atelier où chaque région se consacrerait à une série d'opérations spécialisées, se heurte àla division politique du monde en nations. Un grand nombre de nations ont considéré qu'il pourrait y avoir pour elles un danger très grave à ne plus faire elles-mêmes qu'une petite partie de l'ensemble des opérations productives et on a vu successivement tous les grands pays refuser d'aller jusqu'à la division du travail internationale et dresser des barrières douanières pour constituer à l'intérieur du pays une sorte d'atelier national qui assurerait à peu près la satisfaction de tous les besoins des habitants de ce pays.

Source : BIU Cujas

L'autarcie économique.- Depuis 1914, cette tendance s'est développée et a donné naissance à l'autarcie économique qui veut que la nation se suffise à elle-même et que la division du travail s'organise à l'intérieur des frontières.

Actuellement, il y a lutte entre la tendance naturelle à une division mondiale du travail et la volonté de la plupart des nations de la limiter au cadre national.

§ 2 - Les lacunes actuelles de la division du travail.

Le défaut de concordance entre la division du travail et les aptitudes individuelles.- Nous touchons ici à un ordre d'idées et de préoccupations qui ne sont apparues qu'à une date récente. Il y a quelques années, on s'est aperçu, en Europe occidentale et aux Etats-Unis, que, très souvent, la spécialisation des tâches ne correspond pas aux aptitudes naturelles des individus.

Voici quelques exemples concrets qui ont frappé les esprits et ont été à l'origine du mouvement. Aux Etats-Unis, on avait remarqué le grand nombre d'accidents occasionnés dans les rues des grandes villes par les conducteurs de tramways. On fit des enquêtes. Elles montrèrent que beaucoup de ces accidents venaient de ce que les conducteurs de tramways n'étaient pas adaptés à leur fonction et ne présentaient pas certaines qualités physiques ou psychologiques élémentaires que doivent réunir les wattmen. En France, un spécialiste de ces questions, M. Frois, a calculé que près de 50 % des accidents du travail ont pour origine un défaut d'harmonie entre l'ouvrier et la tâche qu'il accomplit. Par exemple, un couvreur se tue parce qu'il a été pris de vertige. Un charpentier a été éborgné parce qu'il n'avait pas vu venir une poutre, en raison de sa mauvaise vue. Une enquête faite en 1919, à Bordeaux, a montré que sur 100 enfants qui choisissent un métier, il en est à peu près 22 à qui ce métier convient bien; 40 pour lesquels il ne convient pas du tout. Le reste représente une adaptation médiocre ou moyenne.

En somme donc, dans nos sociétés actuelles, il n'y a peut être pas la moitié des individus qui soient parfaitement adaptés à la tâche qu'ils remplissent.

Quelles sont les causes de ce fait ? Nos sociétés reposent sur le principe de la liberté du choix de sa profession par l'individu. Comment se fait-il que, dans la majorité des cas, les individus ne choisissent pas le métier conforme à leurs aptitudes ?

Le choix du métier dépend souvent du hasard ou de la mode. Sur ce point encore on s'est livré à des enquêtes.

Source : BIU Cujas

Elles ont montré que le choix d'un métier dépend très souvent des caprices du hasard ou de la mode. En matière de choix de profession, on a pu dire que la mode exerce le même empire qu'en matière de toilette féminine. Une enquête d'un journal de Paris fit ressortir l'engouement de beaucoup de jeunes filles pour les professions de couturière ou de dactylographe. Or, à la même date, les offices de placement indiquaient ces deux professions comme déjà trop encombrées.

Ou du goût des individus qui ne correspond pas toujours à leurs aptitudes. Supposons même que ni le hasard, ni la mode n'aient joué. Ce qui détermine le choix de la profession, c'est alors le goût de l'enfant. Or, les mêmes enquêtes montrent que le goût et les aptitudes ne correspondent pas toujours. Tel enfant manifestait un goût très vif pour le métier de mécanicien de la marine, un examen médical révéla qu'il était sourd d'une oreille, ce que lui-même et ses parents ignoraient. C'était une incompatibilité avec la profession qu'il souhaitait exercer.

L'organisation rationnelle du choix des professions.

Ces enquêtes ont conduit à penser qu'il y aurait lieu peut être de substituer au choix empirique de sa profession par l'individu, un choix plus systématique, plus éclairé, plus rationnel.

Quand on s'engage dans cette voie, on peut aboutir à deux solutions.

I°- Essayer d'organiser le choix rationnel des professions, dès l'école: c'est l'orientation professionnelle.

2°- Ou bien organiser le choix lors de l'entrée à l'usine, c'est la sélection professionnelle.

A - L'orientation professionnelle.

Les opérations de l'orientation professionnelle.-

L'orientation professionnelle faite dès l'école implique deux opérations:

I°- La détermination des aptitudes de chaque enfant.

2°- Le classement des professions, suivant les aptitudes que chacune d'elles exige.

Le rapprochement des données de ces deux opérations permet l'orientation professionnelle.

I°- Détermination des aptitudes de l'enfant.-

Voici comment on procède en Gironde, où l'orientation professionnelle est organisée systématiquement. Le maître dresse pour chaque enfant deux fiches: une fiche pédagogique indiquant les aptitudes dans l'ordre mental, et une fiche physiologique, indiquant les aptitudes physiques.

Aux États-Unis, où ce mouvement d'organisation est plus poussé qu'en France, il existe très souvent, dans les

Source : BIU Cujas

grandes écoles, un service spécial. A Boston, par exemple, fonctionne un bureau de vocation, formé de "conseillers de vocation" qui ont pour fonction non pas d'imposer une profession, mais de donner des avis judicieux et éclairés. Ces conseillers ont suivi généralement des cours spéciaux approfondis à l'Université de Harvard

2°- Classement des professions d'après les aptitudes nécessaires à chacune d'elles.

A Bordeaux, le Directeur de la Chambre des Métiers de la Gironde, M. Mauvezin, un des apôtres de l'orientation professionnelle, a dressé un tableau général des professions, auquel il a donné le nom pittoresque de Rose des Métiers, parce qu'il permet de se diriger entre les professions comme la rose des vents permet au navigateur de se diriger sur la mer.

Les offices d'orientation professionnelle.- Il existe en France un certain nombre d'Offices d'orientation professionnelle, qui essaient d'organiser et de généraliser ce mouvement encore en enfance chez nous.

L'enfant est vu d'abord par un conseiller qui s'enquiert de ses antécédents, de sa situation de famille, de ses goûts, et prend connaissance de sa fiche scolaire. Il le dirige ensuite vers le médecin pour un examen physiologique, puis vers le psychotechnicien qui l'étudie au point de vue de l'attention, de la mémoire, de l'imagination, de la sensibilité tactile et musculaire etc... L'enfant retourne alors chez le conseiller qui l'oriente en tenant compte: 1°- des données ci-dessus; 2°- de l'état du marché du travail et des renseignements fournis par les monographies professionnelles qui contiennent pour chaque métier, un ensemble d'indications sur les aptitudes requises, les contre-indications, les traitements ou salaires, les conditions de préparation etc...

En I928, a été créé l'Institut National d'orientation Professionnelle. Sa fonction principale est la préparation des futurs conseillers. Les cours durent deux ans et sont complétés par des travaux pratiques (technique des tests, visites d'usines, etc...) L'institut comporte: 1° un centre de documentation où l'on a réuni une abondante bibliographie sur l'Orientation professionnelle; 2° - un Centre de recherches où sont élaborés de nouveaux tests.

En Allemagne, l'orientation professionnelle est beaucoup plus poussée que chez nous. En I922, il existait plus de 600 Offices publics d'orientation professionnelle. Celui de Berlin comptait 17 conseillers, qui avaient examiné dans l'année 33.000 sujets. On estime à plus de 200.000 le nombre des enfants qui, en Allemagne ont été orientés par les soins des Offices publics en cours de I932.

Source : BIU Cujas

Un décret-loi du 24 Mai 1938 s'est proposé de rattraper le retard de la France en cette matière. Il tend à rendre obligatoire l'organisation de l'orientation professionnelle et prévoit la création de Secrétariats d'Orientation professionnelle dans chaque département ou groupe de départements. Ces secrétariats qui relèveront de l'Inspecteur d'Académie, coordonneront les activités de tous les centres d'orientation privés et publics. Aucun enfant de moins de dix-sept ans ne pourra être employé dans une entreprise s'il n'est muni d'un certificat délivré par le Secrétariat d'orientation professionnelle, et comportant au moins l'indication du ou des métiers reconnus dangereux pour la santé de l'enfant.

Les enfants, les parents, les employeurs garderont d'ailleurs toute latitude pour ne pas suivre les conseils qui leur seront ainsi donnés. Si l'organisation de l'orientation professionnelle devient obligatoire et générale, le choix de son métier par l'enfant et le choix de ses collaborateurs par le patron restent libres.

Cependant, les économistes libéraux ont généralement accueilli avec beaucoup de réserve le décret-loi de 1938. Ils craignent qu'il ne constitue un premier pas dans la voie d'une organisation autoritaire et étatique du recrutement professionnel.

B - La sélection professionnelle.

La sélection professionnelle se place lors de l'embauche de l'ouvrier dans l'usine. Elle est plus facile que l'orientation parce qu'elle se fait à l'entrée d'une usine déterminée, et qu'il est aisé de savoir, d'une manière précise, quelles aptitudes demandent les travaux qu'on y accomplit. Il ne s'agit plus, étant donné un individu, de le guider dans la diversité des professions, mais étant donné une profession, de savoir si tel individu est apte ou non à l'exercer.

Aux Etats-Unis, la sélection professionnelle a pris, en ces dernières années, un développement extraordinaire. Dans la plupart des grandes usines, existe un pavillon spécial d'embauchage. On soumet les individus à un examen médical (Le pourcentage des candidats éliminés à la suite de cet examen est extrêmement faible). Une fois l'examen médical subi victorieusement, on soumet le candidat à un examen technique et psychologique. On essaie de connaître par une véritable interview ses aptitudes et son caractère.

Puis on lui remet une note détaillée, indiquant les caractéristiques de la tâche à accomplir, s'il faut travailler debout ou assis, dans une atmosphère chaude ou froide etc... de manière à ce que le postulant sache, avant d'entrer, à

Source : BIU Cujas

quoi s'en tenir.

Enfin, on a compris qu'il n'était pas encore suffisant pour un chef d'entreprise, d'être renseigné sur les aptitudes physiques, techniques, psychologiques, qu'il lui fallait aussi pouvoir apprécier le degré de souplesse d'esprit, la faculté d'adaptation, les qualités de sang-froid des candidats. Alors on a vu se développer aux Etats-Unis la pratique des tests.

L'épreuve de test est tout autre chose qu'un examen. Quand un candidat passe un examen, on lui pose des questions auxquelles il n'est apte à répondre que s'il est préparé d'avance. Les tests consistent en des questions tellement simples que tout candidat doit pouvoir être à même d'y répondre. La difficulté de l'épreuve est ailleurs.

Voici à titre d'exemples, une question posée aux Etats-Unis: " Si Noël est au mois de mars, faites une croix ici, si non passez et dites où se lève le soleil".

Il est vraisemblable que tous les candidats savent dans quel mois est Noël et que le soleil se lève à l'orient. Mais en raison du caractère un peu baroque des deux questions posées et de leur liaison, et aussi parce qu'il fallait répondre extrêmement vite, sans se démonter, sans perdre son sang-froid, l'épreuve s'est affirmée fort révélatrice, accusant des diversités très grandes dans l'exactitude et la rapidité des résultats.

L'épreuve des tests ne vise donc pas généralement à prouver une connaissance, mais une qualité d'esprit. Or une série d'expériences aux Etats-Unis ont montré un parallélisme impressionnant entre le classement des candidats à la suite de l'épreuve des tests, et le succès des candidats, une fois embauchés, dans leur travail. Pour une équipe de dactylographes, dans un établissement soumis à l'épreuve des tests, celles qui étaient les premières dans le classement de ces épreuves ont été de beaucoup aussi les premières dans le travail professionnel.

En outre, l'épreuve des tests permet parfois de rectifier une spécialisation antérieure et inopportune. Dans une fabrique de bonneterie, une ouvrière s'était montrée si peu intelligente qu'on n'avait pu la maintenir dans aucun emploi. On était sur le point de se débarrasser d'elle quand eut lieu une épreuve de tests. A la suite de cette épreuve, on vit que si elle manquait complètement d'intelligence générale, elle possédait, en revanche, une grande dextérité des doigts. On l'affecta à un travail monotone, toujours le même, consistant à alimenter une machine. Comme elle était peu intelligente, elle ne souffrit pas de la monotonie du travail et son habileté manuelle trouva à s'employer.

Source : BIU Cujas

Section IV

Effets économiques de la division du travail.

Si nous laissons de côté les effets d'ordre moral et social pour nous en tenir au point de vue strictement économique, les effets de la division du travail peuvent se ramener à deux:

I°- Elle accroît la productivité du travail, parce qu'elle permet de mieux utiliser les aptitudes des individus en donnant à chacun la tâche qui lui convient et même de les renforcer, grâce à la dextérité qu'il acquiert en accomplissant toujours les mêmes gestes. Une économie de temps est en outre réalisée par l'ouvrier qui n'a pas à changer d'occupation, et à se mettre en train à chaque changement.

Enfin, la spécialité permet une économie d'outillage chacun n'a besoin d'avoir à sa disposition que l'outillage correspondant à sa fonction, tandis que l'ouvrier àtout faire a besoin d'un outillage complet.

2°- La division du travail accroît l'interdépendance économique.- Plus la division du travail est poussée loin plus chaque individu, spécialisé dans une tâche fragmentaire dépend des autres individus. Il en dépend à la fois pour ses approvisionnements et pour ses débouchés.

a) D'abord pour ses approvisionnements, car celui qui est spécialisé dans une tâche particulière ne satisfait plus à tous ses besoins. Il lui faut s'adresser aux autres pour tous, sauf un. D'où les risques de catastrophes pour l'individu ou le groupe auquel cette aide d'autrui viendrait à manquer. Si une nation a renoncé à l'autarcie économique, qu'elle dépende des autres nations pour sa subsistance et que les relations internationales se rompent, ses habitants risquent de mourir de faim.

De même, si les relations entre patrons et ouvriers se tendent et que se déclenche une grève générale, l'abstention du travail, dans un certain nombre de professions, risque de réduire à la famine la masse des consommateurs.

b) L'individu spécialisé dans une tâche dépend également d'autrui pour ses débouchés. Puisqu'il fabrique un nombre d'exemplaires qui dépasse de beaucoup ses besoins et ceux de sa famille, il doit avoir pour clientèle une vaste portion du monde. Là encore, si les relations se rompent une catastrophe risque de se produire. On en a eu des

Source : BIU Cujas

exemples dans ces dernières années.

L'Angleterre est une des nations d'occident les plus spécialisées, elle dépend des autres pour la satisfaction de ses besoins agricoles et pour l'écoulement de ses produits manufacturés. Si la maîtrise des mers lui échappait, l'Angleterre en temps de guerre risquerait d'être en quelques semaines réduite à la famine. Et quand, après la guerre de 1914-1918, certains marchés extérieurs se sont fermés à ses produits, elle a souffert d'une crise très dure de chômage.

En dernière analyse, un système économique fondé sur la division du travail peut atteindre une haute productivité et permet d'obtenir à effort égal de meilleurs résultats qu'au temps du travail indifférencié, mais cette productivité accrue a comme rançon une plus grande fragilité de l'organisme économique.

****

Chapitre II

LE MACHINISME

C'est après une longue évolution que la division du travail est parvenue à l'état actuel. Le machinisme est au contraire une institution relativement récente à l'apparition de laquelle on peut assigner une date historique précise.

Section I

Les origines historiques du machinisme

I - Distinction de l'outil et de la machine.- Il convient d'abord d'indiquer ce que c'est que le machinisme. Ce n'est pas tout ce qui tend à aider l'effort de l'homme. Les filets de pêcheurs, dans les sociétés primitives, ne sont pas des machines, mais des outils. L'outil est mû par la main de l'homme, il n'est que le prolongement et le perfectionnement de l'organisme humain. Par des comparaisons un peu

Source : BIU Cujas

arbitraires, mais intéressantes, on a pu établir un rapprochement entre les organes de l'homme et les outils. On a comparé le marteau à un poing fermé; la tâche à la main plate, les tenailles aux doigts. Ces instruments sont la reproduction (avec plus de force ou de souplesse) des organes de l'homme.

Dans la machine, à la différence de l'outil, la force motrice n'est pas fournie par l'homme, mais par le milieu extérieur, les animaux, l'eau, le vent, le gaz, l'électricité voire la marée. Si bien que l'homme, quand il s'agit de machines, n'intervient que pour diriger, régulariser, canaliser une force dont l'origine est en dehors de lui.

Les machines-outils.- La distinction de l'outil et de la machine est donc extrêmement nette en théorie. Dans la pratique il en est différemment, comme le prouve l'existence d'une catégorie intermédiaire: les machines-outils. Elles sont comparables aux machines, en ce qu'elles utilisent une force extérieure à l'homme, et à l'outil, en ce que le rôle de l'agent humain y est moins passif, moins secondaire que dans la machine. Mais la machine-outil n'est qu'une forme perfectionnée et récente du machinisme.

II - Le machinisme dans l'industrie textile.- Si nous l'écartons pour ne considérer que la machine pure et simple, nous pouvons déterminer avec précision la date de l'apparition du machinisme; elle se place en Angleterre, à la fin du XVIIIème siècle.

A la vérité, les premières machines ont fonctionné sensiblement plus tôt, dès le début du XVIIIème siècle, dans une industrie assez particulière, celle de la soie.

A la fin du XVIIème siècle, la situation de l'industrie anglaise de la soie était la suivante: le climat humide de l'Angleterre lui rend impossible l'élevage du ver à soie; il lui faut tirer cette matière première d'un autre pays plus favorisé par le climat par exemple l'Italie. L'Angleterre achetait donc à l'Italie la soie grège, pour la transformer et en faire des tissus et des étoffes de soie. Mais les industries britanniques avaient le désir de procéder à toute la série de ces opérations de transformation. La première consistait à fabriquer, à l'aide des fils du cocon du ver à soie, l'organsin obtenu par la réunion et la torsion des fils du cocon. Il n'y avait aucune raison, semble-t-il, pour que cette opération ne fût pas faite en Grande-Bretagne. Or, les quelques établissements qui s'y livraient ne parvenaient pas à obtenir l'organsin à aussi bon marché que l'Italie. Le bruit se répandit qu'en Italie les fabricants employaient des machines qui leur permettaient d'établir l'organsin à des conditions rendant impossible toute concurrence.

Source : BIU Cujas

L'initiative de John Lomb.- En I7I6, John Lomb eut l'idée de faire un voyage clandestin en Italie, pour y dérober ce secret. Il réussit à pénétrer dans un bâtiment où étaient installées les machines; il prit des plans, des dessins et les rapporta en Grande Bretagne. Dès son retour, avec l'aide de son frère Thomas, il entreprit d'installer une usine. John Lomb mourut quelques mois après, sans avoir eu le temps de mettre son projet à exécution. Mais comme son frère connaissait le secret, il put monter une entreprise mécanique de fabrication de l'organsin. Le rôle des ouvriers se bornait à rattacher les fils cassés; un seul pouvait surveiller un grand nombre de machines.

Il ne faut pas cependant exagérer la portée de cette première ébauche du machinisme; ses conséquences immédiates ne furent pas très considérables, parce que les étoffes de soie n'avaient qu'un débouché très limité et que les opérations ultérieures, tissage et finissage, continuèrent à s'effectuer à la main, si bien que l'ensemble restait soumis au rythme traditionnel.

Pour voir le machinisme proprement dit s'implanter et se généraliser en Angleterre, il faut passer du domaine de la soie à celui du coton.

La fabrication d'une étoffe à l'aide de cette matière première implique deux grandes catégories d'opérations, la filature et le tissage. C'est le tissage qui fut le premier touché par le machinisme. En I733, un Anglais, John Kay, invente la navette volante qui permet de tisser en moins de temps qu'auparavant. Il se produit alors une sorte de décalage des opérations du tissage et de la filature. Les tisserands avaient besoin de plus de fils et ils ne pouvaient pas les obtenir, puisque la filature continuait de marcher au rythme de la production à la main.

Il fallait que la filature fût mise au même pas que le tissage. Ce résultat fut obtenu par la découverte, en I767 de la machine à filer par Arkwright. Alors se produisit un décalage en sens inverse: la filature fournissait plus de fils que le tissage ne pouvait en employer. Il fallait pour le tissage un progrès nouveau; il fut réalisé en I785, par la découverte du métier à tisser par Cartwrigt.

III - Le machinisme dans l'industrie métallurgique.- Restait à étendre le machinisme aux autres industries. Voici quelles furent les deux étapes principales de cette extension.

I°- La première est la transformation de la métallurgie. De toutes les industries, c'est la plus importante,

Source : BIU Cujas

parce qu'elle fournit l'outillage de toutes les autres.

Quelle était la situation de la métallurgie en Angleterre au début du XVIIIème siècle ? En I720, fonctionnaient sur le territoire britannique 60 hauts fourneaux, lesquels produisaient annuellement environ I7.000 tonnes de fonte (à peu près ce que donne aujourd'hui un seul haut fourneau d'importance moyenne). La raison de ce faible réveloppement n'était pas le défaut de matière première, car le minerai de fer est très abondant dans le sous-sol britannique mais le manque de combustible. Le combustible alors employé par l'industrie métallurgique était le charbon de bois. D'où l'impossibilité d'exploiter les gisements de minerai de fer, quand ils étaient situés loin des forêts. D'où, aussi, un déboisement si rapide, qu'on craignait de manquer, à bref délai, de bois de charpente pour les constructions. Le territoire britannique comportait bien de la houille, mais l'état de la technique ne permettait pas de l'utiliser pour traiter le minerai de fer, car des composés sulfureux se formaient pendant la combustion, et la fonte obtenue était impure, cassante, de mauvaise qualité.

La substitution du coke au charbon de bois dans l'industrie métallurgique.- Après une série de recherches, échelonnées sur le XVIIème siècle et le début du XVIIIème siècle, la solution fut trouvée en I735, par l'Anglais Abraham Derby. Elle consistait à se servir du coke en mélangeant le minerai avec de la chaux vive, qui absorbait les éléments sulfureux dégagés par la combustion.

La découverte de Derby est un fait capital dans l'histoire économique, parce qu'elle a, en quelque sorte, scellé l'alliance de la houille et du fer, et par là, assis sur les bases solides (quoique peut être pas inébranlables), la prospérité économique de l'Angleterre.

2°- Une deuxième étape, également très importante, a été l'invention de la machine à vapeur.

Ici encore, pour mesurer la portée de l'innovation, voyons quelle était la force utilisée dans les établissements industriels au XVIIIème siècle: c'était très généralement l'eau. L'emploi de l'eau permettait de faire fonctionner des usines déjà très puissantes, mais il avait l'inconvénient d'imposer aux industriels une localisation très stricte; les centres industriels ne pouvaient se développer qu'aux abords des rivières et des canaux. Par ailleurs, l'eau au point de vue technique a un assez mauvais rendement.

Ce sont les inventions de James Watt (I769 à I774) qui sur ce point, bouleversèrent radicalement la technique. A la différence de tous les inventeurs déjà cités, James Watt n'était pas un praticien, mais un savant. C'est au terme de recherches spéculatives et désintéressées qu'il parvint à découvrir

Source : BIU Cujas

la machine à vapeur. Elle fut appliquée d'abord aux moulins, puis aux filatures, et aux tissages. A la fin du XVIIIème siècle, la machine à vapeur était déjà très répandue. En 1802, un voyageur déclare qu'on en rencontre en Angleterre, à chaque pas, dans les districts industriels.

IV- L'apparition du machinisme n'est pas due au hasard. Pour terminer l'étude des origines du machinisme, on peut se demander si c'est par hasard, par l'effet de causes contingentes, que le machinisme est né en Angleterre, et pas ailleurs au XVIIIème siècle et non avant ni après.

On a longtemps considéré que la part du hazard avait été très grande, que le machinisme était la résultante d'une série d'inventions individuelles, qui auraient pu se produire ailleurs qu'en Angleterre et à d'autres moments. Aujourd'hui, on a tendance à abandonner cette opinion. Le beau livre de M. Paul Mantoux " Les origines de la révolution industrielle en Angleterre", montre que la part du hasard et des éléments individuels a été plus faible qu'il ne paraît à première vue et que l'apparition du machinisme eut des causes profondes d'ordre général.

I°- L'une de ces causes est le progrès de la division du travail. Le machinisme ne pouvait apparaître et se développer que lorsque, dans l'évolution de la division du travail, on fut arrivé à un certain stade et que la décomposition des tâches se fut largement diversifiée. Quand, dans une fabrique, on est parvenu à un degré suffisant d'avancement de la technique, quand il y a un ensemble d'ouvriers dont chacun effectue une tâche parcellaire réduite à quelques mouvements très simples, l'ouvrier, poussé par le moindre effort, essaie dans sa petite sphère, d'obtenir le même résultat à l'aide d'un travail moindre; il y a ainsi une attention de chaque ouvrier parcellaire vers les mouvements que comporte sa tâche, avec un effort de simplification. Quand ses mouvements sont ramenés à un schéma élémentaire, l'ouvrier a l'idée (et souvent trouve le moyen) de les effectuer mécaniquement. Cela explique que (sauf la machine à vapeur) toutes les inventions techniques furent le fait de praticiens qui y ont été amenés à l'occasion de leur travail.

Le machinisme s'est donc produit à une certaine époque, parce que, pour qu'il se développât, il fallait que la décomposition des tâches eût atteint un stade déterminé.

2°- La seconde cause profonde de l'essor industriel: l'extension des débouchés et les progrès du commerce.

A priori, on pourrait penser qu'il s'est produit à l'origine un certain nombre de découvertes, d'où un essor industriel qui aurait permis une production beaucoup plus considérable et en conséquence, une recherche de débouchés

Source : BIU Cujas

nouveaux permettant d'écouler cette production accrue. Les trois phases de l'évolution auraient été dans l'ordre chronologique: les inventions, le progrès industriel, l'essor commercial.

Mais, M. Paul Mantoux a montré que, en fait, l'essor commercial a généralement précédé et non suivi le progrès industriel. C'est parce que le commerce s'est intensifié, parce que les moyens de communication sont devenus meilleurs parce que le coût des transports s'est abaissé, qu'il y a eu une pression du commerce sur l'industrie. Des débouchés plus larges ont appelé l'industrie à une production plus grande. Et le machinisme est apparu en Angleterre et non ailleurs parce que l'Angleterre était alors le centre des relations économiques internationales.

******

****** Section II

******

****** Les effets économiques du machinisme.

******

****** § I - Augmentation de la production.

Les effets du machinisme concordent sur ce point avec ceux de la spécialisation, mais il faut préciser de quelle manière et pour quelles raisons, l'accroissement de la production est rendue possible.

A - D'une part, la machine permet d'accomplir dans de meilleures conditions certains travaux que l'homme pourrait faire sans elle. Grâce à la machine, la production sera plus régulière, plus uniforme. Sans doute, les unités produites ne seront jamais rigoureusement identiques les unes aux autres, mais du moins, elles seront assez semblables pour être pratiquement interchangeables. Et c'est là un résultat d'une importance considérable, parce que l'interchangeabilité permet d'obtenir aisément un produit ou un fragment d'objet quand on en a besoin.

En outre, ces travaux que l'homme aurait à la rigueur pu faire sans machine, le machinisme a l'avantage de les effectuer, sans que l'homme ait le même effort désagréable ou pénible à accomplir. Dans l'industrie textile, l'opération peignage de la laine était faite, avant l'invention du peignage mécanique, par des ouvriers qui étaient obligés de passer la laine entre leurs dents, pour en arracher les nœuds

Source : BIU Cujas

B - Il permet des travaux qui dépassent les facultés de l'homme.- Il est une seconde catégorie de travaux que les machines permettent de faire et qu'il n'aurait absolument pas été possible d'obtenir par la seule action de l'homme. C'est sur ce point qu'apparaît l'avantage essentiel de la machine. On a pu dire qu'elle excelle surtout dans l'infiniment petit, et l'infiniment grand.

Exemple d'infiniment petit: dans l'industrie textile certaines machines permettent, à l'aide d'une livre de coton, d'obtenir une longueur de fil de plus de 500 kilomètres.

Exemple d'infiniment grand: On a calculé que la force mécanique nécessaire à la propulsion des grands navires modernes est égale à celle d'environ un million et demi de rameurs (qu'il serait impossible pratiquement de faire tenir sur un bateau).

******
******

§ 2 - Accroissement des dimensions des entreprises.

I - Le machinisme accroît les dimensions de l'entreprise.- Au XVIIIème siècle, la forme de production la plus répandue était le métier. L'artisan de métier travaillait dans les conditions suivantes:

a) - Il n'avait besoin que d'un capital très faible correspondant aux sommes nécessaires pour l'achat des matières premières et de quelques outils.

b) - Il ne travaillait que pour une clientèle locale qui lui était d'ordinaire personnellement connue. Souvent même il ne fabriquait que sur commande.

c) L'artisan n'avait autour de lui que quelques collaborateurs; les membres de sa famille et un petit nombre d'ouvriers et d'apprentis.

II - En face de cet artisan, plaçons la grande production mécanique du XIXème siècle.

a) Conditions de la grande production: nécessité de disposer de gros capitaux pendant une longue période.- Nous constatons d'abord que les machines coûtent très cher. On ne peut donc monter une entreprise mécanique moderne que si l'on possède de gros capitaux. En outre, il faut en disposer pour une longue période de temps, car on ne peut pas couvrir les dépenses d'achat des machines par la production d'une ou même de quelques années: on ne peut que l'amortir graduellement sur une période assez longue.

Source : BIU Cujas

b) Le machinisme permet d'atteindre une clientèle de plus en plus nombreuse et de plus en plus éloignée.- Les machines groupées dans une grande entreprise moderne vont permettre de produire beaucoup, d'où la nécessité d'avoir de larges débouchés, de ne pas s'adresser seulement à une clientèle locale, mais à une clientèle beaucoup plus vaste. Précisément, le machinisme permet au producteur de trouver une clientèle élargie. Il fabrique à meilleur marché et, par suite, peut atteindre des couches de clientèles auxquelles l'artisan ne pouvait pas s'adresser. Or, en touchant des fractions successives de population dont la fortune va en décroissant, on atteint un nombre de plus en plus grand d'individus. Un économiste italien, Pareto, a comparé à une pyramide, la répartition des fortunes et des individus dans une société. La couche supérieure correspondant aux revenus très élevés, ne comprend qu'un très petit nombre d'unités. A mesure qu'on descend vers des couches plus basses, elles sont plus larges et englobent un nombre d'individus croissant.

Par ailleurs, l'application du machinisme aux moyens de communication, en abaissant le coût des transports, permet à une entreprise d'étendre le rayon géographique de sa clientèle.

c) Enfin, le chef de la grande entreprise mécanique moderne n'a plus seulement quelques collaborateurs, il est entouré d'un très grand nombre d'ouvriers. Quelle est la condition de ces ouvriers ? Se trouve-t-elle, du fait du machinisme, empirée ou améliorée ?

******
******

§ 3 - Transformation de la condition des ouvriers.

La question a donné lieu, au XIXème siècle, à des controverses doctrinales passionnées, qui ont opposé, d'une part, les interventionnistes, et à leur tête Sismondi, pessimistes quant aux effets sociaux du machinisme, où ils voyaient la cause des misères ouvrières et du chômage, et, d'autre part, les libéraux, optimistes, tels que J.B.Say et Bastiat, qui prétendaient que finalement le machinisme est plus avantageux que nuisible pour la classe ouvrière.

Pour mesurer exactement les répercussions du développement du machinisme sur la situation des ouvriers, il faut distinguer les effets temporaires et les effets permanents de la révolution industrielle.

I - Effets temporaires du machinisme.- Considérons d'abord ses effets temporaires. Dans le premier moment de l'application du machinisme à la production industrielle, il

Source : BIU Cujas

est incontestable que son introduction a causé à la classe ouvrière un préjudice considérable, pour diverses raisons:

I°- la machine remplace l'homme, se substitue à lui; elle crée donc du chômage.

2°- Même quand la machine coexiste avec la main d'oeuvre humaine et qu'il faut des ouvriers pour conduire les machines, ce n'est plus là qu'un travail de surveillance et non de force pour l'exécution duquel on s'adressera très largement à la main-d'oeuvre féminine et infantile; les ouvriers mâles adultes sont donc chassés de l'usine.

3°- Enfin, même quand l'ouvrier adulte demeure à l'usine, son travail change de caractère.

Reprenons l'exemple des ouvriers peigneurs de laine. S'ils accomplissaient un travail pénible, ils avaient en contrepartie, un certain nombre d'avantages. Leur salaire était plus élevé de 50 % environ que celui des autres ouvriers du textile; ils formaient une sorte d'aristocratie ouvrière; on les appelait les "gentilshommes peigneurs"; ils refusaient au cabaret de boire avec les autres ouvriers. Cette catégorie de privilégiés a disparu avec l'introduction du peignage mécanique. Les ouvriers qui conduisent les métiers du peignage ne touchent plus un salaire supérieur à celui de leurs camarades.

Hostilité des ouvriers à l'égard des machines.- Ces considérations expliquent l'hostilité violente que montrèrent les ouvriers à l'égard des machines. En I769, il fallut, en Angleterre, voter une loi spéciale pour réprimer les émeutes contre les machines et prononcer contre leurs auteurs la peine de mort. L'histoire industrielle de l'Angleterre dans la première moitié du XIXème siècle, fournit maints exemples de machines jetées à l'eau. En France, les métiers Jacquard furent brûlés sur une place publique à Lyon.

II - Effets sur une période plus longue.- Toutefois si nous considérons, non plus le premier moment, mais une période plus longue, il apparaît que la thèse des optimistes renferme une part de vérité, et qu'une fraction des ouvriers chassés de l'usine finissent par y entrer.

Création d'emplois nouveaux.- A mesure que se développe le machinisme, un nombre croissant d'emplois naissent autour des machines pour leur fabrication et leur entretien. Ainsi, dans la technique de la production moderne se rencontre une légion d'ouvriers ajusteurs, monteurs, métallurgistes, qui n'avaient pas, auparavant, d'emplois analogues.

L'extension de l'entreprise amène la réintégration des ouvriers.- Puis, la production mécanique permettant d'atteindre des couches de consommateurs plus nombreuses, l'entreprise qui s'est mécanisée peut s'étendre et à la faveur de cette extension, les ouvriers peuvent progressivement rentrer dans l'usine dont le machinisme, à ses débuts, les avait chassés. En Angleterre, en I835, le nombre des ouvriers des filatures

Source : BIU Cujas

était de 220.000. Au début du XXème siècle, il dépassait 700.000.

III - Effets permanents du machinisme.

Ainsi les premiers effets du machinisme qui frappèrent si vivement l'opinion publique se sont peu à peu atténués. Mais à côté de ces effets temporaires, le machinisme exerce une action permanente sur la condition des ouvriers.

1°- Il entraîne d'abord une séparation croissante du travail d'exécution et du travail de direction.

Dans l'ancienne petite entreprise, ces deux fonctions n'étaient pas distinctes: l'artisan était à la fois le directeur de l'entreprise et le principal exécutant. Dans la grande entreprise moderne, une scission s'est opérée: d'un côté la fonction de directeur, oeuvre de l'entrepreneur qui, aidé de chefs de services techniques, agence et coordonne l'affaire; d'autre part, l'exécution, oeuvre d'une masse d'ouvriers dont chacun est cantonné dans un travail parcellaire et subalterne.

2°- Séparation entre le capital et le travail.- En second lieu, le machinisme a creusé un fossé entre le capital et le travail. Ce fossé n'existait pas dans l'ancien système, puisque le même individu fournissait le travail et le capital et pouvait être, au cours de sa vie, successivement apprenti, compagnon, patron. Il en est différemment aujourd'hui. D'un côté sont les capitalistes, de l'autre les ouvriers qui ne disposant pas de capital, ne peuvent pas prétendre arriver un jour à la direction ni à la propriété de l'entreprise. Il s'ensuit une transformation psychologique profonde des ouvriers. Jadis, l'ouvrier n'avait pas la conscience de classe, parce qu'il n'était que temporairement ouvrier, et espérait devenir un jour patron. Dans la grande entreprise moderne, l'ouvrier sait qu'il a des chances de demeurer toujours ouvrier, il se sent profondément séparé des propriétaires de l'entreprise où il travaille et il se sent proche des ouvriers appartenant à d'autres entreprises, voire à d'autres branches de production.

******

Section III

Le Taylorisme

Notion du Taylorisme.- Le Taylorisme mérite d'être étudié en même temps que le machinisme, parce qu'il est une tentative pour introduire dans l'organisation du travail humain les progrès qui ont été réalisés dans l'ordre des machines.

Substitution de la science à l'empirisme dans l'augmentation du travail humain.- Son point de départ est la

Source : BIU Cujas

constatation que, dans l'agencement actuel du travail, il subsiste énormément d'empirisme, que les ouvriers ne sont pas habitués, même dans les grandes entreprises, à combiner leurs mouvements de manière à obtenir le maximum de résultats avec le minimum d'efforts. Cependant, l'homme est un "moteur animé"; on doit pouvoir tirer de lui un meilleur rendement en lui appliquant les principes scientifiques et rationnels dont la valeur est admise sans contestation quand il s'agit de machines.

F.W.Taylor.- On donne à ce système le nom de Taylorisme parce que son initiateur est un Américain F.W.Taylor. Né aux Etats-Unis en 1857, Taylor passa par l'Université de Harvard, entra comme apprenti dans une importante compagnie métallurgique, la société Bethléem, y gravit successivement tous les échelons, fut contremaître, chef d'atelier, directeur des études, ingénieur en chef. Il mourut en 1915 laissant une fortune de plusieurs millions de dollars.

Afin de substituer à l'empirisme dans le travail une organisation plus rationnelle, plus scientifique, le Tayrlorisme s'attache aux trois points suivants:

1°- On détermine d'abord d'une manière rigoureuse, le jeu des mouvements par lesquels un résultat donné peut être obtenu dans les meilleures conditions. On chronomètre les mouvements que les ouvriers ont l'habitude d'accomplir et on traduit en graphique l'ensemble de ces mouvements. Puis on étudie le graphique et l'on s'attache à réduire au minimum les mouvements, en supprimant ceux qui sont inutiles. Cette détermination scientifique préalable des mouvements et des temps demande des études approfondies. Taylor a consacré 26 ans et un million de dollars à ce travail en ce qui concerne la taille des métaux.

2°- Les primes.- On demande alors aux ouvriers d'accomplir désormais leur tâche sur la base de nouveaux principes. Et pour obtenir qu'ils renoncent à leur routine, à leurs habitudes, on leur promet, en cas d'acceptation une augmentation sensible de leur salaire, grâce à un jeu de primes.

3°- Suppression du contremaître.- On organise un contrôle très serré de l'exécution du travail. Ce contrôle n'est pas effectué par le contremaître, car un des points importants du Taylorisme est la suppression du contremaître et son remplacement par une équipe de contremaîtresdont chacun est spécialisé pour la surveillance d'une tâche particulière.

Résultats du taylorisme.- Les partisans du taylorisme prétendent que, à l'application, leur méthode donne des résultats extraordinairement brillants, qu'elle permet d'obtenir des rendements supérieurs avec un effort et une durée du travail réduits. Taylor invoque divers exemples, notamment celui du chargement des gueuses de fonte sur les wagons. Taylor

Source : BIU Cujas

s'était aperçu que cette opération se faisait d'une façon très défectueuse; il choisit un ouvrier de la société Béthléem, un Hollandais, très bon ouvrier et en même temps très robuste. Il lui demanda de substituer à sa routine des procédés meilleurs, et obtint un triplement de rendement. Taylor cite encore l'exemple du chargement à la pelle d'un wagon de charbon, et l'exécution du travail du poseur de briques.

Résistance des ouvriers au Taylorisme.- Quel a été l'accueil réservé par les ouvriers à ces méthodes nouvelles d'organisation du travail? Ils ont opposé généralement, surtout en Europe, une très vive résistance.

1°- Les ouvriers font remarquer que si on mécanise le travail et qu'on le soumette à un contrôle très étroit, on accroît le caractère d'automatisme du travail humain, par conséquent, la spécialisation très étroite qui empêche l'ouvrier de porter un intérêt général à sa tâche; il considère alors celle-ci comme un peu humiliante, et le fait d'être assimilé à une machine, à une mécanique, le choque et le froisse profondément.

2°- Elimination des ouvriers médiocres.- Le taylorisme implique une sélection très rigoureuse. Les exemples invoqués par les partisans du système montrent qu'on prend comme exécutants du travail taylorisé des ouvriers d'une résistance ou habileté exceptionnelles, donc qu'on élimine la masse des autres. Ce qui tendrait à faire croire qu'il y a quelque vérité dans cette argumentation, c'est que, aux Etats-Unis, l'application du système Taylor eut souvent pour résultats le licenciement d'ouvriers considérés jusqu'alors comme suffisants.

3°- Le taylorisme impose aux travailleurs une fatigue, une tension d'esprit qu'ils ne peuvent supporter longtemps. M. A. Philip:(" Le problème ouvrier aux Etats-Unis" 1927) signale que les usines taylorisées n'emploient, en général, que des hommes de 20 à 30 ans, et qu'il n'y a jamais aperçu un vieil ouvrier.

4°- Enfin, Taylor et ses disciples s'ils accordent des primes aux ouvriers, en limitant très strictement le montant, Taylor avait posé le principe que les primes ne devaient pas dépasser 60 % en sus du salaire antérieur. Or, disent les adversaires du système, il n'y a pas de raison de limiter le gain de l'ouvrier, puisqu'on ne limite pas le bénéfice que l'entrepreneur tire du taylorisme.

Application assouplie du taylorisme en France.- En France, le taylorisme a pénétré dans un certain nombre d'entreprises, notamment dans l'industrie automobile, non sans des résistances qui sont allées parfois jusqu'à la grève. Et

Source : BIU Cujas

il n'a pu s'infiltrer dans ces usines qu'au prix de notables assouplissements.

Etude scientifique de la fatigue ouvrière.- D'une part, on a procédé à une étude approfondie de la fatigue ouvrière, physique et nerveuse. On est arrivé à considérer que certaines applications du système Taylor devraient être abandonnées, bien que très efficaces, parce qu'elles impliquaient une fatigue excessive.

Substitution du chronométrage global au chronométrage détaillé.- D'autre part, dans certaines des usines qui, en France, ont adopté le taylorisme, on a substitué à la notion du chronométrage détaillé, celle du chronométrage global; on n'indique plus à chaque ouvrier le temps précis qu'il doit passer à chaque opération, mais le temps total pour chacune des opérations qui lui incombent. Le chronométrage était inévitable, parce que souvent, dans les usines taylorisées, le travail se fait à la chaîne, les pièces viennent, par un mécanisme automatique, se placer devant l'ouvrier, puis une fois qu'il a accompli sa tâche, la pièce passe à l'ouvrier suivant. Quand on s'en tient à un chronométrage global, on laisse à l'ouvrier la possibilité d'aménager, comme il lui plaît, le temps qui lui est imparti, ce qui, dans une certaine mesure, lui permet d'adapter son travail à son tempérament et à ses aptitudes.

Le taylorisme n'est avantageux que pour les très grandes entreprises.- Pour en terminer avec le taylorisme, présentons deux observations complémentaires.

I°- Même aux Etats-Unis, sa patrie d'élection, le taylorisme demeure actuellement une institution exceptionnelle et non la règle de la production industrielle.

Le taylorisme n'est avantageux que dans les très grandes entreprises, parce que sa mise en train implique de grosses dépenses que seule, la très grande entreprise est en mesure de récupérer.

******

****** Section IV

******

****** La seconde révolution industrielle.

A la fin du XIXème siècle et au début du XXème siècle, la technique de la production devait se trouver à nouveau bouleversée. Certains auteurs ont même parlé à cet égard d'une seconde révolution industrielle.

Source : BIU Cujas

Essentiellement, elle a été caractérisée par deux innovations:

I°- L'utilisation industrielle de l'énergie électrique préparée depuis longtemps par les recherches théoriques de Faraday, d'Ampère, de Coulomb, mais dont les applications pratiques ne commencent que dans le dernier quart du XIXème siècle. L'invention capitale est due à Gramme (I869). Elle se complète par celle de l'alternateur qui permet le transport de l'énergie électrique, puis par celle du transformateur, grâce auquel on passe sans difficulté des hautes tensions (exigées par le transport) aux basses tensions (employées pour la distribution et l'utilisation de l'énergie électrique). Les premiers transformateurs pratiques sont exposés à Turin en I884. A dater de ce moment se déroule à un rythme rapide, l'essor de l'électricité. Des turbines de grande dimension sont mises en service. De puissantes centrales sont construites. De ces centrales, l'électricité devenue aisément transportable, est distribuée à la multitude des machines. Ce qui ne veut pas dire que la machine à vapeur ou machine thermique disparaît, car elle aussi se perfectionne; son rendement augmente en même temps que son coût diminue. Néanmoins, les statistiques des cinquante dernières années montrent que l'énergie électrique représente un pourcentage qui va croissant dans l'ensemble des forces motrices de l'industrie.

2°- Le second fait capital du dernier demi-siècle est l'invention du moteur à explosion et à huile lourde.

Aux expositions de Paris (I878 et I889), on voit apparaître les premiers moteurs à gaz et leur puissance est encore bien modeste. L'ivention de Diesel en I893 permet, grâce à la haute compression préalable de l'air, de brûler dans les moteurs des matières d'un prix médiocre et des huiles variées végétales et animales, à l'état brut. Au charbon (que l'on avait justement appelé le "pain de l'industrie" dans la première moitié du XIXème siècle) viennent s'ajouter le pétrole et le gaz. D'où la nécessité pour les grandes nations industrielles, de s'assurer les approvisionnements en combustible liquide. Certains faits de l'histoire politique du monde au cours des cinquante dernières années, s'expliquent sans doute par là.

Source : BIU Cujas

Chapitre III

LA PROPRIETE PRIVEE DES MOYENS DE PRODUCTION.

Nous sommes tellement habitués à vivre dans un milieu juridique de propriété privée, que, très souvent, nous avons peine à nous représenter une société économique fondée sur un principe différent, et nous avons tendance à considérer que la propriété privée constitue une base nécessaire à toute vie économique. Mais si nous sortons de notre pays et de notre époque, et que nous étendions notre regard à d'autres nations et à d'autres temps, nous aidant des travaux des historiens, des sociologues, des ethnographes, nous nous rendons compte que la propriété privée des moyens de production n'est qu'une catégorie historique; à d'autres époques des sociétés connaissent un régime juridique différent dans lequel les sujets du droit de propriété ne sont pas des individus mais des groupes, des collectivités.

Section I

Les régimes d'appropriation collective.

La propriété collective.- On a beaucoup discuté, entre historiens et sociologues, la question de savoir si toutes les sociétés n'ont pas eu, à un certain moment de leur histoire (généralement dans les premiers temps), une période de propriété collective. Un sociologue et économiste belge, Emile Lavelaye, dans un ouvrage intitulé: " La propriété et ses formes primitives" a soutenu l'affirmative et un auteur français, plus récent Paul Lacombe a défendu la même thèse dans son livre "L'appropriation du sol". Par contre le grand historien français Fustel de Coulanges, a prétendu qu'il n'est pas certain que toutes les sociétés aient connu la propriété collective. Il a été suivi par un certain nombre de sociologues américains et allemands.

Source : BIU Cujas

Nous n' entrerons pas dans cette controverse, car même si l'on admet que toutes les sociétés à leur origine ont pratiqué la propriété collective, étant très peu renseignés sur l'organisation de ces sociétés, nous ne sommes pas en mesure de savoir comment elle y fonctionnait. Il est beaucoup plus instructif de prendre comme sujet d'études des types modernes de propriété collective. Il existe, en effet, des sociétés qui, pour des raisons diverses, n'ont pas encore atteint ou n'ont atteint que récemment le stade de la propriété individuelle privée. Nous pouvons nous aider de leur exemple pour déterminer les résultats économiques de l'appropriation collective.

Il est nécessaire de distinguer deux grands types d'appropriation collective, suivant que le groupe titulaire du droit de propriété est la tribu ou la famille.

******
******

§ I - L'appropriation collective de tribu ou de village.

Le mir russe.- Ses trois catégories de biens.- L'exemple le plus récent que nous ayons est celui du mir russe qui fonctionnait encore au XIXème siècle. Le mir comportait trois catégories de biens.

1°- La maison d'habitation et son enclos soumis au régime de l'appropriation individuelle.

2°- Les terres de culture, soumises à l'appropriation collective du village, avec partage périodique entre les familles et exploitation par la famille dans l'intervalle de deux partages.

3°- Les forêts et les pâturages, objets de propriété collective et d'exploitation également collective.

De ces trois catégories, la plus intéressante pour nous est la seconde, celle qui comporte l'appropriation collective et la jouissance familiale.

Voici comment les choses se passaient pratiquement au XIXème siècle. Périodiquement, avait lieu un partage des terres de culture. Chaque famille recevait, à titre précaire, un lot de terres. Afin que certaines familles ne fussent pas avantagées en recevant les terres les plus fertiles, on constituait le lot de chaque famille, de parcelles empruntées aux différentes catégories.

Pour établir l'importance du lot de chaque famille, on ne s'en tenait pas au principe égalitaire; mais, suivant les cas, on adoptait l'un ou l'autre des deux critères suivants: la norme de production ou la norme de consommation.

Source : BIU Cujas

Si l'on appliquait la norme de production, on donnait à la famille un lot dont l'importance était déterminée par le nombre de ses membres qui pouvaient cultiver le lot. Si l'on suivait la norme de consommation, on partageait, non d'après le nombre de bras, mais d'après le nombre de bouches que le lot devait nourrir en tenant compte, par conséquent, des enfants, des vieillards, des infirmes. Cette distinction est importante parce qu'elle traduit deux idées théoriquement différentes, le droit au travail et le droit à l'existence.

Quels ont été les résultats économiques du régime du mir ?

Un observateur des choses russes du XIXème siècle, Anatole Leroy - Beaulieu et un sociologue français, Le Play ont porté sur le mir un jugement plutôt favorable. Anatole Leroy-Beaulieu remarquait que ce régime constituait une sorte de prime à la natalité. Dans nos sociétés occidentales modernes fondées sur la propriété individuelle, la survenance d'un enfant nouveau diminue la part de chaque enfant au décès du père. Il en est différemment avec ces partages périodiques, surtout lorsqu'ils ont pour base la norme de consommation, puisque plus une famille a de membres au moment du partage, plus son lot est étendu.

Mais cette opinion est demeurée isolée. La plupart des observateurs (et en particulier Paul Leroy-Beaulieu qui a étudié avec beaucoup de détails le mir russe, dans son Traité d'Economie politique), porte sur lui un jugement défavorable.

Que reproche-t-on au mir russe ?

I - Les mangeurs de mirs - C'est d'abord de ne pas avoir empêché l'inégalité de se développer. Cependant, le système du mir avait été adopté en vue de réaliser une égalité au moins approximative des conditions, mais que s'est-il passé ? Un certain nombre d'individus ou de groupes qui recevaient un lot se révélaient incapables de le cultiver. Au bout d'un temps plus ou moins long, ces incapables devenaient la proie d'usuriers qu'on appelait "mangeurs de mirs". Si bien qu'après un certain nombre d'années, on trouvait, d'un côté, les incapables dépossédés, réduits à l'état de prolétaires, et de l'autre, la classe des mangeurs de mirs qui étaient les bénéficiaires véritables de l'institution (1).

2° - Insuffisance des lots pour l'entretien d'une famille. - Puis, à mesure que la population totale de la Russie augmentait, l'ensemble des terres à partager demeurant immuable le lot de chaque famille allait en diminuant. Dans la seconde moitié du XIXème siècle, alors que la surface des terres où s'appliquait le mir restait la même, la population ayant à

(1) En 1908, 2.200.000 familles paysannes, soit 16 % du total étaient sans terre.

Source : BIU Cujas

peu près doublé, les lots finirent par ne plus pouvoir faire vivre une famille.

3°- La culture est restée généralement très arriérée, parce que la perspective de la reprise du lot, à l'occasion d'un prochain partage empêchait toute amélioration profonde permanente. La jouissance temporaire d'un lot de terre se montre à cet égard inférieure à la jouissance prolongée perpétuelle, qu'implique la propriété privée.

4°- Morcellement des parcelles.- Le morcellement des parcelles atteignait, dans certaines régions, un degré extrême. Il arrivait que les lots attribués à une famille comprissent 120 parcelles éloignées les unes des autres, dont certaines n'avaient pas plus de 2 à 3 mètres de large. On voit les difficultés pratiques de la culture en pareil cas. Il était nécessaire de cultiver simultanément plusieurs bandes appartenant à des familles différentes (1).

La réforme de 1905-1906 - Faculté de sortir du mir.- Ces défauts étaient si graves, que les commissions officielles, chargées à la fin du XIXème siècle d'étudier le mir en Russie, conclurent qu'il appelait un remaniement. En 1905-1906 fut effectuée une réforme agraire qui autorisait tout paysan à sortir du régime du mir, s'il le désirait, et à réclamer la cession de son lot en pleine propriété privée. Pour qu'il ne fût pas obligé d'accepter un lot composé de parcelles séparées, la loi ajoutait qu'il pourrait réclamer un lot d'un seul tenant.

Cette réforme agraire donna quelques résultats, puisque de 1907 à 1912, environ 15 % des familles qui vivaient sous le régime du mir, demandèrent à en sortir. Mais les familles qui s'évadèrent du mir étaient généralement très riches, ou très pauvres. Les paysans riches usèrent de la faculté que la loi leur donnait parce qu'ils craignaient que leur lot ne fut diminué à un prochain partage et qu'ils ne se pliaient pas volontiers à l'obligation de la culture en commun. Les familles très pauvres sortirent également du mir, parce que, d'ordinaire, elles ne pouvaient pas exploiter leur lot, leurs membres étant occupés en ville comme ouvriers d'industrie. Les familles moyennes pour lesquelles ces diverses raisons ne jouaient pas n'invoquèrent généralement pas le bénéfice de la loi de 1905-1906.

(1) Cf. les plans de mirs reproduits dans J. Lescure: " Les origines de la Révolution russe" Livrairie du Sirey (1937).

Source : BIU Cujas

******
******

§ 2 - La propriété collective de famille.

Nous sommes beaucoup mieux renseignés sur cette seconde forme de propriété collective que sur la propriété de tribu ou de village.

D'ailleurs, il n'y a pas de doute sur son existence historique. Toutes les sociétés ont connu l'appropriation familiale. Ce qui le montre, c'est que même quand a triomphé la propriété individuelle, on trouve pendant longtemps encore des survivances de l'ancien régime d'appropriation familiale. Ainsi, en Droit romain, antérieurement à la loi des XII Tables, il n'était pas permis de disposer de ses biens à cause de mort; il y avait là une conséquence de l'idée que ce n'est pas l'individu qui est propriétaire mais la famille. L'exclusion des femmes de la succession est une survivance de la même idée; par leur mariage elles sortent de leur famille pour entrer dans une autre; elles perdent donc le droit de venir à la succession dans leur famille d'origine.

Il faut aller chercher l'exemple le plus typique de la propriété familiale dans les institutions de certains peuples des Balkans et du sud de l'Autriche. Le cas le plus curieux est celui de la Zadruga serbe.

A la base de la Zadruga est une famille dans laquelle existe une certaine communauté de vie et de biens. Le centre de l'institution est un large bâtiment commun, où tous les membres prennent leurs repas et passent ensemble la soirée. Autour se trouvent une série de pavillons individuels, réservés à la partie de l'existence qui ne se passe pas en commun. La Zadruga possède un certain nombre de biens, de terres de culture, de forêts, qui appartiennent, non pas à tel membre, mais au groupe familial. Tous les soirs, dans la réunion en commun, on décide ce qu'on fera le lendemain. Le chef de famille joue ici un rôle prépondérant, il décide de l'affectation de chaque membre à une tâche particulière, généralement ce sont les hommes qui font les travaux du dehors, les femmes s'adonnant aux soins du ménage.

A côté des biens qui sont dans une sorte d'indivision entre les membres de la Zadruga, chaque membre du groupe peut avoir une petite propriété personnelle portant, non sur la terre, mais sur de l'argent ou du bétail.

Enfin, le nombre des membres du groupe est fixé étroitement, le plus souvent, il n'excède pas de cinq à dix personnes. Quand la famille dépasse ce nombre, on opère un morcellement, on forme plusieurs zadruga distinctes.

Source : BIU Cujas

Quels sont les résultats économiques d'un tel régime ?

Ici, comme pour le mir russe, on entend deux sons de cloche.

Ses avantages.- D'un côté les partisans de la Zadruga mettent en lumière les aspects favorables de l'institution.

I - Réduction des frais d'entretien.- Il faut remarquer d'abord que la communauté de vie implique une économie sérieuse sur les frais d'entretien de ses membres. Il n'y a qu'un foyer, qu'une table, une lumière, les dépenses sont moindres qu'avec une série de foyers individuels.

2 - Spécialisation des tâches.- Au sein de la Zadruga s'établit une division du travail très heureuse: le chef de famille connaît les aptitudes de chacun, il peut l'affecter à la tâche qui lui convient. Il se réserve la direction et la surveillance, et comme il ne fait que cela, il arrive à remplir fort bien sa fonction.

3 - Travail collectif en cas d'urgence.- En cas de travaux urgents, qui sont fréquents dans la vie agricole, il est possible d'y appliquer le travail de tous, sur l'ordre du chef de famille qui n'est pas discuté, alors que, dans une société à propriété individuelle, chacun ne s'occupe que de ses intérêts particuliers.

4 - Facilité de crédit.- Le groupement des individus leur permet d'obtenir plus facilement du crédit, car il y a une sorte de responsabilité solidaire en cas de manquement.

5 - Enfin, le système de la zadruga permet d'éviter le double inconvénient d'un morcellement excessif et d'une concentration excessive de la propriété rurale. Il n'y a pas trop de morcellement puisque l'unité de base est le groupe. Il n'y a pas trop de concentration puisque, dès que la famille dépasse une dizaine de personnes, la zadruga se divise automatiquement en plusieurs fractions.

En face de ces avantages se placent les inconvénients que mettent en lumière les adversaires de l'institution.

I - Tout d'abord, elle diminue et parfois détruit l'esprit d'initiative individuelle, du fait que l'individu est encastré dans un groupe et ne peut que rarement agir seul.

2 - L'institution affaiblit aussi l'intensité de l'effort personnel parce qu'il n'y a pas de corrélation entre l'apport de chacun à l'oeuvre commune et ce qu'il retire du travail commun. Dans les sociétés qui connaissent l'appropriation privée, il en est autrement; l'individu fournit une certaine tâche, reçoit une rémunération proportionnée à son effort, et se procure, à l'aide de cette rémunération, les satisfactions dont il a besoin. Plus l'individu donne à la

Source : BIU Cujas

société, plus il reçoit d'elle. Il est par là, incité à porter au maximum son rendement. Quand le chef de famille décide ce que chacun fera et ce que chacun recevra, il n'y a plus nécessairement proportionnalité entre l'effort et les satisfactions; certains membres du groupe recevront plus qu'ils ne donneront; d'autres donneront plus qu'ils ne recevront. Chacun s'efforcera de donner le moins possible et de recevoir le plus possible.

Quoiqu'il en soit, d'ailleurs, c'est un fait que la zadruga et plus généralement toutes les institutions de copropriété familiale des pays de l'Europe centrale sont en voie de disparition progressive. Tous les observateurs même favorables à l'institution le reconnaissent.

Quelles raisons expliquent la déchéance progressive de la zadruga ?

D'abord, une raison d'ordre juridique; le Code civil serbe a été traduit du Code civil autrichien lequel s'inspirait du Droit romain qui est extrêmement individualiste. Cependant, le Code civil serbe n'a pas réalisé, ni d'ailleurs tenté, la suppression de la zadruga, mais il a donné droit à tout membre de la zadruga de s'en retirer, s'il le désire.

Faculté de se retirer de la zadruga.- En fait, beaucoup d'individus ont usé de ce droit, parce que l'ambiance générale individualiste des sociétés modernes a pénétré la zadruga. L'observation a montré que, quand les membres du groupe arrivaient à se constituer en argent une propriété personnelle importante, naissait chez eux le désir de sortir du groupe

++++++
++++++ Section II
++++++
++++++ Les régimes d'appropriation privée.

Exception au principe de l'appropriation individuelle.

Dans nos sociétés occidentales modernes, le régime de la propriété individuelle et privée est le régime normal. Ce n'est pas à dire qu'il n'y ait pas à ce régime des exceptions notables.

Ainsi pour ne parler que de la France, il existe un domaine public important, c'est-à-dire un ensemble de biens dont l'Etat est propriétaire et qu'il met gratuitement à la disposition de tous. Ce sont les routes, les rivières, les canaux, les ports, etc....

A côté de ce domaine public existe un domaine privé de l'Etat et des départements et communes, comprenant des biens

Source : BIU Cujas

dont ces collectivités sont propriétaires et dont elles tirent des revenus, comme le ferait un particulier, en les louant.

Enfin, les "communaux" sont une survivance très nette des régimes d'appropriation collective de village. Ce sont des biens dont les communes sont propriétaires et dont la jouissance est collective, en ce sens que la commune les met à la disposition de tous ses membres (ce sont généralement des forêts et des pâturages).

Si nous totalisons le domaine public, le domaine privé, les communaux, nous voyons que l'ensemble de ces biens est relativement faible; il est estimé actuellement au dixième environ du total des terres françaises: les 9/10èmes de notre territoire sont donc soumis au régime de la propriété privée.

Il ne faut pas considérer l'institution de la propriété privée comme une réalité immuable, toujours identique; suivant les pays et les époques, elle prend des formes très différentes. Pour les passer en revue, il convient de se placer successivement à trois points de vue.

I - Quel est le contenu du droit de propriété ? Quels pouvoirs donne-t-il à son titulaire ?

2 - Quels sont les objets du droit de propriété ? Sur quelles catégories de choses peut-il porter ?

3 - Quels sont les titulaires du droit de propriété ?

A propos de chacune de ces questions, nous montrerons l'évolution et l'état actuel de la propriété privée.

******

****** § I - Contenu du droit de propriété.

A - Conception romaine de la propriété.

Apparition successive des attributs de la propriété.- Il ne faut pas croire que la propriété individuelle est née un beau jour, brusquement, avec l'ensemble de ses attributs. Ces attributs que nous sommes habitués à considérer comme un tout, ne sont apparus que peu à peu. Le premier, le droit d'user de la chose a été admis sans difficulté. Ensuite, mais non sans résistance, s'y est ajouté le droit de la vendre. Pendant très longtemps ce droit d'aliénation a été considéré comme quelque chose d'anormal; pour cette raison, il était entouré de solennités extraordinaires; il suffit de rappeler la mancipatio romaine, faite en présence de cinq témoins, représentant les cinq classes de la société. De même dans l'ancien droit germanique, la vente se fait "in malle" dans l'assemblée du peuple.

Le dernier attribut du droit de propriété n'a été

Source : BIU Cujas

reconnu que plus lentement encore: c'est le droit de disposer de la chose à cause de mort, de la léguer par testament. Avant les XII Tables, le droit de tester n'existe pas. Il a été ensuite admis, mais le testament ne pouvait se faire que dans des formes solennelles qui montrent son caractère exceptionnel: il fallait prendre à témoin le peuple dans ses Comices.

Toutes ces règles sont des survivances de la conception antérieure, d'après laquelle ce n'est pas l'individu qui est propriétaire, mais le groupe.

Quoi qu'il en soit, le Droit romain dans son état classique, est arrivé à une conception de la propriété qui comporte la réunion de tous ces attributs. C'est la conception quiritaire du droit de propriété qui implique le droit d'user de la chose et d'en disposer de son vivant et pour après sa mort.

B - Féodalité et propriété.

Décomposition de la propriété.- La conception féodale, à son apogée, s'oppose à la conception romaine quiritaire, en ce qu'elle implique une véritable décomposition du droit de propriété. Sur une terre donnée, deux individus, le vassal et le seigneur, vont avoir des droits tels, qu'on peut considérer que l'un et l'autre sont quasi-propriétaires.

Le droit du vassal devient héréditaire et aliénable. A l'origine de l'évolution, la propriété reste aux mains du seigneur. Le vassal n'a qu'un droit de jouissance sur la terre. Mais comme beaucoup de contrats de tenure sont faits sans limitation de temps, on s'habitue à considérer que le tenancier a un droit stable. Initialement, c'est un droit viager, qui s'éteint à sa mort et qui est inaliénable. Par une lente évolution (dont les détails seront donnés dans le cours d'Histoire du Droit), le droit du tenancier est devenu transmissible à cause de mort, d'abord au profit des descendants puis des collatéraux. L'évolution se poursuivant, le droit du tenancier est devenu aliénable entre vifs, d'abord avec le consentement du seigneur, puis même sans qu'il soit nécessaire. Au terme de l'évolution, le droit du tenancier est donc stable, transmissible, aliénable, c'est-à-dire très voisin de la propriété.

Le droit du seigneur.- De son côté, le seigneur garde sur cette terre des droits. La possession du vassal est grevée de certaines charges. Le seigneur perçoit des redevances à chaque transmission entre vifs, ou à cause de mort. Bien plus, il peut éventuellement rentrer dans la pleine propriété si le vassal a commis un acte grave qui rompt les liens de vassalité, ou en cas de vente s'il rembourse le prix à l'acquéreur, ou encore si le vassal meurt sans héritier et sans

Source : BIU Cujas

avoir disposé de son bien.

Ce qui est donc caractéristique de la conception féodale et ce qui nous déroute quelque peu, c'est sur un même bien l'existence d'une sorte de droit de propriété au profit de deux personnes différentes.

Les alleux- Remarquons qu'à l'époque féodale, à côté des biens comportant cette décomposition de la propriété, subsiste une propriété libre: l'alleu. On a même pu dire que le titulaire de l'alleu avait un droit plus étendu que le propriétaire romain ou moderne, car il n'était grevé d'aucun impôt. Mais l'alleu était tellement en marge de la conception féodale, que la féodalité l'a toujours combattu et en certains pays, a réussi à le faire disparaître.

C - Conception moderne de la propriété.

La propriété moderne se rapproche de la conception romaine, sans cependant la rejoindre.

A) En quelle mesure la propriété moderne a les caractères de la propriété romaine.

Elle s'en rapproche en tant qu'elle est absolue, exclusive, perpétuelle. Or, ce sont là les caractères que notre Code civil a entendu lui donner.

La propriété moderne est un droit absolu, d'après l'article 544 du Code civil, elle est le droit de jouir et de disposer des choses " de la manière la plus absolue".

La propriété moderne est un droit exclusif: un seul individu, son propriétaire a le droit de disposer de la chose, à l'exclusion de tous autres. Le Code civil ne mentionne pas explicitement ce caractère, mais les commentateurs, notamment Aubry et Rau l'indiquent nettement. Et le Code civil allemand le proclame expressément.

Perpétuelle.- La propriété moderne est un droit perpétuel qui ne s'arrête pas avec la vie de l'individu. Le propriétaire a le droit de transmettre son bien après sa mort; s'il n'a pas pris ce soin, la loi se substitue à lui en tenant compte de sa volonté présumée.

B) - En quelle mesure elle diffère de la propriété romaine.- Voilà une des faces de la propriété moderne. Mais, et c'est ce qui fait sa complexité, elle présente un autre aspect tout différent, qui aboutit à une notion de propriété limitée. Dans la conception moderne, cette limitation part de trois ordres de considérations familiales, sociales, fiscales. Il en résulte un ensemble de restrictions du droit de propriété, qui atténuent singulièrement les caractères d'absolutisme, d'exclusivité, de perpétuité.

I°- Limitation d'ordre familial.- Une première limitation (que connaissait déjà le Droit romain) s'inspire d'un

Source : BIU Cujas

motif familial. Le propriétaire n'a pas le droit de disposer sans limite de ses biens pour après sa mort. S'il a des parents proches, il ne peut pas les frustrer complètement des biens dont il est propriétaire, il ne peut disposer que d'une part appelée quotité disponible, l'autre la réserve, il ne peut au détriment de ses proches la donner à des étrangers. Ce système est évidemment une survivance familiale de l'idée que l'individu n'était qu'une sorte d'usufruitier, que la propriété appartenait à la famille.

2°- Limitation d'ordre social.- Une deuxième série de limitations, qui a pris dans le droit moderne une ampleur toujours croissante, s'inspire d'un principe social, de l'idée que la propriété individuelle ne doit être consacrée par le droit que dans la mesure où elle ne lèse pas la collectivité, dans la mesure où il n'y a pas conflit entre l'intérêt de l'individu propriétaire et celui de la société tout entière. Toutes les fois qu'un conflit s'élève, il y a tendance de plus en plus marquée à sacrifier l'individu et à limiter son droit de propriété.

Déjà, par le Code civil en I804, ce principe d'une limitation de la propriété dans l'intérêt social est reconnu, au moins incidemment, par un certain nombre de dispositions relatives au voisinage. Par exemple, un individu propriétaire d'un mur, ne peut pas empêcher son voisin d'en acquérir la copropriété. Toutefois, dans le Code civil, ces limites sociales tiennent peu de place.

Elles ont été largement étendues par des lois ultérieures. Ainsi, la loi du 3 Mai I84I réglemente l'expropriation pour cause d'utilité publique. C'est un accroc très notable au caractère de la propriété. Dans cette loi, il est vrai, l'expropriation est entourée de telles formalités qu'on peut dire que le législateur de I84I, au moment même où il autorise l'expropriation rend encore hommage au droit de propriété individuelle.

Il en est différemment dans des lois récentes qui ont fait dire à certains théoriciens (Duguit, par exemple) que la propriété a cessé d'être un droit absolu et est devenue une fonction sociale, c'est-à-dire n'est plus reconnue que dans la mesure où elle est exercée conformément à l'intérêt social (1).

Les plus significatives de ces lois ont été votées dans la période de guerre. Des lois de I916 et I918 obligent les propriétaires de terres à les cultiver ou à les faire cultiver. Si les propriétaires n'obéissent pas à cette prescription et laissent leur terre en friche, l'administration peut les réqui-

(1) Pour cette évolution de la notion de propriété, on se reportera à G. Pirou, Léon Duguit et l'Economie Politique. Librairie du Sirey, I933.

Source : BIU Cujas

sitionner et en concéder la jouissance à des agriculteurs de son choix.

Egalement hardie est la législation récente sur les loyers qui, en imposant aux propriétaires des prorogations, en fixant dans des limites très étroites le taux maximum des loyers, a consacré une restriction formidable au droit de propriété. On a pensé que si les propriétaires gardaient le droit de procéder à des expulsions en masse et de régler à leur gré le prix des locations, la paix sociale risquerait d'être troublée.

La jurisprudence, à son tour, a apporté une série de restrictions au droit de propriété. Pour légitimer cette jurisprudence, on a construit une théorie de l'abus du droit d'après laquelle même quand un individu a un droit, s'il en abuse, les pouvoirs publics doivent intervenir; d'autres auteurs se refusent à admettre cette terminologie et déclarent que s'il y a droit, il n'y a pas abus. Mais ils substituent (ce qui pratiquement revient au même) à l'idée d'abus du droit celle de limitation du droit.

3°- Limitation d'ordre fiscal.- Une autre restriction au droit de propriété s'inspire de l'intérêt fiscal. Au moment de la dévolution des successions, l'Etat intervient. Est-ce à titre d'héritier, nous n'avons pas ici à examiner cette question, débattue naguère par le Parlement. En fait, il est incontestable que, quand l'Etat prélève un quart ou un tiers d'une succession, la propriété perpétuelle privée n'est plus entière.

******
******

§ 2 - Les objets du droit de propriété.

Propriété des objets corporels.- A l'origine, la propriété privée portait uniquement sur les objets mobiliers corporels, servant en particulier à la parure (bijoux) et à la défense (armes). Pour donner à cette propriété le caractère de perpétuité, on décidait que les armes et les bijoux seraient enfermés avec le mort dans son tombeau.

La terre et les bâtiments.- Après les objets mobiliers corporels, le droit de propriété s'est appliqué à la terre, puis aux installations, à tout ce qui se rattache à l'aménagement de la production.

Enfin, à notre époque, la propriété par un ultime élargissement, s'étend aux valeurs incorporelles.

I°- C'est d'abord la propriété industrielle. Tout inventeur, en déposant un modèle ou une explication de son invention, s'assure un droit comparable à la propriété et

Source : BIU Cujas

comportant notamment l'exclusivité. Mais cette propriété n'est que temporaire, elle dure cinq, dix ou quinze ans; sous peine de déchéance, il faut que l'inventeur exploite sa découverte, dans les deux ans. On peut rapprocher cette règle des lois qui visent à retirer la jouissance du sol au propriétaire qui le laisse en friche.

2°- La propriété commerciale.- Une législation récente, terme d'un long travail parlementaire, a introduit dans notre droit français la propriété commerciale, c'est-à-dire le droit pour le commerçant de bénéficier de la valeur qu'il a donnée au fonds de commerce. A défaut de dispositions particulières, le propriétaire pouvait à l'expiration du bail, frustrer le commerçant de la valeur de son fonds, s'il ne lui renouvelait pas son bail, et s'il relouait le local à un autre locataire, qui consentait à payer un loyer plus élevé, à raison de la valeur donnée à l'immeuble par son prédécesseur. La loi nouvelle empêche cette sorte d'expropriation du commerçant par le propriétaire en lui accordant (dans des conditions dont nous n'avons pas ici à exposer le détail) le droit de conserver son local ou d'exiger une indemnité.

3°-La propriété littéraire et artistique.- Enfin, le droit de propriété littéraire et artistique permet à l'auteur de tirer un profit pécuniaire de son oeuvre. La propriété littéraire résultait à l'origine d'une concession du pouvoir royal qui pouvait la refuser, c'était donc un privilège et non un droit. De nos jours, il en est différemment. Armé de son droit, l'auteur peut exploiter son oeuvre et poursuivre les contrefacteurs. Le droit de propriété littéraire et artistique n'est pas perpétuel; il existe au profit de l'auteur durant sa vie et au profit des héritiers pendant une période complémentaire après sa mort. Au cours du XIXème siècle, des lois successives ont augmenté peu à peu cette période. Elle était d'abord de cinq ans, puis elle a été portée à dix, vingt, trente et aujourd'hui, elle est de cinquante ans.

++++++

++++++ § 3 - Les titulaires du droit de propriété.

Nécessité de l'association en vue de la grande production.- Avant les transformations techniques qui ont abouti à la grande production, les titulaires du droit de propriété étaient à peu près uniquement des individus. Quand la grande production spécialisée et mécanique s'est développée, l'entreprise moderne a bientôt excédé les forces de l'individu isolé. Il a fallu élaborer des combinaisons associant un certain nombre d'individus. On est revenu, par conséquent, en un sens, à

Source : BIU Cujas

la propriété collective. Mais il y a une différence essentielle entre ces formes modernes et les formes archaïques de propriété collective. La société du droit moderne, notamment la société anonyme, n'est qu'une combinaison juridique, non une réalité sociale, comme l'était la tribu ou la famille.

Les deux principales formes de sociétés.- Sans étudier ici dans leur détail les différentes formes de sociétés, retenons seulement les deux principales, la société en nom collectif et la société anonyme, parce qu'elles répondent à deux types économiques différents.

La société en nom collectif intervient quand l'entreprise dépasse les forces de l'individu isolé, mais non les forces de quelques individus groupés. Un petit nombre de personnes, deux ou trois, sont associées et co-propriétaires de l'entreprise. En fin d'exercice, elles se partagent les bénéfices. Le trait économique essentiel est que ces associés en nom sont responsables sur leur patrimoine des pertes de la société. S'il s'agit d'une affaire peu importante, et qu'elle tourne mal, chacun court le risque d'être ruiné: La société en nom collectif se fait connaître au public par une "raison sociale", qui comprend ordinairement la liste des noms des associés. Ceux qui font partie de la société en nom collectif n'ont pas la faculté d'en sortir, sauf si l'on procède à la dissolution.

Le lien qui unit à la société chaque associé est donc très serré, puisqu'il ne peut pas se détendre facilement et il est très grave puisque de mauvaises affaires risquent d'entraîner la ruine de chaque associé.

Il en est autrement de la société anonyme, laquelle va pouvoir s'appliquer admirablement à la grande production. Ne retenons de cette construction juridique que les caractères présentant un intérêt économique .. Les actionnaires sont co-propriétaires de l'entreprise; si elle réalise des bénéfices, ils se les partagent sous forme de dividendes, mais - et c'est ce qui oppose la société anonyme à la société en nom collectif - la responsabilité de chacun des actionnaires est limitée au montant de son action. Tel individu souscrit une action de 500 francs, il risque dans l'affaire ses 500 francs, pas davantage. Même si l'exploitation se termine par un déficit de plusieurs millions, on ne peut lui demander que les 500 francs qu'il a promis - (et dont il a versé au moins une partie).

Par ailleurs, cette action est très facilement cessible. Généralement, elle est au porteur et se transmet de la main à la main. De plus, la plupart des actions des sociétés anonymes sont négociables; chaque jour leur valeur est cotée en bourse. Celui qui possède une action et a besoin d'argent peut donc très rapidement céder sa place à un autre, qui lui paiera la valeur en argent de son titre.

Source : BIU Cujas

La société anonyme a permis la grande production - Ceci posé, on comprend comment le statut juridique de la société anonyme a permis le développement de la grande production et quel lien intime unit ces deux institutions: grande production et société anonyme. Comme l'a dit M. B.Nogaro, la grande production n'eut pas plus été possible sans cette trouvaille juridique que sans les grandes inventions techniques.

Grâce à la société anonyme, le lancement d'énormes affaires est rendu possible et une multitude d'individus même de condition modeste, vont pouvoir s'associer à son lancement. Envisageons une entreprise très importante telle qu'une exploitation de navigation maritime. Incontestablement, un individu, même milliardaire, hésiterait à prendre sur ses épaules la responsabilité d'une affaire de ce genre, qui lui laisserait si elle échoue, un déficit considérable. Même la forme de la société en nom collectif, où chacun est responsable sans limite sur son patrimoine personnel, ne convient pas en l'espèce. Si l'on peut, au contraire, offrir des actions de 100 ou 500 francs qui, en cas de réussite, recevront un dividende important, et en cas de perte n'engageront pas le souscripteur au-delà de leur montant, une grande quantité de personnes seront attirées par cette perspective d'un gain illimité et d'une perte limitée.

Séparation du capital et de la gestion.- Organisée sur cette base, l'entreprise va-t-elle commodément fonctionner ? A première vue, on peut être sceptique à cet égard, étant donné que le lien est si lâche entre chaque actionnaire et l'entreprise que chacun peut la quitter quand il veut, que souvent même l'actionnaire ne connaît pas l'objet véritable de l'entreprise, ni même où elle se trouve. Mais il faut bien voir que, dans la grande entreprise montée sous la forme de société anonyme, il s'établit une sorte de séparation entre la propriété et la gestion (1). Les propriétaires de l'entreprise, ce sont les actionnaires qui ne peuvent pas gérer et géreraient mal, car ils sont absolument ignorants des conditions techniques de l'affaire. Et voici ce qui se passe. Les actionnaires se réunissent en assemblée générale, le plus souvent, les gros actionnaires y assistent seuls et parfois même ils ont seuls le droit d'y assister. Cette assemblée générale nomme un conseil d'administration, lequel à son tour, désigne un administrateur délégué (2), et c'est ce personnage

---

(1) Cf. sur ce point G.Pirou: Les nouveaux courants de la théorie économique aux Etats-Unis tome II, Domat-Montchrestien, 2ème édition I939.

(2) Les lois du 18 septembre et du 16 novembre I940 suppriment l'administrateur délégué et confient la direction générale de la société au Président du Conseil d'administration.

Source : BIU Cujas

qui, dans la pratique, fait marcher l'entreprise, assisté de directeurs techniques, sous le contrôle du Conseil d'administration. L'assemblée générale ne joue guère qu'un rôle répressif quand l'affaire tourne mal. L'assemblée suivante ne renomme pas les mêmes administrateurs.

En fait, la forme de la société anonyme a donné économiquement de très brillants résultats. Certains moralistes ont dressé contre elle un réquisitoire s'attaquant notamment à l'atténuation de la responsabilité. A leurs yeux, la limitation de la perte et l'absence d'intérêt direct et personnel à la gestion, font de la société anonyme une forme inférieure à l'entreprise individuelle et à la société en nom collectif. Mais si nous laissons de côté cet aspect moral pour nous placer sur le seul terrain économique, il est incontestable que la société anonyme a été un des facteurs les plus puissants de l'essor économique moderne.

.... Nul ne peut exercer plus de deux présidences ou être membre de plus de 8 conseils d'administration (ce nombre est réduit à deux pour les personnes âgées de plus de 70 ans). En cas de faillite de la société, le président encourt certaines déchéances et responsabilités. Cf. les commentaires de ces deux lois de I940 par F. Decugis et par H. Bosvieux, l'un et l'autre publiés en brochure (Sirey I940).

Source : BIU Cujas

Chapitre IV

LA LIBERTE DU TRAVAIL ET DE LA CONCURRENCE.

Nous nous proposons, comme pour l'institution de la propriété privée, non seulement de dire en quoi consiste la liberté du travail et de la concurrence, mais aussi d'indiquer quels sont les régimes qui l'ont précédée et quelles ont été les raisons de leur disparition.

Section I

Les régimes de contrainte.

Cette contrainte peut exister à deux degrés. Ce peut être une contrainte absolue, en ce sens que le travailleur peut être subordonné à une personne ou à un organisme qui peuvent l'obliger à travailler. Ce sont les régimes de travail forcé.

Quand la contrainte n'est pas absolue, mais relative, l'individu n'est pas contraint de travailler, s'il ne le veut pas, mais s'il veut travailler, il ne peut pas choisir librement sa voie, parce qu'il se heurte à un certain nombre de règles qui ont pour effet de cloisonner les professions. C'est le régime des professions fermées.

§ I - Les régimes de travail forcé.

I°- L'esclavage antique.- La forme la plus typique est l'esclavage qui a régné d'une manière générale dans l'antiquité. L'esclave est tenu de travailler pour le compte de son maître il est la propriété de son maître.

L'esclavage des noirs dans les colonies. Ses conditions

Source : BIU Cujas

rigoureuses.- A l'époque moderne jusqu'au XIXème siècle, l'esclavage a subsisté dans les colonies européennes, sous la forme de l'esclavage des noirs, pour la culture du coton et de la canne à sucre. Il était même sensiblement plus rigoureux que l'esclavage antique, à plusieurs points de vue.

I°- Le recrutement des esclaves se faisait par des procédés cruels et systématiques, au moyen de la traite.

2°- Il s'appliquait à des individus d'une autre race et d'une autre couleur, vis-à-vis desquels les maîtres ne se croyaient pas tenus aux ménagements qu'implique le sentiment d'une communauté de nature.

3°- Tandis que l'esclave antique s'insérait dans le cadre de la vie économique, l'esclave moderne était utilisé à la grande production en vue de l'échange et du profit et l'exploitation systématique du travail de l'esclave était, de ce fait, poussée beaucoup plus loin.

Abolition de l'esclavage.- L'esclavage a été aboli, pour les colonies françaises par une loi du 4 février I794, une loi hâtive, mal préparée, qui eut pour résultat la perte de Saint-Domingue, à la suite de la révolte des noirs. Dans le courant du XIXème siècle, l'émancipation des noirs s'est faite un peu partout.Le dernier pays qui l'ait aboli est le Brésil, en I888.

2°- Le servage.- Après l'esclavage, il faut dire quelques mots du servage, autre modalité, déjà adoucie du travail forcé, il a été très fréquent au Moyen Age. Les serfs étaient rattachés à une terre héréditairement, et obligés de rendre aux seigneurs certains services personnels (des corvées). Mais à la différence de l'esclave, le serf avait la jouissance de sa personne et certains droits sur les terres qu'il cultivait.

Comment le régime de servage a-t-il peu à peu disparu ?

Substitution aux corvées de redevances en argent.

Il s'est atténué quand les corvées que le serf devait au seigneur ont été remplacées par des redevances forfaitaires. Le serf devait tant d'hectolitres de blé, d'huile, etc.... Une fois ces quantités fournies, il était libre. Le servage s'est surtout allégé quand ces redevances en nature ont été remplacées par des redevances en argent, parce que l'histoire de la monnaie se caractérise par l'affaiblissement graduel de son pouvoir d'achat. Un individu tenu héréditairement à une redevance en argent, voit donc sa charge s'atténuer progressivement, en valeur réelle, à mesure que cette somme représente un pouvoir d'achat qui va en diminuant.

Abolition du servage. L'article I780 du Code Civil.- Cependant, au moment où la Révolution éclate, il y a

Source : BIU Cujas

encore en France, quelques serfs, dans la région de Saint-Claude (Jura). La Constituante abolit complètement le servage. Le Code civil a maintenu cette abrogation dans l'art.1780 aux termes duquel on ne peut engager ses services qu'à temps, et non pour sa vie durant.

Causes de la disparition du travail forcé.- La disparition des régimes du travail forcé s'explique par deux raisons. La première est d'ordre moral. A mesure que la conscience morale s'est affirmée, on a senti qu'il était inadmissible que l'ensemble des forces d'un individu fut à la disposition d'un autre individu, qu'il était choquant qu'un homme put être l'objet de la propriété d'un autre homme. A cette considération d'ordre moral, s'ajoute plus décisive peut être en fait, une considération économique.

Faible production du travail forcé.- Le travail forcé était moins productif et moins efficace que le travail libre. L'individu qui, quoi qu'il fasse, ne peut pas améliorer son sort, acquérir sa liberté, l'autonomie de ses mouvements et de ses actes, n'est pas incité à fournir son rendement maximum. Dès l'antiquité, le mouvement d'affranchissement en masse des esclaves est parti moins d'un sentiment de pitié que de l'intérêt bien entendu des maîtres.

******
******

§ 2 - Le régime des professions fermées.

D'ordinaire, on n'est pas passé sans transition du travail forcé au travail absolument libre. Pendant un temps plus ou moins long, a été pratiqué un régime intermédiaire, celui des professions fermées, et certaines sociétés ne l'ont pas encore abandonné.

Régime des castes et régime des corporations.- Dans le système des professions fermées, les individus ont la libre disposition de leur personne; s'ils ne veulent pas travailler, personne ne peut les y contraindre, mais ils ne peuvent choisir librement leur profession. Tantôt les professions sont fermées d'une manière absolue, et seuls peuvent exercer telle profession, les individus de telle catégorie: c'est le régime des castes. Tantôt les professions ne sont fermées que relativement; l'individu peut accéder à une profession avec l'autorisation des dirigeants de cette profession, c'est le régime des corporations.

Source : BIU Cujas

I - Le régime des castes.

Le régime des castes a fait l'objet d'études approfondies de l'école sociologique française, notamment de M.C. Bouglé. Au point de vue économique, il ne présente qu'un intérêt secondaire. Aussi en parlerons-nous brièvement.

Le régime des castes aux Indes.- Hiérarchie et spécialisation des castes.

Il est possible que toutes les sociétés aient passé, au cours de leur évolution, par ce régime, mais nous n'en avons aucune preuve. Par contre, il existe des sociétés qui ont conservé le principe des castes jusqu'à nos jours. Il faut se transporter dans ces sociétés pour voir comment il fonctionne. Aux Indes, la direction de l'activité de chaque individu est déterminée rigoureusement par son hérédité. Suivant qu'il appartient à telle famille, il exerce telle profession déterminée, celui qui appartient à une famille qui se rattache à la caste des forgerons, ne pourra être que forgeron. Entre les castes existe une hiérarchie fortement organisée. Toutes les professions ne sont pas sur le même plan. Elles s'étagent, il y a des professions plus ou moins nobles, des familles plus ou moins haut placées dans cette échelle économique et sociale. Le régime des castes est donc une sorte d'ossification de la division du travail. Dans nos sociétés modernes, chaque individu se place à l'endroit qu'il a choisi, tandis qu'aux Indes, la division du travail est cristallisée.

Défaut d'adaptation des professions aux besoins et au progrès de la technique.

Ce système présente un certain nombre d'inconvénients qui le rendent incompatible avec une vie économique souple et progressive.

D'une part, du fait que l'hérédité et la situation de famille assurent la distribution des individus entre les professions, il suit que le nombre des personnes exerçant une profession donnée dépend du taux de natalité des familles, et non du besoin social auquel satisfait cette profession. Nous verrons comment, dans nos sociétés modernes, se réalise une certaine adaptation entre les professions et les besoins. Dans le régime des castes, certaines professions comptent trop de membres, parce que la natalité est forte dans les familles qui les alimentent; d'autres sont en déficit pour la raison inverse.

D'autre part, quand naissent des besoins nouveaux et des procédés techniques nouveaux, auxquels devraient correspondre des professions nouvelles, la division du travail étant cristallisée, il n'y a aucun moyen de l'adapter aux situations nouvelles.

Source : BIU Cujas

Ces inconvénients expliquent que le régime des castes ait été écarté par nos sociétés modernes occidentales.

II - Le régime corporatif.

Ce régime présente pour nous un intérêt beaucoup plus direct: l'Europe occidentale, et en particulier, la France, l'ont pratiqué pendant de longs siècles. Aujourd'hui, certaines écoles sociales en demandent la résurrection (1), et la France en I940-I944 semble vouloir s'engager dans cette voie.

Le régime corporatif est assez complexe. Il nécessite une étude d'abord théorique, dans laquelle nous le prendrons dans son principe, à l'état pur, puis, passant à l'étude historique, nous replacerons le principe théorique dans la réalité, et nous nous demanderons comment ce régime a pu, pendant plusieurs siècles, satisfaire les besoins des sociétés où il s'appliquait, et pourquoi il est, ensuite, tombé en décadence.

A - Etude théorique du régime corporatif.

Le régime corporatif est un régime de réglementation.

Ce qui caractérise essentiellement le régime corporatif, c'est l'idée de réglementation opposée à l'idée moderne de liberté. Cette notion de réglementation domine toute l'organisation du régime corporatif en particulier sur les trois points suivants:

I°- Accès de la profession,
2°- Fixation des conditions du travail,
3°- Exercice de la profession,

I°- L'accès de la profession n'est pas libre.- La corporation est un groupement professionnel qui, dans chaque centre, réunit les producteurs d'un même métier. Ce groupement corporatif est obligatoire, nul ne peut exercer la profession s'il ne fait pas partie de la corporation. En outre, ce groupement est fermé, il ne comporte qu'un nombre déterminé de membres.

Les apprentis, les compagnons et les maîtres.-

Deux autres règles accessoires, mais importantes, limitent encore davantage l'accès à la profession. Les apprentis premier stade de la filière, sont en nombre limité et chacun d'eux est soumis à de longues années d'apprentissage, généralement cinq ans. Ces deux mesures ont pour but, en fermant l'entrée du métier, d'éviter entre les maîtres, une concurrence excessive . Le nombre des maîtres est, lui aussi, limité.

---

(1) Sur ce point G.Pirou: Essais sur le corporatisme; Sirey I938.

Source : BIU Cujas

On n'est nommé maître qu'après avoir fourni la preuve de sa capacité par l'exécution d'un travail appelé chef-d'oeuvre.

2°- Au point de vue de la fixation des conditions du travail se constate encore l'absence de liberté.

Aujourd'hui, les conditions de travail résultent en principe, d'une entente entre l'ouvrier et le patron, soit une entente individuelle, c'est le contrat individuel de travail, soit (et c'est ce qui se fait de plus en plus dans l'industrie) une entente entre un ou plusieurs patrons et une masse d'ouvriers, c'est le contrat collectif. Dans les deux cas, il y a accord de volontés du patron et de l'ouvrier et c'est cet accord qui détermine le statut du travail.

Il en est différemment dans le régime corporatif. Ni les compagnons, ni les apprentis ne participent à l'administration de la corporation. Or, c'est la corporation qui fixe les conditions de travail: les ouvriers n'ont donc pas voix au chapître dans l'établissement du statut du travail. Il existe bien un tribunal corporatif, auquel sont soumises les difficultés entre patrons et ouvriers. Mais, à la différence de nos conseils de prud'hommes qui sont composés d'un nombre égal de patrons et d'ouvriers, ce tribunal ne comprend que des patrons. Les conditions du travail sont donc fixées, et les conflits réglés par la corporation, c'est-à-dire par les maîtres seuls.

Fixation d'un maximum de salaire.- Enfin, tandis que nos législations modernes édictent souvent un minimum de salaire destiné à protéger l'ouvrier, on rencontre à l'inverse, dans le régime corporatif, la fixation d'un maximum de salaire qu'il est interdit de dépasser.

Interdiction des grèves et des associations ouvrières. Le corollaire naturel de cette absence de libre discussion entre les maîtres et les compagnons doit être la prohibition de toute action collective des compagnons. De fait les grèves sont interdites . Quant au XVIème siècle ont éclaté des mouvements de révolte ouvrière, causés par la hausse des prix qui ne permettait plus aux ouvriers de vivre avec un salaire immuable, les corporations et les pouvoirs publics ont énergiquement lutté contre ces mouvements. L'ordonnance de Villers-Cotterets de I539 interdit formellement les "intelligences des travailleurs les uns avec les autres du fait de leur métier". Cela comprend aussi l'interdiction des associations ouvrières. Il faut, sur ce point, éviter une équivoque. On parle souvent à propos du régime corporatif, des compagnonnages, associations de compagnons. Il en a existé mais ils n'ont jamais été officiellement admis par les maîtres qui ont toujours essayé de les empêcher de se développer.

Source : BIU Cujas

3°- Exercice de la profession. La corporation qui nous a paru jusqu'ici organisée dans l'intérêt des maîtres, l'est plus encore dans l'intérêt de la profession et de l'honneur professionnel. Les privilèges des maîtres ont, à cet égard, une contre-partie de charges et d'obligations qui pèsent lourdement sur eux; ils sont tenus d'employer certains procédés de fabrication et de se servir de certaines matières premières etc... Ils ne sont donc pas libres d'organiser comme ils le voudraient la technique de leur fabrication.

Enfin, le régime corporatif réglemente, d'une manière très minutieuse, les frontières de chaque profession, pour empêcher les empiètements sur des professions voisines. Cette règle a donné lieu à des procès célèbres, entre les tailleurs et les fripiers, entre les cuisiniers et les rôtisseurs etc..

Donc, à tous égards, le système corporatif est un système de réglementation. Il est exactement l'antithèse de l'individualisme et du libéralisme économique.

B - Etude historique du régime corporatif.

Le régime corporatif n'est pas resté immuable. Il convient de suivre d'un peu près son évolution parce qu'elle fait comprendre que ce régime ait pu fonctionner d'une manière satisfaisante pendant des siècles et qu'ensuite il ait dû laisser la place à un régime tout différent. Dans l'évolution du régime corporatif, on doit distinguer deux périodes successives:

I - La première va approximativement du XIIIème siècle au XVème siècle.- C'est au XIIIème siècle que le régime corporatif (dont les origines sont beaucoup plus anciennes) prend une figure assez distincte pour pouvoir être étudié en détail. Deux atténuations essentielles viennent, dans cette première période, modifier les caractères théoriques que nous avons mis en lumière antérieurement.

Le monopole corporatif n'est ni général ni absolu. D'une part, le monopole corporatif n'est ni général, ni absolu. Des professions et des régions entières restent en dehors de l'application du système. Dans le Midi, en particulier, de très nombreuses localités ne sont pas organisées suivant ce type. Même dans les régions et les professions où existe une corporation, pendant très longtemps, le droit a été reconnu aux particuliers d'exercer la profession en dehors des cadres de la corporation. Si bien que l'affiliation à la corporation, groupement théoriquement obligatoire et fermé, n'est durant cette période ni nécessaire, ni générale.

Source : BIU Cujas

Ainsi, une ordonnance de Philippe-le-Bel du 25 avril I305, reconnaît aux particuliers le droit de cuire leur pain chez eux et même de le vendre à leurs voisins, en payant certaines taxes, sans entrer obligatoirement dans la corporation des boulangers.

Relations amicales entre les maîtres et les compagnons. En second lieu, dans cette période, la contrainte qui pèse sur les ouvriers est contrebalancée par une série d'avantages qui rendent le régime corporatif très acceptable. A l'intérieu de la corporation, les maîtres et les compagnons (qu'on appellerait, dans la terminologie moderne, les patrons et les ouvriers) ne s'opposent pas comme des classes distinctes. Les compagnons ont à peu près la certitude de parvenir à la maitrise, si bien qu'ils ne sont pas jaloux des maîtres. De plus, comme on sait qu'ils deviendront des maîtres, ils sont déjà considérés comme de futurs patrons et prennent place, pour les repas, à la table du maitre.

La confrérie.- Par ailleurs, entre maîtres et compagnons existe un lien confessionnel, la confrérie. C'est un organisme moral et religieux, plus qu'économique. Cependant, nous devons le signaler ici parce qu'il crée une sorte d'atmosphère entre le maître et les compagnons.

Le juste salaire.- Ajoutons que les ouvriers sont protégés contre le risque d'un salaire insuffisant, par la coutume et la morale. A cette époque survit encore très nettement la théorie des canonistes sur le juste salaire; les maîtres ont l'obligation, non pas légale, mais morale d'assurer à leurs compagnons un salaire qui leur permette de vivre honorablement selon leur condition. Une fois fixée à ce niveau, la coutume a une telle force, qu'il est pratiquement impossible aux maîtres de descendre au-dessous, sans qu'une telle mesure apparaisse comme choquante et moralement répréhensible.

Les engagements de longue durée.- De même, les ouvrier se trouvent protégés contre le risque du chômage, par le fait que les engagements sont à longue durée - Comme les condition de la vie sont très différentes de celles du régime capitalis te actuel, avec ses alternances de dépression et de prospérité, le danger de chômage est réduit au minimum. Le rythme économique est ralenti, mais sans à coups.

Le repos du dimanche - L'interdiction du travail de nuit.- Enfin, certaines réglementations, édictées en dehors de toute pensée de protection ouvrière, se trouvent, en fait, servir les ouvriers de la même manière que certaines de nos lois modernes. En voici deux exemples ; en partant du souci du respect de la religion, on applique très généralement le repos dominical. Cette disposition n'est pas inspirée du désir de laisser aux ouvriers un jour de repos par semaine,

Source : BIU Cujas

elle est fondée sur l'idée que personne ne doit travailler le dimanche, mais en fait, le résultat est le même.

De même, la crainte des incendies et des malfaiteurs a amené à interdire le travail après le coucher du soleil, ce qui rejoint les législations modernes, prohibent le travail de nuit; législations inspirées du souci d'empêcher une exploitation excessive des forces des ouvriers.

En résumé, dans cette première période, le régime corporatif, tel qu'il était appliqué, avec beaucoup de souplesse, sans le caractère d'un monopole général, dans une ambiance religieuse et morale, était parfaitement acceptable et n'imposait à personne une contrainte excessive.

2°- Le régime corporatif du XVIème au XVIIIème siècle.

Dans la 2ème période, qui va du XVIème siècle au XVIIIème siècle, nous constatons un changement complet.

D'abord, l'esprit de monopole s'intensifie et se généralise. Les maîtres émettent la prétention de supprimer tout travail libre en dehors des corporations. Les jurandes veillent au respect très strict de ce principe. Les pouvoirs publics travaillent dans le même sens. Deux édits de I58I et I597 étendent le régime corporatif aux diverses régions qui ne le connaissent pas encore. Plus tard, dans son célèbre édit de I673, Colbert reprend cette tentative de généralisation du système corporatif.

En même temps, l'organisation interne des corporations se modifie et les rapports des maîtres et des compagnons deviennent moins amicaux. La transformation qui s'opère alors est, pour une part, la conséquence d'un fait qui dépasse le régime corporatif, savoir l'évolution technique de l'industrie. A mesure que les dimensions moyennes des entreprises s'élargissent du fait des progrès techniques, l'accès à la maîtrise est devenu plus difficile, parce que, pour pouvoir diriger une entreprise, il fallait un capital d'une importance croissante, que les compagnons ne pouvaient pas espérer avoir un jour.

Cette tendance fut accentuée par la volonté systématique des maîtres, qui désirèrent réserver pour eux et leur famille, le privilège de la situation des maîtres.

Comment procédèrent-ils pour y arriver ?

D'abord, ils multiplièrent les formalités et les frais d'accès à la maitrise, à tel point que les pouvoirs publics durent intervenir, à plusieurs reprises ,pour faire disparaître les fêtes, les banquets, les cérémonies qui accompagnaient l'élévation à la maîtrise et coûtaient très cher.

Puis, pour réserver la maîtrise à leurs fils, ils en

Source : BIU Cujas

arrivèrent à les dispenser d'exécuter le chef-d'oeuvre et à le remplacer pour eux par une "expérience" d'une difficulté beaucoup moindre.

L'effet commun de ces diverses transformations fut de cristalliser le système corporatif, de le rendre plus rigide et plus strict.

Or, au même moment, s'accomplit une évolution technique qui rend nécessaire un régime économique mobile et progressif. En sorte qu'une antinomie apparaît et va s'accentuant, entre le régime corporatif et les besoins de la pratique.

Les corporations de marchands - D'abord au XVIIème et au XVIIIème siècle se créent des corporations nouvelles qui ne groupent plus des artisans, mais des marchands. Ces corporations commerciales sont animées d'un esprit beaucoup plus souple et plus moderne . S'il est vrai que le capitalisme commercial a précédé le capitalisme industriel, on comprend que la rénovation et l'assouplissement du système économique se soient accomplis en premier lieu dans l'ordre commercial. Elles y étaient le symptôme et le prélude d'une transformation qui allait bientôt se généraliser.

Création des grandes manufactures en marge du régime corporatif. Dans l'ordre proprement industriel, une autre constatation s'impose, également significative; au cours du XVIIIème siècle, se créent, en France, de grandes manufactures: le Creusot, Saint-Chamond, Firminy, Baccarat. Ce sont des manufactures, c'est-à-dire que dans ces entreprises de grande dimension, le machinisme ne règne pas encore, le travail se fait surtout à la main, mais ce sont déjà de grandes entreprises avec des agglomérations importantes d'ouvriers. Or, toutes ces manufactures se sont créées en marge du régime corporatif, échappant ainsi à une réglementation qui n'était plus conciliable avec la vie économique nouvelle.

Il n'est pas surprenant, dès lors, que le régime corporatif subisse au XVIIIème siècle, des attaques convergentes qui viennent de toutes les directions, et en particulier des ouvriers et des pouvoirs publics.

Les ouvriers qui, sans trop de récriminations, acceptaient le régime corporatif, quand il leur apportait la garantie d'une existence paisible et honorable, commencent, dès le XVIème siècle à s'agiter. Des grèves, des émeutes éclatent. Les compagnonnages prennent, au XVIIème siècle et au XVIIIème siècle, une très grande extension.

L'édit de Turgot en février 1776.- De leur côté, les pouvoirs publics, qui avaient pendant longtemps travaillé dans le sens d'une généralisation du régime corporatif, changent complètement d'orientation quand Turgot arrive au pouvoir. Turgot obtient de Louis XVI en février 1776, un édit abolissant les maîtrises et les jurandes. A la vérité, ce fut là une réforme sans lendemain, parce que les intérêts

Source : BIU Cujas

particuliers, lésés par la réforme de Turgot, se liguèrent et après sa disgrâce, devenus tout puissants obtinrent l'abolition de l'édit de I776. Les corporations furent alors rétablies, mais pour une brève durée. Un des premiers actes de la Révolution est de les supprimer à nouveau, et cette fois définitivement.

Le décret du 2 mars I79I instaure en France un régime qui ne repose plus sur le principe de la réglementation mais sur celui de la liberté.

++++++

++++++ Section II

++++++

++++++ Le régime de la liberté

Le régime libéral s'analyse en deux traits - D'une part la libre concurrence, qui régit les rapports des chefs d'entreprise entre eux et avec le public, d'autre part, la liberté du travail qui régit les rapports entre patrons et ouvriers.

++++++

++++++ § I - La libre concurrence.

Liberté du choix de la profession.- La liberté de la concurrence consiste en ce que chacun choisit sa profession comme il l'entend, sans qu'aucune autorité puisse imposer ou interdire à un individu l'exercice du métier auquel vont ses préférences. Sans doute, il existe une tendance récente à l'organisation de l'orientation professionnelle, mais celle-ci se traduit par des conseils, et non par des obligations. L'individu reste donc maître de choisir sa profession. Il le fait naturellement à ses risques et périls, il doit conquérir sa clientèle: il achète ses matières premières, embauche ses ouvriers, fixe ses prix de vente comme il l'entend; il se peut qu'il se trompe et vende trop bon marché ou trop cher; libre d'agir, il n'est pas assuré de réussir.

Liberté d'aménagement de l'entreprise.- A tous égard, la situation du chef d'entreprise sous ce régime libéral, est l'antithèse de ce qu'elle était sous le régime corporatif, où l'artisan, par le fait que les professions étaient réglementées, que le nombre des maîtres était limité, avait pratiquement la certitude de gagner sa vie, d'autant que la fixation coutumière des salaires et des prix réduisait les risques de fausse manoeuvre dans la gestion de l'entreprise.

Source : BIU Cujas

Exceptions au principe de la libre concurrence.- Le principe de la libre concurrence, s'il régit d'une manière générale nos sociétés modernes, y rencontre cependant un certain nombre d'exceptions, dont quelques-unes sont d'ailleurs plus apparentes que réelles.

Les établissements dits dangereux, incommodes, insalubres, ne peuvent être ouverts qu'après l'autorisation des pouvoirs publics. Mais ceux-ci donnent ou ne donnent pas l'autorisation, suivant que, d'une manière objective, l'entreprise présente ou non certaines garanties. Il n'y a pas, comme sous le régime corporatif, place pour une appréciation subjective et un pouvoir discrétionnaire.

Autre exception: pour certaines professions, il faut faire preuve de capacité, fournir des diplômes, (avocat, médecin, pharmacien). Mais là encore, dès que le candidat possède le diplôme, il peut exercer la profession, ou bien les conditions exigées sont purement formelles (prestation de serment par exemple).

Au contraire, une exception bien réelle au principe du libre exercice de la profession est celle des charges et offices ministériels (notaires, avoués, agents de change etc...) Ces professions offrent quelque chose de comparable au régime corporatif. Un individu posséderait-il les diplômes les plus qualifiés, il ne peut pas être, par cela seul, notaire, avoué, etc... Il est obligé de prendre la place d'un notaire ou d'un avoué existant et d'obtenir la transmission de sa charge, contre versement d'une somme d'argent. C'est là une survivance du système des professions formées. Mais elle n'a qu'un champ d'application très restreint.

******
******

§ 2 - La liberté du travail.

Ce second aspect de la notion de liberté économique implique que nul nepeut être contraint de travailler pour autrui. Si un ouvrier, engagé pour une durée limitée, se refuse à travailler, on ne peut que le poursuivre en dommages-intérêts pour inexécution de son engagement, mais non l'obliger à exécuter le travail qu'il ne veut plus faire.

Les conditions du travail sont fixées par une convention entre le patron et l'ouvrier.- Autre aspect de ce principe. Il faut un libre accord de volontés pour déterminer les conditions du travail. Le statut du travail n'est plus fixé unilatéralement comme au temps de la corporation. Il résulte d'un accord entre patron et ouvrier. Les auteurs de la loi de I79I qui ont posé les bases de ce régime, ajoutaient

Source : BIU Cujas

quelque chose de plus, les conditions de travail seraient fixées par un accord de caractère individuel, et, pour empêcher le retour du régime corporatif, on prohibait sévèrement les ententes et les groupements professionnels, par une application poussée à l'extrême du principe individualiste.

Rétablissement du droit d'action collective (lois de I864 et I884).- Mais, sur ce point, au cours du XIXème siècle, une évolution s'est accomplie.En France, deux lois importantes ont rendu aux ouvriers le droit d'agir collectivement sous forme de grèves (loi de I864) ou de syndicat (loi de I884).

Les bases de notre Droit demeurent cependant individualistes, parce que la loi de I884, si elle a donné aux syndicats la possibilité d'exister, ne les a pas rendus obligatoires. L'ouvrier peut adhérer à un syndicat mais il n'est pas forcé de le faire. La réglementation que peut édicter le syndicat ou l'accord syndical avec le patron, n'oblige que les membres du syndicat. Les réfractaires sont libres de ne pas suivre. En droit, donc,l'individu conserve son entière liberté d'action (1).

Conséquences de la liberté du travail et de la concurrence.

Leur résultat le plus net a été de donner à la vie économique moderne une mobilité extrême, qui contraste avec l'immobilité de la vie économique médiévale et corporative. L'individu peut agir comme il l'entend, se déplacer comme il veut. Chacun choisit sa voie et peut changer s'il s'est trompé. Sans doute, cette liberté juridique n'implique et n'entraîne pas toujours la liberté effective. L'ouvrier, qui a le droit de se déplacer, peut être empêché de le faire par des obstacles économiques (s'il ne peut payer ses frais de transport) ou par des obstacles psychologiques (s'il est attaché à sa "petite patrie" et ne se résout pas facilement à la quitter).

Mais, au cours du XIXème siècle, ces obstacles économiques et psychologiques au libre mouvement des hommes se sont eux-mêmes sensiblement atténués, par suite de la baisse du prix des transports, et de faits sociaux tels que le service militaire obligatoire, qui, transplantant l'individu dans un milieu nouveau, l'habitue à vivre, le cas échéant, ailleurs que dans son pays natal. Au total, par l'effet combiné de ces changements juridiques, économiques, psychologiques agissant dans le même sens, la mobilité des agents de la production a été très sensiblement accrue.

La concurrence comme stimulant du progrès économique. En second lieu, la vie économique est devenue plus progressive.

---

(1) On verra plus tard que la Charte du Travail (I94I-I944) consacrait des principes différents et s'inspirait d'une doctrine opposée à celle du libéralisme économique.

Source : BIU Cujas

Sous le régime de la libre concurrence, comme chacun travaille à ses risques, l'individu est obligé, à tout instant d'essayer de perfectionner ses procédés de fabrication. Il ne peut plus marcher en vertu de la seule vitesse acquise comme autrefois. Il est soumis à la pression des concurrents qui sont à l'affût de toutes les nouveautés. Il est obligé de se surpasser ou de disparaître.

******

Chapitre V

******
******
******
******

LE CAPITALISME (1).

Le caractère capitaliste de nos sociétés modernes occidentales.- Lorsqu'on veut caractériser d'un mot le régime économique actuel des sociétés de l'Europe occidentale, on se sert du terme "capitalisme". Sur ce point, adversaires et partisans du régime actuel se trouvent d'accord. Ces adversaires (en particulier, les socialistes) déclarent que notre régime économique d'aujourd'hui est un régime capitaliste et doit être condamné, en raison même de ce caractère. A leurs yeux, il est inique qu'il existe une classe d'individus, les propriétaires du capital qui dirigent et commandent l'activité économique et prélèvent sur le produit du travail des autres, des ouvriers surtout, un lourd tribut.

Les défenseurs de l'ordre économique existant, admettent généralement, eux aussi, le qualificatif de "capitaliste" appliqué au régime actuel. Mais, loin d'y voir un motif de condamnation, ils y trouvent une raison de légitimer la société présente. C'est, disent-ils le capitalisme qui a rendu possible, à notre époque, le développement de la production l'application des forces naturelles à la satisfaction des besoins des hommes, l'accroissement du bien-être de tous les membres de la société.

A la vérité cet accord initial entre individualistes et socialistes, est plus souvent apparent que réel; car, lorsqu'ils parlent du capitalisme et de capital, partisans et adversaires du régime économique actuel ne prennent pas ces mots dans le même sens.

Ces deux termes, en effet, sont susceptibles de recevoir des auteurs qui les emploient, des interprétations très

---

(1) Cf. G. Pirou: La crise du capitalisme. Sirey 2ème éd. I936

Source : BIU Cujas

diverses. Nous nous attacherons, dans ce chapitre à en bien préciser le contenu. A cet égard, les développements donnés dans les quatre chapitres précédents, vont nous être d'un grand secours et, en même temps, l'étude des notions de capital et du capitalisme nous permettra d'aboutir à une synthèse qui sera tout naturellement la conclusion et le couronnement de notre examen analytique du cadre technique et juridique des sociétés modernes.

******

****** Section I

******

****** Le capital et le capitalisme au sens technique.

I - Le capital technique.- Les notions de capital et de capitalisme, au point de vue technique, ont été élucidées par un économiste autrichien moderne dont nous aurons à plusieurs reprises l'occasion de parler: Bohm-Bawerk (1). Le point de départ de Bohm-Bawerk est que toute l'activité économique a pour fin la satisfaction des besoins humains. Il se peut (c'est la solution la plus simple) que dans la nature on trouve des choses qui, telles qu'elle les fournit, sont immédiatement applicables à la satisfaction de nos besoins. Il se peut aussi (c'est le cas le plus fréquent) qu'il soit nécessaire, pour adapter les ressources naturelles à nos besoins, que le travail de l'homme les transforme. Mais il n'existe pas d'autres éléments possibles de production que ces deux facteurs: les ressources naturelles et le travail humain. Les classiques considéraient qu'il y a trois facteurs de la production: la nature, le travail, le capital. La vérité, selon Bohm-Bawerk, c'est que le capital n'est pas un facteur de la production.

Dans la combinaison des ressources naturelles et du travail humain, deux méthodes différentes peuvent être et sont effectivement employées, et c'est ici que nous allons voir apparaître le capital.

Dans une première méthode, le travail humain s'applique directement sur les ressources naturelles. Souvent d'ailleurs, ce sera un simple travail de déplacement. Il ira chercher les ressources naturelles où elles se trouvent pour les porter là où elles sont utiles aux hommes. Un individu d'une

---

(1) Sur Bohm-Bawerk, lire le chap. 2 du Livre de M.C.Piron: L'utilité marginale, éditions Mont-Montchrestien, 3ème édition - 1945.

Source : BIU Cujas

peuplade primitive habitant sur les bords de la mer ira, à marée basse, prendre dans les flaques d'eau les poissons qui y sont restés. Si, à proximité de l'endroit où il se tient, se trouve une source d'eau vive, il ira y puiser quand il aura besoin d'eau potable.

La méthode directe.- Cette méthode d'application directe du travail humain aux ressources naturelles, si elle est la plus simple, n'est pas généralement la plus efficace. Dès qu'ils arrivent à un stade de civilisation un peu avancée, les hommes comprennent qu'il existe une méthode indirecte qui est infiniment plus féconde.

La méthode indirecte: Exemple. - Donnons d'abord des exemples pour nous élever ensuite à la théorie. L'individu s'aperçoit qu'au lieu de prendre les poissons à la main dans les flaques d'eau (ce qui lui demande beaucoup de temps et lui rapporte peu), il lui est plus avantageux d'employer un détour, de consacrer un certain temps à fabriquer un canot et des filets. Une fois en possession de cet attirail auxiliaire, il se rend à la pêche dans la mer et prend tellement plus de poissons qu'il récupère rapidement le temps passé à la confection de ces engins.

Autre exemple - Au lieu de se déplacer chaque fois qu'il a besoin d'eau, l'homme abat des arbres, les creuse, les ajuste, établit une canalisation qui conduit l'eau à son habitation. Une fois la canalisation faite, il économise tellement de temps qu'il a vite compensé les heures consacrées à cette opération.

Pourquoi la méthode indirecte est généralement plus avantageuse.- Donc, tandis qu'en géométrie, la ligne la plus avantageuse pour aller d'un point à un autre, est la ligne droite, en économie politique, souvent la voie la plus avantageuse est une voie indirecte et oblique.

Comment se fait-il qu'il en soit ainsi ?

L'analyse de Bohm Bawerk est, sur ce point encore, très utile. D'après lui, ce qui fait la fécondité de la méthode indirecte, c'est qu'elle permet de mettre au service de l'homme un plus grand nombre de forces naturelles. Souvent la nature contient des éléments applicables à la satisfaction de nos besoins, mais pas sous leur forme et avec leur contexture premières. Notre primitif veut se construire une habitation en pierres; non loin de l'endroit où il veut s'installer, il trouve une paroi de rochers, qui contient les éléments qui pourraient servir à construire la maison. Mais elle se présente comme un énorme bloc. Avec ses seules forces, l'homme est incapable de l'utiliser. Il lui faut s'asservir d'autres forces naturelles, se procurer un coin de fer, un marteau pour entamer la paroi en tirer des morceaux transportables, les ajuster.

Source : BIU Cujas

Voilà pourquoi il faut souvent employer une voie indirecte et fabriquer un bien, voire même une série de biens, qui tels quels ne nous apportent aucune satisfaction, mais qui permettent d'asservir, des forces naturelles nouvelles et d'obtenir, par ce détour, des biens consommables dans de meilleures conditions.

Nous sommes donc conduits à distinguer, dans l'ensemble des biens que la nature et le travail de l'homme mettent à notre disposition, deux catégories:

d'une part les biens de consommation, c'est-à-dire ceux qui directement peuvent satisfaire à nos besoins,

d'autre part, les biens intermédiaires, c'est-à-dire tous ces biens dont l'utilité vient de ce qu'ils nous permettent d'obtenir dans de meilleures conditions, les biens de consommation. Une usine, des machines, sont des biens intermédiaires. Du pain, des vêtements, un livre, sont des biens de consommation. Bohm Bawerk appelle capital, au sens technique du terme, les biens intermédiaires.

II - Pourquoi dans nos sociétés modernes le capital technique a-t-il pris tant de développement ? - Il reste à montrer pourquoi nos sociétés modernes méritent d'être qualifiées de "capitalistes" en ce sens technique. Pour cela, il nous suffira d'évoquer les deux chapitres antérieurement consacrés aux caractères techniques de nos sociétés modernes.

Nous avons exposé qu'une des modalités importantes de la division du travail dans nos sociétés modernes est le sectionnement de la production. Le passage de la matière première à l'objet fabriqué, du cuir à la chaussure, n'est plus, comme jadis, l'oeuvre d'un seul ouvrier, mais d'une série d'ouvriers, et même d'entreprises distinctes qui se consacrent respectivement à l'extraction de la matière première, à la transformation en produit brut, au finissage, à la décoration, etc... A mesure que la division du travail s'accentue, que le sectionnement de la production s'opère, que des subdivisions sont créées dans ce sectionnement, augmente le nombre des individus qui ne fabriquent pas l'objet consommable, et dont l'activité s'applique sur un bien intermédiaire. Les progrès de la division du travail, sous sa forme du sectionnement de la production, ont donc pour conséquence qu'un nombre croissant d'hommes appliquent leur effort à fabriquer du capital au sens technique.

Le parallélisme du développement du machinisme et de l'importance du capital technique est encore plus évident. Le machinisme a pour conséquence de mettre à la disposition des hommes, grâce à des inventions ingénieuses, un nombre croissant de forces naturelles. Les machines n'ont d'utilité que parce qu'elles permettent d'aider la main d'oeuvre humaine, par des forces empruntées à la nature. Mais, par là

Source : BIU Cujas

même, dans une société fondée sur le machinisme, un grand nombre d'hommes s'appliquent à la production de biens (à commencer par les machines), qui ne sont pas directement consommables. La machine est le type même du bien intermédiaire, du capital technique.

Nous arrivons ainsi à cette première conclusion: le caractère capitaliste de nos sociétés modernes est la conséquence des grandes transformations techniques et du règne de la production spécialisée et mécanique.

Une constatation de simple bon sens vanous montrer que nous n'avons pas épuisé, par là, les notions de capital et de capitalisme. Les adversaires du régime économique actuel dressent un réquisitoire contre le capitalisme; ils déclarent qu'ils veulent détruire la société capitaliste et la remplacer par une société non capitaliste. Or, il est certain que les socialistes et les collectivistes ne demandent pas la disparition du machinisme et du travail spécialisé, la suppression du progrès technique, le retour à la production indifférenciée et à la main.

Comment se fait-il que les socialistes soient hostiles au capitalisme et cependant ne veuillent pas rejeter ce qui a semblé être le capital ? C'est que, quand ils parlent du capitalisme et du capital, ils n'emploient pas ces termes dans le sens que nous venons de définir.

Après l'étude technique du capitalisme et du capital, il y a lieu d'examiner, pour embrasser toute la complexité de la notion de capital, son sens juridique.

******

Section II

Le capital et le capitalisme au sens juridique.

I - Définition du capital juridique.- Dans cette acception, le capital est quelque chose de très différent du capital technique, des biens intermédiaires. Le capital, au sens juridique, est ce qui rapporte un revenu périodique à son propriétaire, sans contre-partie de travail actuel de sa part. Un particulier est propriétaire d'une maison qu'il n'habite pas; il la loue; il en tire un revenu périodique sans contre-partie de travail actuel. Sans doute, notre homme n'est peut-être propriétaire que parce que, dans le passé, il a fourni un travail qui lui a permis d'acheter la maison. Mais, à l'heure actuelle, il touche un certain revenu,

Source : BIU Cujas

sans fournir aucune contre-prestation. De même, le propriétaire d'actions d'une société anonyme touche périodiquement des dividendes sans contre-partie de travail actuel.

Toutes ces sources de revenus constituent un capital au sens juridique, et on appelle "capitalistes" les individus qui touchent des revenus.

Quels sont les rapports entre les deux aspects de la notion de capital: le capital juridique et le capital technique ?

Le capital juridique peut être en même temps un capital technique. Je suis propriétaire d'une maison que je n'habite pas et que je loue à un chef d'entreprise, qui y monte une usine. Pour moi, la maison est capital juridique, puisqu'elle me procure un revenu sans travail; elle est en même temps un capital technique, puisque, servant à une entreprise industrielle, elle est un bien intermédiaire, destiné à faciliter la fabrication d'articles consommables.

Il se peut donc qu'il y ait concordance entre le capital technique et le capital juridique, qu'un même bien soit à la fois l'un et l'autre. Mais il peut aussi en être différemment. Je loue ma maison à une personne qui l'habite elle-même; cette maison est un bien de consommation comme les subsistances, le pain, les vêtements, etc... puisqu'elle fournit directement une satisfaction, un abri contre les intempéries. Cette maison est pour moi un capital juridique, mais n'est pas un capital technique; les deux notions sont ainsi dissociées.

La qualité de capital juridique dépend du régime de droit en vigueur.- Ajoutons que les choses sont, ou ne sont pas, des capitaux juridiques, en conséquence du régime de droit en vigueur. De sorte que, si la technique de la production demeure la même, mais que le régime du droit soit modifié, le capital technique ne sera pas touché, cependant que le capital juridique sera profondément transformé. Supposons qu'au régime de l'appropriation privée des moyens de production soit substituée leur appropriation collective. C'est là ce que demandent les collectivistes. Les entités qui deviendraient propriétaires des moyens de production (la commune, l'Etat) continueraient à se servir de machines, à organiser la production spécialisée et mécanique. Le capital technique demeurerait donc, sous ce régime, ce qu'il est sous le régime de la propriété privée. Au contraire, il y aurait un changement considérable pour le capital juridique; il n'existerait plus de particuliers qui tireraient un revenu périodique des usines, des actions, etc... puisqu'ils auraient cessé d'en être propriétaires.

Forme ordinairement immatérielle du capital juridique. Pour achever de voir combien les deux notions sont différentes, montrons quelle forme prend d'ordinaire le capital juridique. Généralement il se présente sous une expression

Source : BIU Cujas

monétaire. Quand on veut analyser ce dont se compose le capital d'une personne, on dit: elle possède un certain nombre d'actions, de rente, formant une valeur totale de tant.

Il s'ensuit que le capital juridique ne s'identifie pas avec les biens matériels dont il est l'expression. Ceux-ci peuvent se transformer ou périr, tandis que le capital juridique subsiste. Prenons le cas du possesseur d'une action d'une société anonyme. Au moment où il l'acquiert, la société est propriétaire de certains biens matériels. Mais ils périssent plus ou moins vite. Dix ans, vingt ans plus tard, il se peut que les biens qui composaient l'actif social au moment où cet individu a acquis son action aient tous disparu: l'action n'en subsiste pas moins.

Et le droit positif français confirme cette analyse, lorsqu'il déclare que même si une société par actions ne possède que des immeubles, le droit de l'actionnaire n'est pas immobilier, mais mobilier; il y a dissociation entre les biens matériels formant l'actif social et le titre qui est la propriété.

II - A notre époque, le capitalisme au sens juridique a pris un développement considérable. Et il est facile de montrer que cette importance est la conséquence des caractères juridiques de nos sociétés modernes, propriété privée des moyens de production, liberté du travail et de la concurrence.

La liberté du travail et de la concurrence différencie les situations et favorise la formation d'une classe de capitalistes.- A l'époque médiévale, l'homme est encastré dans un organisme qui le dépasse. Il a sa voie tracée, il ne peut guère en sortir. Tous les individus ont la même situation ou à peu près. Dans les sociétés modernes, au contraire, chacun choisit sa voie, court sa chance et ses risques. Les uns réussissent, d'autres échouent. Entre les premiers et les seconds, il existe bientôt un écart formidable de situation sociale. Les premiers peuvent amasser une grande somme de biens; ils en appliquent une part à la satisfaction immédiate de leurs besoins, ils mettent le reste en réserve. Nous décrirons plus tard le mécanisme économique qui leur permet de tirer de ces biens en réserve des revenus périodiques, sans en diminuer le montant en capital.

La propriété privée héréditaire consolide les inégalités.- Par ailleurs, l'institution de la propriété privée des moyens de production vient consolider le privilège de ceux qui ont réussi. Quand la propriété privée se complète de l'institution de l'héritage, cette consolidation devient perpétuelle, sous les réserves que nous avons indiquées.

Augmentation du nombre des capitalistes.- Ainsi, grâce à l'individualisme juridique et à la propriété privée,

Source : BIU Cujas

peut se former une classe de capitalistes, c'est-à-dire d'individus qui (en dehors des revenus que leur apporte peut-être leur travail présent) tirent du capital juridique dont ils sont propriétaires, des revenus périodiques, sans contrepartie de travail actuel.

Démocratisation du capital juridique.- D'autre part, nous savons que la forme principale des grandes entreprises modernes est la société anonyme qui permet de grouper dans une entreprise de vastes capitaux appartenant à des multitudes d'individus. Il en résulte ceci: en même temps qu'augmente l'importance du capital juridique, augmente le nombre des capitalistes. C'est un point sur lequel insistent volontiers les défenseurs de l'ordre de choses existant, que la démocratisation, la diffusion du capital juridique dans toutes les classes de la société.

Actuellement, dans un pays comme la France, il y a très peu d'individus et de familles qui ne soient, peu ou prou, capitalistes, qui ne possèdent pas dans leurs tiroirs quelques actions de sociétés anonymes, quelques rentes sur l'Etat, quelques bons de la défense nationale ou de la caisse d'amortissement.

La masse des petits actionnaires ne dirige pas la production. La gestion effective des grandes affaires est l'apanage d'une minorité de grands capitalistes. Tout en reconnaissant la vérité de cette observation, il ne faut pas cependant lui donner une portée excessive, car cette poussière de petits capitalistes, des classes ouvrières et rurales, sont, dans la vie économique d'aujourd'hui, des éléments passifs plus qu'actifs. Ils détiennent à eux tous une grande masse d'actions, d'obligations, de titres de rente mais en fait, ce ne sont pas eux qui dirigent l'activité économique, qui commandent la production. Au-dessus d'eux, est une minorité, une aristocratie de grands capitalistes, dont chacun possède un portefeuille varié de titres des entreprises les plus diverses. Ces grands capitalistes ont accès dans les conseils d'administration de toutes les sociétés importantes, et par là, exercent une influence décisive sur l'orientation de la vie économique.

Finalement, si nous rapprochons les deux notions de capitalisme technique et de capitalisme juridique, nous aboutissons à cette conclusion: dans nos sociétés modernes, le capital technique et le capital juridique occupent une place beaucoup plus grande que dans les sociétés des siècles et des types antérieurs. Le capital technique joue un rôle primordial, en conséquence des progrès de la division du travail et du machinisme. Le capital juridique est au premier plan en conséquence du régime de la liberté du travail et de la concurrence, et de l'appropriation privée des moyens de

Source : BIU Cujas

production (1).

En résumé, nos sociétés modernes, au point de vue économique, sont la résultante de la conjonction entre:

I°- La technique de la production spécialisée et mécanique, et,

2°- Le régime de la propriété privée et de la libre concurrence.

Et cette conjonction a pour effet essentiel la prééminence, dans nos sociétés modernes, du capital et du capitalisme au double sens juridique et technique.

---

(1) Une autre division des capitaux, qui est parfois l'objet de questions d'examen, est la distinction entre les capitaux fixes et les capitaux circulants. On appelle capitaux circulants, ceux qui ne servent qu'une fois, étant absorbés tout entiers dans une seule opération productive. (Exemple: les semences, le charbon).

Les capitaux fixes sont ceux qui servent pendant une longue période de temps, qui donc participent à une série d'opérations productives. (Ex. les installations de machines). Dans le prix de revient d'un article donné (par exemple un vêtement) doit entrer la valeur intégrale des capitaux circulants qui ont servi à obtenir ce vêtement (par exemple le morceau de drap dans lequel il est taillé). On y inscrira seulement une fraction de la valeur des capitaux fixes, puisque après avoir servi à faire ce vêtement, ils serviront à en faire d'autres, par la suite, on calculera cette fraction d'après la durée probable d'utilisation du capital fixe, de manière à ce que sa valeur totale soit couverte par l'ensemble des opérations auxquelles il aura coopéré. Ce calcul est ce que l'on appelle l'amortissement du capital fixe. Plus le nombre d'unités fabriquées dans une période de temps sera élevé, plus est légère la charge qui pèse sur chaque unité du fait de l'amortissement du capital fixe. Il s'ensuit que les entreprises qui emploient un machinisme important sont les plus touchées par les crises économiques qui entraînent un ralentissement des achats et des ventes, donc une diminution de la production et l'obligation de répartir sur un nombre moindre d'unités les frais fixes que nécessite le machinisme.

Source : BIU Cujas

Titre II

++++++
++++++
++++++
++++++ L'INDUSTRIE
++++++
++++++
++++++

++++++++++++++++++++++++

Le triomphe de la grande production dans l'industrie s'est manifesté de deux manières.

En premier lieu, l'entreprise de moyenne et de grande dimension a peu à peu pris le pas sur un autre type, jadis courant, celui de la petite entreprise. Au XIXème siècle et au XXème siècle, on constate un agrandissement des dimensions moyennes des entreprises industrielles: on donne à ce phénomène le nom de concentration des entreprises.

En second lieu, entre ces grandes entreprises, des groupements se sont formés, des ententes se sont nouées qui portent des noms divers: trusts, cartels, comptoirs de vente, syndicats de producteurs. Tous ces noms expriment un même phénomène général.

Nous étudierons dans un chapitre Ier, la concentration des entreprises, et dans un second chapitre les ententes entre les entreprises.

Ces deux premiers chapitres nous montreront les conséquences et les modalités du triomphe du grand capitalisme dans l'industrie moderne.

Mais à notre époque, on a vu apparaître et prendre un certain développement d'autres formes d'entreprises qui

Source : BIU Cujas

sont les adversaires du grand capitalisme et auxquelles il faudra consacrer deux autres chapîtres.

Le premier antagoniste du capitalisme qui sera étudié dans le chapitre III, c'est l'entreprise coopérative. A la vérité, dans l'industrie, l'entreprise coopérative n'a pas pris un très grand essor; il faudra voir d'un peu près la raison de son échec, qui d'ailleurs n'est pas total.

Le second adversaire du grand capitalisme est l'entreprise publique, c'est-à-dire celle que possède non pas un individu ou une société privée, mais une collectivité publique: Etat, département, commune etc... A notre époque, et surtout depuis un demi-siècle, à côté et en face de l'entreprise privée, les entreprises publiques (monopoles d'Etat ou de collectivités locales, services exploités directement par des villes, etc...) ont pris un certain essor. Il nous faudra voir quelles sont leurs méthodes de gestion et aussi quels ont été les résultats de cette gestion.

Le titre II se composera donc de quatre chapîtres:

I - La concentration industrielle,
II - Les ententes industrielles,
III - L'entreprise coopérative dans l'industrie,
IV - L'entreprise publique dans l'industrie.

Source : BIU Cujas

Chapitre I

LA CONCENTRATION INDUSTRIELLE.

Définition de la concentration.- Dans le langage courant, on entend par concentration, le fait que les entreprises d'une certaine branche se groupent dans une région donnée; par exemple, en France, les entreprises minières et métallurgiques sont groupées dans certaines régions du Nord, de l'Est, et du Centre; on dit qu'elles y sont concentrées.

Dans le langage économique, on désigne ce fait, par le terme "localisation"et on réserve celui de "concentration" pour désigner la tendance à l'agrandissement des dimensions moyennes des entreprises. Il y a concentration dans un pays, quand la moyenne production se développe au détriment de la petite et que la grande production se développe au détriment de la moyenne.

La concentration industrielle revêt deux modalités différentes; pour les distinguer, on peut se servir d'une image et représenter le processus de la production sous la forme d'une série de plans superposés. Sur le plan du bas, que nous appellerons le rez-de-chaussée, sont effectuées les premières opérations: l'extraction des matières premières: charbon ou minerai de fer. Au premier étage, ces matières sont transformées en produits bruts. Au deuxième étage, les produits bruts sont transformés en produits manufacturés (on pourrait encore ajouter d'autres étages au-dessus pour les transports et le commerce, mais en ce moment, nous n'étudions que l'industrie).

Ceci posé, la concentration industrielle, au sens économique, peut se faire de deux manières.

I°- D'abord, sur un même plan, à un des étages. Par exemple, au premier étage se trouve le haut fourneau, auquel on apporte le minerai de fer et qui le transforme en produits bruts: fer, acier. Si la concentration se produit sur ce plan, elle se traduit par une tendance à l'agrandissement des sociétés qui exploitent les hauts fourneaux. On appelle cette première modalité: concentration horizontale.

2°- Il se peut aussi que la concentration aboutisse à une grande entreprise qui va réunir, sous une même firme, des établissements placés sur des plans superposés. Par exemple , une société exploite des mines (rez-de-chaussée), des

Source : BIU Cujas

hauts fourneaux (premier étage), des aciéries, des ateliers de construction mécanique (2ème étage). Comme cette concentration réunit des entreprises situées à des hauteurs différentes, on l'appelle concentration verticale.

Les limites de la concentration.- Par ailleurs, le mouvement de concentration, s'il est très général dans l'industrie, n'y est pas absolument sans exception; il existe des domaines où la concentration ne joue pas ou ne joue que faiblement.

Dans nos développements, nous aurons trois sections consacrées respectivement:

I - au mouvement de concentration horizontale,
II - au mouvement de concentration verticale,
III - aux limites de la concentration industrielle,

******

Section I

Le mouvement de concentration horizontale.

La concentration horizontale, c'est l'agrandissement du volume des entreprises dans un plan donné.- Pour étudier ce grand fait économique, nous aurons recours à la méthode positive. Nous rechercherons en quelle mesure il y a dans les sociétés modernes, notamment au XXème siècle, tendance à la concentration. Nous essaierons de prendre de ce phénomène une notion précise, et en particulier, de mesurer son intensité, variable suivant les pays et suivant les industries; puis nous tenterons d'édifier sur cette statistique, une explication de la concentration industrielle.

******

§ I - Les faits.

Les statistiques conduisent, en matière de concentration industrielle, à deux constatations:

I°- Il y a, à notre époque, un mouvement de concentration: les statistiques établies par les pouvoirs publics des diverses nations montrent le phénomène dans son cadre national. Si nous rapprochons ces diverses statistiques, nous voyons que nous sommes en présence d'un mouvement tout à fait général.

2°- Ces mêmes statistiques montrent que le degré de concentration est extrêmement variable, suivant les branches de la production industrielle.

Source : BIU Cujas

A - Généralités de la concentration en tous les pays.

1- Reportons-nous aux statistiques allemandes, très précises et très détaillées. Voici les enseignements principaux qui s'en dégagent (il faut naturellement, puisqu'il s'agit d'un mouvement dans le temps comparer les statistiques d'un pays donné à diverses époques).

L'effectif ouvrier moyen par entreprise comme symptôme de la concentration.- On constate d'abord, d'une date à l'autre la diminution du nombre des chefs d'entreprise. Ce premier fait, à lui seul, ne prouve pas la concentration industrielle. Il pourrait être le symptôme d'une décadence économique. Mais en même temps que, entre les deux dates, le nombre des patrons diminue, celui des ouvriers s'accroît. Il s'ensuit que le rapport du nombre d'ouvriers au nombre de patrons va en augmentant et que s'élève le chiffre de l'effectif ouvrier moyen par entreprise. Pour l'Allemagne, l'effectif moyen était, en I882 de 2,6 ouvriers pour un patron (26 ouvriers pour 10 patrons) et en I907, de 5,2 ouvriers (52 ouvriers pour 10 patrons).

En Allemagne.- Les Allemands procèdent, dans leurs statistiques, au classement des exploitations d'après leur importance. Ils distinguent cinq catégories d'entreprises: les très petites entreprises (le patron seul, sans ouvrier) les petites entreprises occupant moins de cinq ouvriers, les moyennes, les grandes, les très grandes entreprises. Or, la décomposition des chiffres montre que, d'une date à l'autre, le nombre des très petites entreprises a diminué, tandis que le nombre de toutes les autres catégories a augmenté; la victime de l'évolution a donc été le très petit artisan, travailleur seul. Toutes les autres catégories ont augmenté, et d'autant plus, qu'on passe d'une catégorie à la catégorie supérieure. L'augmentation la plus nette s'est produite au profit de la très grande entreprise, celle qui occupe plus de mille ouvriers.

Dernière constatation tirée des statistiques allemandes: elle est relative au pourcentage du personnel occupé respectivement dans ces diverses catégories. Si l'on exprime par 100 l'effectif ouvrier total et qu'on recherche combien d'ouvriers travaillent dans les établissements de chacune des cinq catégories, on voit que le pourcentage des ouvriers occupés dans la très grande entreprise va en croissant, d'un recensement à l'autre, et d'une manière très sensible.

Source : BIU Cujas

En France.- On peut faire, pour la France, des constatations analogues. Si l'on compare les deux recensements de I90I et de I92I (compte non tenu de l'Alsace-Lorraine qui ne figurait pas dans le recensement I90I) on trouve, pour l'industrie, les chiffres suivants:

Etablissements employants	Nombre d'établissements I90I	I92I	%
1 à 5 salariés	540.700	420.000	- 22 %
8 à 500 salariés	74.600	88.000	+ I9 %
+ de 500 salariés	546	740	+ 37 %
	6I5.846	509.340	2I %

Entre I92I et I926, le mouvement s'est poursuivi. Les établissements occupant de 1 à 20 ouvriers qui groupaient en I92I, 32, 90 % des salariés de l'industrie n'en comptent plus, en I926, que 3I, 6% et, à l'inverse, les établissements comptant plus de 500 ouvriers qui groupaient en I92I, I9,2 % du total, en contiennent en I926, 2I.I %

Enfin, si l'on compare les résultats du recensement de I93I et ceux du recensement de I926, on en dégage les constatations suivantes:

D'une date à l'autre:

I°- Le nombre des chefs d'entreprise a diminué passant de 763.000 à 746.000.

2°- Le personnel employé a augmenté, s'élevant de 5.605.000 à 5.7I4.000.

3°- Les établissements occupant 2 ou 3 ouvriers qui comptaient un effectif de 384.000 ouvriers en I926, n'en comptent plus que 345.000 en I93I.

4°- A l'inverse, ceux qui occupent plus de 5.000 ouvriers, voient leur effectif s'élever de 337.000 à 379.000.

5°- Les quatre cents plusgrosses entreprises ont un effectif global de plus d'un million d'ouvriers, soit I/8 de la population ouvrière.

Ce sont là autant de symptômes concordants d'une concentration industrielle très nette.

Insuffisance de l'indice effectif ouvrier pour mesurer l'importance de la concentration.- Toutefois, les données

Source : BIU Cujas

allemandes et françaises ne nous apportent pas encore une idée exacte et complète du phénomène de la concentration industrielle, parce qu'elles ne nous renseignent sur ce phénomène que par un seul indice: l'effectif ouvrier. Or, les deux notions de grande entreprise et d'effectif ouvrier nombreux, si elles coïncident souvent, ne s'accordent pas toujours; dans la grande production moderne notamment, dans l'industrie hydro-électrique, il peut y avoir grande entreprise par l'importance des produits et des capitaux, sans que le personnel ouvrier soit considérable, parce que l'outillage est à ce point perfectionné qu'une installation mécanique très étendue peut être contrôlée par un petit nombre d'ouvriers.

2- Les "census" des Etats-Unis - Enseignements qu'ils apportent.- Pour avoir une notion complète de la concentration industrielle, il faut s'adresser à un pays qui possède des statistiques beaucoup plus complètes: les Etats-Unis. En dehors des statistiques analogues aux statistiques françaises et allemandes, le gouvernement américain établit périodiquement, tous les cinq ans environ, des "census de production", grandes enquêtes qui ne renseignent pas seulement sur les effectifs patronaux et ouvriers, mais aussi sur les quantités produites et les capitaux engagés.

Quelles constatations peut-on tirer de ces "census" ?

Comme les statistiques européennes, ils montrent un effectif ouvrier moyen par établissement qui va croissant. En I900, l'effectif moyen par entreprise était de 227 ouvriers pour 10 patrons; en I9I4, il était de 255 pour 10 patrons. Nous pouvons tirer du rapprochement de ces chiffres avec ceux des statistiques allemandes et françaises, divers enseignements intéressants. L'effectif moyen par entreprise est beaucoup plus élevé aux Etats-Unis qu'en Europe. Cela tient à ce que les progrès techniques sont plus développés et que les Etats-Unis ne traînent pas derrière eux la survivance d'institutions anciennes: l'artisanat, la petite et la moyenne production. Travaillant dans le neuf, ils ont pu adopter plus vite les procédés modernes de la grande production.

De ce que les chiffres révèlent une faible différence entre les données de I900 et celles de I9I4, on pourrait être tenté de conclure que la concentration n'a pas une allure très rapide aux Etats-Unis. Mais si nous recherchons le capital moyen, en dollars, par établissement, nous trouvons en I900, 43.000, en I9I4, 82.000. Entre ces deux dates, c'est donc un accroissement de près de 100 pour 100. Et si nous envisageons la valeur moyenne de la production par entreprise en dollars, nous trouvons en I900: 55.000; en I9I4, 88.000. Le rythme de l'augmentation est un peu plus faible que pour le capital moyen mais cependant encore très impressionnant.

Source : BIU Cujas

B - Diversité d'ampleur de la concentration suivant les industries.

S'il y a, à notre époque, une tendance générale à la concentration industrielle, cette concentration présente une intensité extrêmement variable, suivant les branches de l'industrie. Sur ce point, il faut se reporter aux statistiques belges et allemandes. Elles ne se bornent pas à donner des chiffres globaux pour un pays donné. Elles pénètrent dans le détail et fournissent des chiffres par industries et catégories d'industries.

Recensement belge de I896.- Répartition du personnel par catégorie d'entreprises.- Prenons le recensement belge de I896. Retenons les groupes: Mines et fabrication de la verrerie, et dans ces groupes, classons les entreprises en trois catégories, petite, moyenne, grande industrie.

Dans la fabrication de la verrerie, le pourcentage du personnel employé était en I896:

Grande entreprise	99,5
Moyenne "	0,5
Petite "	0,

C'est un exemple très net d'une concentration poussée à l'extrême. Il n'y a plus de petite industrie et l'entreprise moyenne est infime; pratiquement, il n'y a plus que la grande entreprise.

Dans les mines, les chiffres sont un peumoins extrêmes, mais cependant très décisifs.

Grande entreprise	96,5
Moyenne "	3,5
Petite "	0,

En face de ces chiffres révélateurs d'une concentration maxima, plaçons ceux qui se rapportent à d'autres branches d'industrie. Envisageons l'industrie des produits alimentaires et celle des vêtements, et recherchons le pourcentage du personnel dans chaque catégorie: petite, moyenne, grande entreprise.

Produits alimentaires:	
Grande entreprise	45,8
Moyenne "	27,9
Petite "	27,8

Source : BIU Cujas

soit à peu près la moitié du personnel dans les grandes entreprises, I/4 dans les moyennes et I/4 dans les petites. C'est encore un état de concentration, mais qui n'a pas tué la moyenne et la petite entreprise.

Pour les industries du vêtement, les chiffres sont:

Grande entreprise	.....	7,8
Moyenne "	.....	35,3
Petite "	.....	58,8

Il y a, ici, prédominance de la petite production.

La concentration est plus poussée au début du processus de la production qu'à la fin.- Le rapprochement de ces divers chiffres conduit à penser que la concentration est beaucoup plus forte dans les branches qui se placent au début du processus de la production, au rez-de-chaussée, que dans les opérations ultérieures, du premier et du deuxième étage. Ce n'est encore là qu'une constatation, mais qui nous met sur la voie de l'interprétation à laquelle nous arriverons tout à l'heure.

Les recensements allemands de I882 à I907 présentent sur les recensements belges la supériorité d'aller plus loin dans la décomposition, puisqu'ils comportent cinq groupes au lieu de trois. Avec plus de détails, ils conduisent à des constatations tout à fait analogues.

Si nous considérons les industries minières et métallurgiques allemandes, le pourcentage du personnel ouvrier est dans les très petites entreprises, de 0,1 dans les très grandes, de 52,5. Plus de la moitié du personnel est donc occupé dans les très grandes entreprises.

Si par contre, nous prenons les industries du vêtement, sur 100 ouvriers, 37,1 sont occupés dans la très petite entreprise et seulement 6,3 dans la très grande. Une part très importante de l'industrie du vêtement est donc encore soumise au régime de l'artisanat. La grande production mécanique et concentrée n'y a qu'un développement très minime.

Résumons ces constatations d'un mot: A notre époque, la concentration est générale en tous pays, très variable d'intensité, suivant les branches d'industrie maxima aux premiers stades de la production et minima aux derniers.

Source : BIU Cujas

******
****** § 2 -Les causes.

I - Première question : Pourquoi y a-t-il un mouvement général de concentration ?

Il y a un mouvement général de concentration industrielle parce que la grande industrie présente par rapport à la petite entreprise, une supériorité incontestable. Cette supériorité tient à des causes très diverses, assez faciles à démêler et qu'il convient surtout de classer systématiquement. Pour cela, il faut se rappeler ce qu'est une entreprise. Elle se procure des matières premières. Elle les transforme en y appliquant le travail de l'homme. Enfin, elle écoule dans sa clientèle les marchandises par elle fabriquées. Toute entreprise industrielle comporte donc trois catégories d'opérations: l'achat, la production, la vente. Reprenons-les successivement et montrons que, pour chacune d'elles, la grande entreprise présente des avantages certains.

A - L'achat des matières premières.

La grande entreprise peut se procurer les matières premières à meilleur compte que la petite entreprise, pour de multiples raisons.

1 - Du fait qu'elle a un débit considérable, elle est un excellent client pour les maisons qui vendent les matières premières. Ces maisons lui consentiront des conditions exceptionnellement avantageuses, pour ne pas perdre sa clientèle. Elle obtiendra donc des matières premières à un prix moins élevé que la petite entreprise.

2 - La grande entreprise peut passer des marchés à long terme, et obtenir de l'entreprise qui lui vend les matières premières, cette sécurité, essentielle dans l'industrie, que donne la certitude d'avoir pendant plusieurs mois, peut-être pendant des années, ses approvisionnements assurés à un prix déterminé. La petite entreprise ne peut parler avec la même voix à ses fournisseurs et, passant ses achats au jour le jour, elle subit les fluctuations du marché.

3 - La grande entreprise bénéficie de réductions sur le prix du transport des matières premières, parce que les compagnies font généralement des conditions spéciales par grosses quantités, notamment par wagons complets.

Source : BIU Cujas

B - La fabrication.

La grande entreprise est, là aussi, sérieusement avantagée.

I - Proportionnellement, elle a de moindres frais généraux. Pourtant, celui qui visite une grande entreprise industrielle est frappé des grosses dépenses de loyer, d'éclairage, d'impôts, d'assurances, qu'elle supporte. Mais ce qui importe, ce n'est pas le chiffre absolu des frais généraux, c'est leur chiffre relatif, c'est-à-dire par unité produite. Or, l'expérience montre que ce chiffre est beaucoup plus faible dans la grande entreprise que dans la petite. Elle couvre généralement son loyer annuel à l'aide d'un chiffre de vente correspondant à un temps très court, un ou deux jours de vente, tandis que la petite entreprise a souvent besoin de plusieurs semaines.

2 - Utilisation maxima de la division du travail et du machinisme.- Puis, la grande entreprise peut porter au maximum les perfectionnements techniques, pousser jusque dans le détail la décomposition des tâches. Elle peut ainsi adapter exactement chaque ouvrier à la fonction qui lui convient; graduer la rémunération d'après laqualité de la main d'oeuvre; donner à ses directeurs techniques ou à ses employés très qualifiés des rémunérations considérables correspondant à leur valeur.

La grande entreprise utilise en plein le machinisme elle se tient à l'affût des derniers progrès, elle peut acheter des brevets, elle peut susciter même des inventions et découvertes, en organisant chez elle des laboratoires d'essais et d'expériences.

3 - Enfin, la grande entreprise peut traiter et vendre les sous-produits, les déchets de la production principale, tandis que les petites sociétés sont d'ordinaire obligées de les laisser perdre, parce qu'elles n'en possèdent pas une quantité suffisante pour qu'il soit économiquement avantageux de s'en occuper.

C - La vente des produits.

Toutes proportions gardées, la grande entreprise vend à moindres frais que la petite.

Meilleure connaissance des marchés.- Elle peut d'abord organiser sa vente avec une meilleure connaissance de l'état des marchés, elle peut avoir un service de vente qui étudie les fluctuations des cours, les possibilités d'expansion et de débouchés nouveaux dans des pays non encore abordés. Certaines entreprises ont des bureaux d'études qui, par des graphiques, suivent au jour le jour par produit et par pays, les possibilités d'écoulement.

Economie d'intermédiaires - Bénéfice moindre à l'unité. La grande entreprise peut aussi se passer, pour la vente, du recours à des intermédiaires dont les services sont onéreux.

Source : BIU Cujas

Elle aura même son équipe de voyageurs, qui lui coûtera beaucoup moins cher. Ajoutons que du fait qu'elle vend beaucoup, la grande entreprise peut se contenter, sur chaque article, d'un gain moindre, tout en réalisant, en fin d'exercice, un chiffre très élevé de bénéfices.

II - Seconde question - Pourquoi l'intensité de la concentration est-elle très diverse suivant les branches d'industrie ?

Ce bref tableau suffit à expliquer le triomphe graduel de la grande entreprise. Mais si la concentration présente une telle supériorité, comment se fait-il que le mouvement ne se soit pas étendu également à toutes les branches de l'industrie pourquoi existe-t-il encore de petites et de moyennes entreprises qui, dans certaines branches, manifestent une force de résistance remarquable ? Bref, pourquoi le mouvement de concentration présente-t-il une intensité très variable suivant les catégories d'industries ? C'est la seconde question que les faits nous ont amenés à poser et à laquelle il nous faut maintenant essayer de répondre.

Les chiffres que nous avons précédemment donnés et qui étaient empruntés aux recensements belges et allemands, nous ont montré que la concentration est au maximum dans les catégories d'industries qui se trouvent au début d'un processus de production (l'extraction des matières premières ou leur transformation en produits bruts), et qu'elle est beaucoup moins avancée dans les industries placées au terme d'un processus de production(la transformation des produits bruts en articles consommables).

La concentration est plus poussée dans la métallurgie que dans la transformation des métaux. Un Français, M. March, qui fut longtemps directeur de la Statistique Générale de la France, a tiré des statistiques françaises des constatations analogues et qui l'ont mis sur la voie de l'explication; M. March a étudié deux groupes d'industries, à première vue très voisines, les industries métallurgiques qui transforment le minerai en produit brut, les industries du travail des métaux, qui viennent à la suite des premières et transforment les produits bruts de la métallurgie en articles de toutes sortes. Le degré de concentration est très différent, suivant qu'on envisage l'un ou l'autre groupe. Si l'on considère le pourcentage du personnel occupé dans les établissements de moins de 500 ouvriers en France, il est, dans le premier groupe, de I %, dans le second de 58 %. C'est dire que, dans les industries métallurgiques, il n'y a presque pas d'ouvriers occupés dans les établissements de moins de 500 ouvriers, tandis que, dans la transformation des métaux, une grosse fraction du personnel y est employé.

Source : BIU Cujas

La métallurgie se prête àla production en série mieux que le travail des métaux.

Recherchons les causes de cette divergence. Entre la métallurgie et le travail des métaux, on ne trouve qu'une seule différence essentielle: la métallurgie se prête à la production en série, parce que ses produits ne sont pas destinés immédiatement aux consommateurs; ce sont des produits bruts ou, à la rigueur, semi-ouvrés. Les industriels qui se portent acheteurs de ces produits pour les transformer, ne demandent point qu'ils aient un cachet spécial, une individualité particulière. Ils s'accommodent facilement de produits uniformes et de série, s'ils sont offerts à des conditions de bon marché, que précisément, la production en série rend possible.

Dans les industries du travail des métaux, il en est autrement. Ces industries livrent des articles directement utilisés par le consommateur. La production en série se heurte souvent ici à la résistance des acheteurs désireux d'acquérir, non pas un article banal, mais un objet adapté à leurs goûts et à leurs préférences personnelles, et dès lors, les avantages de la grande production disparaissent, ou au moins s'atténuent très sensiblement. En face de la grande usine qui fabrique l'article de série, petite ou moyenne production peuvent garder une clientèle qui tient à avoir l'article conforme à ses goûts et à ses habitudes et qui consent à payer, au besoin, un peu plus cher, pour obtenir satisfaction.

En résumé, la concentration triomphe dans les branches d'industrie qui travaillent pour une très vaste clientèle anonyme et impersonnelle. Là où la production en série se heurte aux besoins et aux goûts individuels des consommateurs, la victoire de la grande entreprise n'est plus aussi certaine et aussi générale.

******

Section II

Le mouvement de concentration verticale ou intégration.

Définition de l'intégration.- L'intégration réunit en une seule unité économique des entreprises appartenant à des stades différents et successifs d'une même production; par exemple, le minerai de fer, le haut-fourneau, le laminoir, l'atelier de construction mécanique. On aperçoit immédiatement qu'il ne suffit pas, pour réaliser l'intégration, qu'un individu ou une société soient propriétaires d'entreprises différentes. Si une société a de très gros moyens financiers, et que, à sa tête, se trouvent des hommes très entreprenants,

Source : BIU Cujas

elle peut à la fois exploiter un haut-fourneau, une imprimerie, une fabrique de vêtements. Il n'y a pas intégration, parce qu'il n'y a pas de lien logique rationnel entre ces entreprises. Il n'y a intégration que quand existe une connexité entre les différentes catégories d'entreprises, résultant du fait qu'elles se rattachent à un même processus de fabrication.

Les deux variétés de l'intégration.- L'intégration est susceptible de revêtir deux modalités différentes.

Si nous reprenons l'image du processus de production, sous forme d'une série d'étages, le rez-de-chaussée étant occupé par le début du processus (production de la laine, extraction du minerai de fer, du charbon) un haut fourneau peut pratiquer l'intégration de deux manières. Ou bien, il peut y adjoindre des mines de fer et de charbon, c'est de l'intégration vers le bas; il descend du premier étage vers le rez-de-chaussée. Ou bien le haut-fourneau s'intègre un atelier de construction mécanique; il monte au deuxième étage: c'est de l'intégration vers le haut.

******
****** § I - Les faits.

L'intégration est un mouvement d'origine plus récente que le mouvement de concentration horizontale. Il y a une tendance à la concentration horizontale depuis un siècle environ. Les faits importants d'intégration ne remontent guère au-delà d'un demi-siècle. En outre, elle n'est pas si générale que la concentration. L'étude des faits ne reposera donc plus ici sur des statistiques d'ensemble, mais sur un certain nombre d'exemples concrets.

Exemples d'intégration.- Dans l'industrie chimique, la grande société de Saint-Gobain qui fabrique à la fois des produits chimiques et des glaces, s'est intégré des forêts (pour avoir du combustible) et des mines (pour les matières premières nécessaires à ses fabrications); c'est de l'intégration vers le bas.

Dans l'industrie extractive, le trust du pétrole aux Etats-Unis (dont l'objet essentiel est le raffinage du pétrole) s'est annexé, par intégration vers le haut, la fabrication des barils pour le transport du pétrole, il a des wagons réservoirs et une flotille de bateaux.

Le trust de la viande à Chicago, tenne dans ses usines 75 % des dépouilles des bêtes qu'il tue. Avec les sous-produits, il fabrique des boutons, des savons, des engrais, des manches de couteaux, des billes de billard ..

Source : BIU Cujas

En France, la société Bénédictine, pratique l'intégration vers le bas, puisqu'elle cultive les plantes nécessaires pour aromatiser sa liqueur. Elle pratique aussi l'intégration vers le haut, puisqu'elle fabrique elle-même toutes ses caisses d'emballage, imprime ses factures et ses prospectus.

L'intégration dans la métallurgie.- De toutes les branches d'industrie, celle où l'intégration est le plus développée est la métallurgie. Le haut-fourneau est le centre d'attraction autour duquel sont venues se grouper, par intégration, les phases antérieures et ultérieures de la production métallurgique. Vers le bas, la plupart des grandes sociétés de hauts fourneaux se sont intégré des mines de charbon et de fer. Elles se sont annexé également, par intégration, vers le haut, des aciéries, des laminoirs, des ateliers de construction mécanique etc...

Intégration en Allemagne de I920 à I923.- Le konzern.

En Allemagne, au lendemain de la guerre, l'intégration a pris une extension formidable. Dans la période de I920 à I923, se créent une série d'entreprises gigantesques: les konzern. Le konzern était une société très puissante, avec des capitaux énormes, qui exploitait une série d'entreprises se rattachant à un même processus de production. Le plus important fut celui de Hugo Stinnes.

A son apogée, en I922, le konzern de Stinnes n'englobait pas moins de 600.000 travailleurs et il produisait une valeur dépassant annuellement un milliard de marks-or. Il comportait essentiellement deux branches: la métallurgie et le papier. Dans chacune d'elles, Hugo Stinnes s'était efforcé de réunir tous les stades du processus productif.

Dans la branche métallurgie, le konzern comportait des mines de charbon et de fer, 36 hauts-fourneaux, 18 aciéries, de nombreux ateliers de construction mécanique, de constructions navales, d'automobiles comprenant près de 300 usines, des groupes très vastes de construction de matériel électrique, répartis en un grand nombre d'usines en Allemagne et à l'étranger, des sociétés de distribution d'eau, de gaz, d'électricité, de tramways, et enfin des compagnies de navigation.

Pour la branche du papier, le konzern possédait des forêts en Allemagne et dans les pays scandinaves, des fabriques de pâte à papier, des imprimeries, des maisons d'édition, 60 journaux régionaux dans les diverses parties de l'Allemagne.

Source : BIU Cujas

******
******

§ 2 - Les causes.

Comment s'explique le développement, à notre époque, de la concentration verticale ? La question mérite un examen attentif, d'autant qu'à première vue l'intégration semble en contradiction avec les tendances générales de l'économie contemporaine.

Pourquoi une entreprise qui veut s'étendre ne se développe-t-elle pas plutôt dans le sens horizontal, sur le terrain qu'elle connaît ? Une société exploite des hauts fourneaux; elle est prospère; il est naturel qu'elle veuille grandir; mais il semble surprenant qu'elle songe à s'occuper de branches qui ne lui sont pas familières: exploitation de mines, construction mécanique; il semblerait plus rationnel qu'elle reste dans son domaine.

D'autre part, l'intégration n'est-elle pas la négation de la loi de spécialisation ? Dans les temps primitifs, une seule entreprise s'occupait de toute la production. Par un progrès technique incontestable, la production s'est morcelée en une série de fragments distincts. On semble, avec l'intégration, revenir en arrière, puisqu'on reconstitue une entreprise unique qui englobe tout un ensemble d'opérations précédemment séparées.

Pour poser le problème sur son vrai terrain, il faut le formuler en termes économiques, et non simplement techniques. A vrai dire, on a pu relever un certain nombre de cas où le succès de l'intégration tient à des éléments d'ordre matériel. M. de Rousiers, étudiant l'intégration métallurgique dans son ouvrage: " Les grandes industries modernes" (1) relève un certain nombre d'avantages nés de la contiguité matérielle des entreprises intégrées. Quand sont réunis, non seulement sous une même firme, mais dans un même lieu, des hauts-fourneaux et des laminoirs, la fonte sortant du haut-fourneau peut être immédiatement transportée dans le laminoir, encore chaude, d'où économie de combustible. Les gaz s'échappant du haut-fourneau peuvent être utilisés pour chauffer le laminoir, autre économie de combustible. Mais il n'y a là qu'un aspect, somme toute secondaire, de la question. Très fréquemment, l'intégration joue à distance; les divers ateliers réunis sous une même firme sont éloignés les uns des autres. Toutes les fois qu'il en est ainsi, les causes profondes de l'intégration ne sont pas d'ordre technique, mais

---

(1) Librairie Armand Colin.

Source : BIU Cujas

économique. Quelles sont ces causes ?

A - Les causes de l'intégration vers le bas.

L'intégration vers le bas enlève à l'entreprise le souci de ses approvisionnements.- L'industriel, la société qui s'engagent dans la voie de l'intégration vers le bas sont poussés généralement à agir par le souci que leur causent leurs approvisionnements.

Toute entreprise, à quelque stade de la production qu'elle se place, doit d'assurer des approvisionnements en quantité suffisante, de bonne qualité, à un prix acceptable. En règle générale, dans une société qui repose sur le principe de la libre concurrence, cela se fait automatiquement. Entre les approvisionneurs, s'établit une émulation qui les incite à porter au maximum la qualité à réduire au minimum le prix de vente. L'industriel peut donc s'assurer ses matières premières, sans avoir à s'en préoccuper, en mettant en concurrence les approvisionneurs. Mais cela n'est pas vrai toujours. Il est des cas où le problème des approvisionnements devient essentiel, où ils ne se font pas tout seuls, et parfois la difficulté est telle que, pour l'écarter, l'industriel est amené à s'approvisionner lui-même, à se passer des fournisseurs.

Dans quel cas ce souci est-il particulièrement grave?

Quelles sont ces hypothèses particulières, mais assez nombreuses, qui rendent utile, voire nécessaire, l'intégration vers le bas ?

I - Hypothèse de la rareté des matières premières.- Assez fréquemment, la condition d'approvisionnement en quantité suffisante n'est pas facilement réalisée, parce qu'il y a , soit temporairement, soit d'une manière continue, rareté des matières premières. Les chefs d'entreprise se les disputent et ne sont pas certains de pouvoir les obtenir.

Pour obvier à ces inconvénients, et se garantir contre ce risque, il pourra être prudent à l'industriel de se procurer lui-même ces matières premières, de les extraire ou de les fabriquer.

Voici deux exemples concrets de situation de ce genre.

I°- Presque toutes les sucreries françaises sont montées sur le type de la grande production. Il en résulte qu'une campagne de chômage leur porte un coup terrible, car qui dit grande production dit gros capitaux à rémunérer. On ne peut le faire que si l'entreprise continue à fonctionner. Or, les approvisionnements en betteraves sont parfois dif-

Source : BIU Cujas

ficiles. Un grand nombre de sucreries françaises ont été alors amenées à exploiter elles-mêmes des champs de culture. A la vérité, elles ne produisent jamais dans ces champs qu'une faible partie de leurs approvisionnements, mais du moins, sont-elles assurées d'éviter un chômage total, et le fait qu'elles sont leur propre fournisseur les met en meilleure posture, lors de la discussion du prix d'achat avec les agriculteurs.

2°- L'industrie du coton a connu, au début du XXème siècle, un problème grave d'approvisionnements, tenant à ce que le principal producteur du coton, les Etats-Unis, subit une évolution économique très accentuée, qui se traduit par une industrialisation progressive. A mesure que cette évolution se déroule, les Etats-Unis deviennent de plus en plus capables de transformer eux-mêmes une part considérable de leur récolte de coton. Les pays industriels d'Europe ont à redouter que leur manque le coton américain. Cette crainte a amené un grand nombre de filatures à s'intégrer des plantations de coton aux Etats-Unis et dans certaines colonies qui se prêtent à cette culture.

II - Hypothèse d'une mauvaise qualité des matières premières.-

Examinons maintenant le risque d'avoir une matière première de mauvaise qualité. Un exemple curieux est fourni par l'industrie de la ganterie. Ses représentants avaient constaté, à plusieurs reprises, des malfaçons dans la teinturerie des peaux servant à faire les gants. Ces malfaçons n'étaient pas visibles à la livraison. Elles étaient graves cependant, parce que la solidité et la souplesse des gants en étaient compromises. Des industriels de la ganterie se sont décidés alors à s'intégrer des teintureries.

III - Hypothèse d'un prix trop variable ou trop élevé des matières premières.

Même à supposer que les matières premières existent en quantité suffisante et soient de bonne qualité, le prix demandé par les fournisseurs peut être inacceptable.

C'est ce qui se produit, d'abord, quand le prix est soumis à des fluctuations excessives. Un certain nombre de matières, le cuir, le caoutchouc, le fer, le charbon sont l'objet de fréquentes spéculations, qui accentuent le mouvement naturel des cours. L'intégration vers le bas permet d'échapper à ces fluctuations. Une grande aciérie qui produit elle-même son charbon et son fer, se met à l'abri des variations des prix de ces matières premières. Par conséquent, il lui est loisible d'établir d'une manière sûre son prix de revient et son prix de vente.

Il se peut aussi, que le prix soit trop élevé parce

Source : BIU Cujas

que les producteurs s'entendent pour le porter très sensiblement au-dessus du coût de production. Supposons (ce qui n'est pas une simple hypothèse théorique) que dans la production du charbon, une entente s'établisse entre grands producteurs. Ceux-ci abuseront peut-être de leur puissance pour élever le prix du charbon à un niveau excessif. Les industriels placés au stade suivant sont mis dans une situation très difficile. Pour en sortir, ils n'ont qu'un seul moyen: devenir leurs propres fournisseurs.

Aussi, à un certain moment, en Allemagne, les forges et aciéries se sont heurtées au cartel du charbon. Elles ont alors acquis des mines. Et on vit en conséquence, deux sortes d'usines en Allemagne, les usines pures, sans intégration et les usines mixtes, c'est-à-dire qui extrayaient leur charbon et leur minerai et le transformaient.

B - Les causes de l'intégration vers le haut.

L'intégration vers le haut résout le problème des débouchés.- Ici, ce n'est plus du côté des approvisionnements mais du côté des débouchés, qu'il faut nous tourner. En règle générale, sous le régime de la libre concurrence, une entreprise bien organisée n'a pas à se préoccuper spécialement de ses débouchés. D'autres entreprises sont des clientes, lui achètent et se chargent de vendre ses articles transformés ou non. Mais ici encore, il est un certain nombre de cas, où le problème du débouché ne se résout pas automatiquement. L'entrepreneur est obligé de s'en préoccuper et il s'intègre vers le haut un stade ultérieur de la vie économique.

I - Une première hypothèse où l'intégration est rendue nécessaire, est celle d'une crise économique, qui entrave les débouchés. Lors de la grande crise sucrière de la seconde moitié du XIXème siècle, un certain nombre de sucreries avaient été déclarées en faillite. Les cultivateurs comprirent que si la crise se prolongeait, ils allaient être eux-mêmes paralysés pour la vente de leurs betteraves, puisqu'ils n'auraient plus le débouché naturel des sucreries. Quelques-uns se décidèrent alors à pratiquer l'intégration vers le haut et se groupèrent pour acheter et exploiter les sucreries.

II - Hypothèse de manoeuvres spéculatives qui découragent la consommation.- Il se peut, en second lieu, que le débouché soit gêné par une spéculation au stade ultérieur de la production. En 1900, les marchands allemands se coalisèrent et firent monter le charbon à un prix exorbitant, ce qui eut pour résultat une restriction de la consommation. Le syndicat Rhénan-Westphalien de la houille estima que, si cette situation se prolongeait, ses intérêts seraient atteints car la

Source : BIU Cujas

consommation se restreindrait peut-être d'une manière permanente. Le cartel Rhénan-Westphalien, producteur de charbon, s'annexa alors des magasins de vente de combustible, de manière à échapper aux conditions posées par les marchands et à établir un contact direct avec la clientèle pour conserver ses débouchés.

III- Hypothèse d'une variabilité ou d'une indétermination dans les goûts des consommateurs qui rend nécessaire la liaison directe entre la production et la clientèle.

La troisième hypothèse est la plus importante, c'est le cas des débouchés rendus précaires par la mobilité des goûts des consommateurs. Cela se produit pour les articles soumis aux caprices de la mode, ou encore lorsqu'il existe de grandes variétés dans les types d'approvisionnement et qu'on ne sait pas d'avance quel type l'acheteur choisira (ce qui est fréquent notamment pour les produits alimentaires où existent des marques diverses). Il peut être utile alors aux producteurs d'établir un contact direct avec les consommateurs: l'intermédiaire, le marchand n'a pas de raison de vendre une marque plutôt qu'une autre. Le producteur risque que ses produits ne soient pas demandés, parce qu'ils n'auront pas été connus de l'acheteur; il a donc intérêt à entrer directement en relations avec la clientèle. Ainsi, un grand nombre de brasseries se sont intégré des cafés et des restaurants qu'elles exploitent officieusement, en vue de pousser dans ces établissements à la vente de la bière de leur marque. Lorsque dans un restaurant ou café, on constate une différence très grande de prix entre la bière et les autres boissons, toutes proportions gardées, il y a de grandes chances pour que cet établissement soit sous le contrôle d'une fabrique de bière. Le même ordre de considérations explique que certains établissements fabriquant ou vendant des produits alimentaires se soient intégré des restaurants. Un grand établissement de produits alimentaires s'était ainsi intégré, il y a quelques années, une entreprise parisienne de restaurants à succursales multiples pour ouvrir un débouché naturel à ses produits, et en même temps pour amener les consommateurs, une fois rentrés chez eux, à adopter les produits dont ils auraient pu, au restaurant, apprécier la qualité.

Développement de l'intégration en Allemagne de 1920 à 1923.- A ces causes générales de l'intégration, il faut ajouter une cause exceptionnelle, qui explique son développement particulier en Allemagne, dans la période de 1920 à 1923. Nous ne l'indiquerons que sommairement parce que pour la mieux comprendre, il faudrait être initié aux phénomènes d'ordre monétaire.

Source : BIU Cujas

Si l'on a vu l'intégration prendre une telle ampleur en Allemagne, à cette époque, cela tient à ce que ce pays était alors au régime du mark-papier, en état de dépréciation croissante, à un rythme très rapide. Les chefs d'entreprise possédant des disponibilités en marks papier, s'ils les conservaient tels quels, voyaient fondre de jour en jour leur avoir. Un million de marks-papier n'avait qu'un pouvoir d'achat de plus en plus réduit. Il était, au contraire, très avantageux d'acheter des usines, parce que, dans une période de dépréciation monétaire, à mesure que les prix montent les bénéfices en marks-papier s'élèvent. Les chefs d'entreprise furent ainsi amenés à transformer leurs disponibilités en valeurs réelles. et à acheter, à cette fin, toutes sortes d'établissements.

En 1923, le rentenmarck ayant remplacé le mark-papier, les avantages exceptionnels de cette intégration ont disparu du fait du retour de la stabilité monétaire. Et quelques-uns des plus importants Konzern se sont effondrés.

******
******

§ 3 - Nature de l'intégration.

En apparence, l'intégration semble l'antithèse de la spécialisation et de la concentration horizontale. En réalité quand on va au fond des choses, on aperçoit au contraire leur harmonie et leur connexité.

I - Rapports de l'intégration et de la spécialisation.

L'intégration suppose la spécialisation et une fois réalisée, la renforce.

1°- L'intégration suppose la spécialisation. En effet, une firme ne peut prétendre produire ses matières premières, ou transformer ses produits, que si sa production propre est extrêmement spécialisée. Si elle se livre à des productions très diverses, il lui est pratiquement impossible d'intégrer ses approvisionnements et ses débouchés, parce qu'ils sont variés. Une fabrique de tissage de drap qui se spécialise dans le drap uni peut s'intégrer facilement une filature, parce qu'elle n'emploie qu'un certain fil, toujours le même. Si elle est moins spécialisée, si elle fabrique du drap uni et du drap fantaisie, soumis aux caprices de la mode, l'intégration de la filature est beaucoup plus malaisée.

2°- L'intégration, une fois réalisée, renforce la spécialisation. Désormais, chaque compartiment de l'entreprise intégré ne travaille plus pour une clientèle diversifiée, mais pour un seul client. Quand une fabrique de gants s'est intégré

Source : BIU Cujas

une teinturerie, la teinturerie devient un compartiment de l'ensemble et n'ayant comme client que la fabrique de gants, elle n'a plus à faire toutes sortes de teintures. Elle peut se spécialiser dans les coloris convenant pour les peaux de gants.

II - Rapports de l'intégration et de la concentration horizontale.

Ici encore, il y a antithèse en apparence, et en réalité, connexité profonde.

1°- L'intégration suppose la concentration horizontale. Une moyenne ou petite entreprise, pratiquement ne peut songer à l'intégration, parce que, ayant un petit débit, elle ne peut pas s'intégrer, pour ses seuls besoins, un compartiment antérieur. Pour que l'intégration soit possible, il faut un noyau de grande entreprise à débit très large. Seule, d'ailleurs, la grande entreprise éprouve des soucis véritables pour ses approvisionnements et ses débouchés.

2°- Et la renforce.- L'intégration, une fois réalisée, renforce la concentration, à condition toutefois qu'il s'agisse d'une intégration judicieuse, justifiée par des causes véritables. L'entreprise, une fois intégrée, sera plus forte par rapport à ses concurrentes non intégrées qui continuent à éprouver des difficultés d'approvisionnements et de débouchés. On l'a vu en Allemagne. Quand certaines usines sont devenues mixtes, d'autres restant pures, de la concurrence des unes et des autres, les premières sont sorties victorieuses, en raison des avantages que leur apportait l'intégration. Elles se sont développées au détriment des usines pures. Leur clientèle s'est étendue. En somme, donc, concentration verticale et concentration horizontale, loin d'être adversaires, s'appuient et s'épaulent. Chacune sert à l'autre, la concentration verticale augmente la vitalité de l'entreprise et permet à chaque étage, l'extension de la concentration horizontale.

La grande production moderne est analytique et synthétique.

Si nous cherchons, pour terminer, à dégager la conclusion générale des développements antérieurs, il est facile d'apercevoir le caractère de la grande production industrielle moderne. Elle est à la fois analytique et synthétique. Elle est analytique, en ce qu'elle décompose très minutieusement les efforts et les tâches, qu'elle porte au maximum la division du travail. En même temps, la grande production moderne est synthétique, car elle ne se borne pas à décomposer les tâches; elle s'attache à les coordonner rationnellement pour les harmoniser les unes aux autres.

Source : BIU Cujas

Section III

Les limites de la concentration industrielle.

Quelle que soit l'amplitude du mouvement de concentration industrielle, dans nos sociétés modernes de l'Europe Occidentale, il subsiste, en fait, deux catégories d'entreprises qui échappent à la forme de grande entreprise concentrée, ce sont: le petit métier et l'industrie à domicile salariée.

§ I - Le petit métier.

Caractéristiques du petit métier.- Le petit métier se caractérise par deux traits:

I°- Envergure modeste de l'entreprise.- C'est une entreprise de petite envergure, menée par un artisan travaillant seul ou avec quelques collaborateurs, membres de sa famille, et un ou deux salariés, avec des moyens médiocres, ou même sans outillage; il s'oppose par là à la production concentrée et mécanique.

2°- Indépendance de l'artisan.- L'artisan jouit d'une indépendance économique complète; il est le chef de son entreprise; il l'organise comme il l'entend, à ses risques et périls. Il se distingue par là de l'ouvrier salarié travaillant à domicile. Ainsi défini, le petit métier a joué un rôle de première importance dans le passé. Mais les transformations techniques du XVIIIème siècle et du XIXème siècle l'ont, d'une manière générale, relégué à l'arrière-plan.

Décadence du petit métier.- Pour comprendre les raisons de cette décadence, il faut reprendre les considérations qui expliquent la concentration industrielle. En recherchant les causes profondes de la concentration, nous avons été amenés à marquer les chefs de supériorité de la grande entreprise sur la petite. Transposés en sens inverse, ces développements nous feront comprendre les chefs d'infériorité de la petite entreprise. Cette infériorité est double.

I°- Elle est d'ordre technique.-

L'artisan n'est pas en mesure d'utiliser les procédés modernes de la fabrication spécialisée et mécanique.

2°- Elle est d'ordre commercial.

Source : BIU Cujas

Le petit producteur n'est pas outillé comme la grande entreprise pour l'achat de ses matières premières et la vente de ses produits.

Toutefois, il ne faut pas s'en tenir à ce tableau sommaire parce que, s'il explique la décadence générale du petit métier, il ne nous dit pas pourquoi le métier se maintient dans certaines industries. Il faut pousser plus loin l'analyse, voir dans quelles branches le petit métier a été vaincu, dans quelles branches il résiste victorieusement et d'où vient cette diversité dans l'issue de la lutte, suivant les cas.

• L'enquête du Verein fur Sozial Politik.- A cette fin, il convient d'utiliser une grande enquête menée à la fin du XIXème siècle en Allemagne et en Autriche, par le Verein fur Sozial Politik. Cette association a cherché, avec beaucoup de détails, en examinant les diverses industries, le degré de résistance du petit métier. Voici ses conclusions.

I - Branches d'industrie où la décadence du petit métier est certaine.

Le petit métier n'a pu résister dans les branches d'industries qui se prêtent à la production en série pour une vaste clientèle. Dans ce domaine, ont joué à plein les raisons de supériorité techniques et commerciales de la grande industrie. Ainsi, le petit métier a presque complètement disparu dans le tissage, la chapellerie, la maroquinerie, la quincaillerie, la fabrication des épingles, des brosses, des couteaux, des ustensiles de ménage, la brasserie, la tannerie. Il a été relégué à un plan secondaire dans la menuiserie, l'ébénisterie, la teinturerie.

L'enquête a d'ailleurs montré que ce recul est sensiblement plus accentué qu'il ne le paraît d'après les statistiques. Dans nos sociétés modernes, un certain nombre d'entreprises, classées comme petits métiers, n'ont conservé qu'une indépendance incomplète, ou même purement apparente, et sont devenues des annexes de la grande production, bien qu'en apparence, elles semblent être des survivances de la petite production. Par exemple, nombre d'ébénistes, en apparence indépendants, travaillent en réalité pour le compte de grands magasins. De même, un grand nombre d'entrepreneurs de bâtiments, qui semblent être de petits et moyens artisans sont soutenus par de grandes entreprises de spéculation sur terrains.

Même quand il demeure indépendant, le petit métier subit souvent une véritable mutilation. Jadis le petit artisan procédait à la fabrication entière d'un article. Aujourd'hui très souvent, on ne lui laisse plus que la confection d'une partie de cet article: le finissage, le reste se prête au travail en série, se fait dans les ateliers de grande production.

Source : BIU Cujas

II - Branches d'industries où le petit métier résiste victorieusement.- A l'inverse, les enquêtes récentes allemandes et françaises ont montré que, dans certaines branches d'industries, le petit métier ne marque aucun symptôme de décadence. Pour que le triomphe du grand établissement soit assuré, il faut que la production soit possible en série pour une vaste clientèle. Il en résulte a contrario, que le petit métier subsiste là où la production en série est impossible, parce que les goûts de la clientèle sont diversifiés et variables, et là où l'entreprise ne peut plus atteindre facilement une grande clientèle, parce qu'un contact direct est nécessaire entre le producteur et le consommateur.

Reprenons ces deux idées pour en montrer quelques applications.

1°- Production d'articles adaptés aux goûts personnels des clients.- Le petit métier subsiste là où la production doit répondre à des besoins diversifiés et s'adapter aux goûts de la clientèle. Par exemple, dans l'industrie du vêtement, il s'établit une distinction très nette. La clientèle pauvre ou moyenne s'adresse à la grande production, au vêtement en série à bon marché. La clientèle riche reste généralement fidèle à la petite entreprise, qui peut adapter sa production aux goûts personnels et aux mesures individuelles du client. L'enquête du Verein montre que le métier de tailleur sur mesures est un de ceux qui ont le mieux résisté sous la forme de la petite entreprise. Les métiers de relieur et d'encadreur pour la même raison, donnent lieu à des constatations analogues. La classe moyenne s'adresse assez souvent aux maisons de grande production en série, la clientèle riche reste fidèle au petit relieur, qui individualise ses travaux, pour répondre aux préférences de clients dont il connaît personnellement les goûts, voire les manies.

2°- Contact nécessaire entre le producteur et le client. Le petit métier subsiste également dans les branches de production où un contact direct est nécessaire avec le client par exemple dans tous les métiers de réparations qui impliquent que le réparateur soit à proximité des objets à réparer. Sous cette rubrique, rentrent de nombreux petits artisans, tapissiers, forgerons, chaudronniers. Beaucoup de métiers nouveaux peuvent se ranger dans cette catégorie: plombiers, ajusteurs, mécaniciens, dans les campagnes, réparateurs de cycles ou d'automobiles.

De tous les métiers étudiés par l'enquête, celui où l'artisan conserve le plus de vitalité, est le métier de coiffeur, parce que la nécessité impérieuse du contact direct

Source : BIU Cujas

avec le client empêche le coiffeur d'étendre territorialement sa clientèle au-delà de certaines limites (1).

******
******

§ 2 - L'industrie à domicile salariée.

I - Définition de l'industrie à domicile salariée.

L'industrie à domicile salariée est une forme de production intermédiaire entre la grande production concentrée et le petit métier. Ce n'est pas la fabrique concentrée, puisque les ouvriers, au lieu d'être agglomérés matériellement, travaillent chez eux, isolément, ou groupés en petits ateliers de quelques unités. Ce n'est pas, non plus, le petit métier, car ces travailleurs à domicile n'ont pas l'indépendance économique qui caractérise l'artisan. Ils ne travaillent pas pour eux-mêmes, ils ne courent pas les risques de l'entreprise, ils travaillent pour le compte d'un entrepreneur capitaliste.

II - Ses modalités.- En fait, l'industrie à domicile prend d'ailleurs des formes très variées:

1°- En ce qui concerne l'entrepreneur, il peut être un industriel, lorsqu'une partie de la production des articles (le début ou le finissage) se fait en usine. Il peut n'être qu'un commerçant, quand toute la fabrication est l'oeuvre des ouvriers à domicile, et que l'entrepreneur se borne à fournir les matières premières et à recevoir les objets fabriqués pour les vendre.

2°- En ce qui concerne les ouvriers, il se peut que chacun travaille isolément chez lui. Il se peut aussi (le cas est fréquent) que les ouvriers se réunissent en petites agglomérations de 5, 10 ou 15. A la tête de chaque agglomération se trouve le sous-entrepreneur. Il reçoit du chef de l'entreprise un certain travail à exécuter pour un prix global et il répartit travail et rémunération entre les ouvriers, en faisant à chacun d'eux des conditions telle qu'une fois le travail terminé et payé, il lui reste un certain bénéfice.

3°- En ce qui concerne l'outillage, tantôt l'ouvrier en est propriétaire (c'est ce qui se produit généralement dans

---

(1) Sur la renaissance récente de l'artisanat, Cf. P. Demondion L'artisanat dans l'Etat moderne, 2° éd. 1943. Préface de M. Gaétan Pirou - Une loi du 24 Août 1943 donne à l'artisanat un nouveau statut, lequel met l'accent sur la qualification professionnelle en exigeant de l'artisan la possession d'un "brevet de maîtrise".

Source : BIU Cujas

la vannerie ou la sculpture sur bois); tantôt c'est l'entrepreneur qui le loue aux ouvriers à domicile.

III - Inconvénients de l'industrie à domicile.- Incontestablement, l'industrie à domicile est, à plusieurs égards une forme économique inférieure et à l'usine concentrée et au petit métier. Du fait que le travail est morcelé l'industrie à domicile ne peut pas appliquer les procédés techniques qui sont le fait de l'industrie concentrée.

Quand la décomposition des tâches prend la forme d'une série d'opérations sur pièces différentes, avec assemblage à la fin, elle est, à la rigueur, compatible avec le travail à domicile. Mais quand les opérations décomposées portent sur une même pièce, comme il est évidemment impossible que chaque ouvrier, son travail fini, rapporte la pièce à l'entrepreneur qui la passerait à l'ouvrier suivant, la décomposition suppose nécessairement la réunion des travailleurs dans le même local.

D'autre part, l'industrie à domicile se montre inférieure à l'artisanat, en ce que le travailleur n'y a plus son indépendance économique et tombe au rang d'un simple salarié.

IV - Avantages de l'industrie à domicile.-

Seulement, pour bien voir tous les aspects du problème il faut, à côté de ces inconvénients indéniables, tenir compte des avantages (qui ne sont pas négligeables) de cette forme d'entreprise.

A - Pour le patron.- Plaçons-nous d'abord au point de vue de l'industriel . Il est facile d'apercevoir les raisons qu'il peut avoir d'organiser son entreprise sur ce type et non sur celui de l'industrie concentrée.

1°- Il évite les frais qu'entraîne l'aménagement d'une usine, installations importantes, loyer, chauffage, éclairage.

2°- Il évite les risques, et les menaces de chômage résultant des crises. La vie économique, nous le montrerons par la suite, comporte des alternances de périodes de prospérité et de périodes de crise. En cas de crise, la grande entreprise peut, sans doute, mettre son personnel en chômage, mais une grande partie de ses frais généraux subsistent et en particulier elle doit continuer à rémunérer les capitaux qui lui ont été nécessaires pour monter l'usine. Si l'entrepreneur a adopté la forme du travail à domicile, quand les ouvriers lui rapportent leur travail et en demandent d'autre, il leur répond que les circonstances ne lui permettent pas de leur en redonner. Il fait ainsi retomber sur eux la totalité des conséquences fâcheuses de la crise.

3°- Le patron qui fait travailler à domicile échappe

Source : BIU Cujas

aux lois ouvrières, qui imposent aux entreprises des gênes et des restrictions considérables, notamment quant à la durée du travail, l'emploi des femmes et des enfants, etc ... L'entrepreneur n'a pas à se préoccuper de la manière dont le travailleur à domicile accomplit sa tâche, celui-ci peut travailler 12 ou 15 heures, sans que le patron soit en faute.

4°- Enfin, les ouvriers à domicile, du fait qu'ils ne sont pas concentrés, n'ont pas de conscience de classe, ni d'organisation syndicale développée. Ils n'opposent pas au patronat le même front défensif et offensif que les ouvriers d'usine. Il s'ensuit que leur rémunération est généralement beaucoup plus faible.

B - Pour les ouvriers et ouvrières.- Demandons-nous maintenant comment il se trouve des ouvriers pour accepter le travail à domicile C'est que, eux aussi, y trouvent parfois des avantages sérieux.

1°- Le travail à domicile est compatible avec les soins du ménage. Telle ouvrière qui ne pourrait pas consentir à aller en usine parce qu'elle a des enfants à soigner, acceptera de travailler chez elle.

2°- Le travail demeure clandestin. Certaines personnes appartenant aux classes moyennes, petits fonctionnaires, petites retraités qui, pour des raisons sociales, consentiraient malaisément à se rendre à l'usine, acceptent, sans avoir le sentiment d'une déchéance, de travailler chez elles.

V - Domaine d'application de l'industrie à domicile.- Les enquêtes françaises et étrangères, à la fin du XIXème siècle et au début du XXème siècle, montrent que l'industrie à domicile conserve à l'époque contemporaine, une place importante dans quelques branches très déterminées d'industries. Son domaine se trouve délimité par la combinaison de deux idées générales.

1°- D'une part, pour que l'industrie à domicile soit préférée à la fabrique concentrée, il faut qu'il s'agisse d'une production à technique très simple. Dès que peuvent entrer en action les procédés de la production mécanique à haut rendement, la grande entreprise l'emporte nécessairement. L'industrie à domicile ne va donc subsister que dans les travaux qui ne se prêtent pas à l'emploi d'un outillage mécanique perfectionné.

2°- D'autre part, pour que l'industrie à domicile soit préférée au petit métier, malgré les inconvénients qu'elle présente pour le travailleur à qui elle enlève l'indépendance économique, il faut qu'il s'agisse d'une production liée à des opérations commerciales de vaste envergure qui dépassent les moyens limités du petit artisan.

Source : BIU Cujas

Finalement donc, l'industrie à domicile à son champ d'action dans les branches de production où se rencontrent à la fois une technique simple, exclusive du grand machinisme et des opérations commerciales vastes, exclusives de l'artisanat.

L'industrie à domicile dans la couture.- L'exemple le plus net, c'est la couture. La couture ne nécessite nullement la concentration des travailleurs en usine, puisque chaque ouvrière peut avoir chez elle sa machine à coudre. Les opérations commerciales, au contraire, s'y font nécessairement en grand. Qu'il s'agisse de l'achat des tissus et étoffes ou de l'écoulement des vêtements et lingeries, l'individu isolé sans capitaux, est hors d'état de les effectuer d'une manière satisfaisante. Et dès lors, l'industrie à domicile, qui concilie l'exécution individuelle du travail et l'organisation massive de l'achat et de la vente, apparaît comme la forme de production adaptée aux circonstances.

VI- Avenir de l'industrie à domicile.- Quelles sont les perspectives d'avenir du travail à domicile ?

A - Nous avons vu qu'une des raisons qui poussent les patrons à adopter cette forme d'entreprise est qu'ainsi ils peuvent se soustraire aux lois de protection ouvrière. A mesure que la législation sociale se développe, cet avantage va croissant. Il semble donc que de ce côté, il y ait une raison de vitalité future, pour le travail à domicile.

Mais, par ailleurs, les pouvoirs publics se sont efforcés, en ces derniers temps, d'étendre la protection des lois aux ouvriers à domicile. Cette législation a été la conséquence des enquêtes dont nous avons déjà parlé. Elles ont révélé de tels abus qu'un mouvement d'opinion publique s'est développé contre ce que l'on appelle d'un terme expressif, le Sweating System (le système de la sueur).

En France, les pouvoirs publics ont tenté d'y mettre un terme par la loi du 10 juillet 1915, laquelle pose le principe que l'ouvrière à domicile doit pouvoir gagner, en dix heures de travail, un salaire à peu près égal au salaire journalier d'une ouvrière d'usine. Comme cette loi a été mise en application pendant la guerre, il est assez difficile d'en dégager les résultats parce que, depuis 1914, toutes les valeurs, notamment les salaires, se sont modifiés. Il semble cependant que l'écart constaté avant 1914 entre le travail en usine et le travail à domicile ait diminué. Par conséquent, un des avantages qu'avait l'entrepreneur à adopter cette forme s'est atténué. Si une égalisation des taux de salaire devait se faire entre l'usine et le travail à domicile, une des raisons essentielles du choix de cette forme par

Source : BIU Cujas

l'entrepreneur disparaîtrait du même coup (1).

B - Inversement, il faut tenir compte, pour mesurer les perspectives d'avenir du travail à domicile, d'une considération d'ordre technique. Quelle sera, dans l'avenir, la diffusion de l'usage du petit moteur ?

En fait, depuis le XXème siècle, dans certaines branches d'industrie, il s'est répandu d'une manière très notable, par exemple dans la bonneterie et la rubannerie (région du Velay). Parallèlement à cette diffusion, l'industrie à domicile a gagné du terrain au détriment du travail en usine. On peut affirmer que, si ce mouvement s'étendait à d'autres branches d'industrie, le travail à domicile en bénéficierait.

Le travail à domicile et les classes moyennes dans l'après guerre.- En ces dernières années, l'industrie à domicile a gagné des couches de la société qui ne le pratiquaient pas auparavant. Nous avons noté précédemment qu'un de ses avantages pour le travailleur est la clandestinité. Or, certaines classes moyennes qui ont été durement victimes des transformations économiques récentes (rentiers, retraités, etc ...) ont été attirées vers le travail à domicile, par ce caractère de clandestinité, qui leur permet de conserver, en apparence, leur condition sociale ancienne et d'accroître leurs ressources, devenues insuffisantes parce qu'elles n'ont pas suivi la hausse des prix.

On voit combien complexes sont les données du problème et qu'il est singulièrement malaisé de prévoir ce que deviendra dans l'avenir, l'industrie à domicile (2).

---

(1) Une loi du Ier août I94I précise et renforce la législation protectrice du travail à domicile.

(2) La loi du Ier août I94I s'est appliquée à définir le travail à domicile. On la trouvera commentée dans la Revue Droit Social, Nov. - Déc. I94I.

Source : BIU Cujas

Chapitre II

LES ENTENTES INDUSTRIELLES

Comment la concentration conduit fatalement aux ententes entre les entrepreneurs.- Le développement des ententes entre les entreprises industrielles marque une seconde étape dans l'évolution économique de l'industrie contemporaine. Nous avons vu qu'un premier résultat de la libre concurrence est qu'une lutte s'engage entre les diverses entreprises. Dans cette première phase, la libre concurrence, si elle est désastreuse pour certains des combattants, est avantageuse pour les autres. Que se passe-t-il quand la lutte est terminée et que, dans une branche donnée de production, la petite industrie est réduite à l'impuissance, ou supprimée de sorte qu'il ne reste plus en présence que quelques grandes entreprises ?

Inconvénients de la concurrence pour les entreprises concentrées.- A ce point de l'évolution, la libre concurrence n'est plus avantageuse pour aucun des producteurs. Quand il n'y a plus qu'un petit nombre de grandes firmes, si la concurrence subsiste entre elles, il en résulte d'abord un excès de production, car chacune d'elles est dotée de moyens mécaniques très puissants, et si elles se livrent toutes à une production sans frein, le marché est submergé sous une quantité de produits qui dépassent bientôt les besoins sociaux.

Puis, si la libre concurrence continue de jouer, chaque entreprise désireuse d'écouler sa production, essaiera d'étendre sa clientèle aux dépens des entreprises concurrentes et abaissera ses prix, au niveau le plus bas qu'elle puisse consentir.

Comment l'entente va remédier à ces inconvénients en disciplinant la production et les prix. Aucune de ces grandes entreprises ne va donc pouvoir utiliser sa victoire, en tirer des profits pécuniaires appréciables. Quand on en arrive là, et que les chefs des grandes entreprises se rendent compte de la situation, le désir leur vient tout naturellement de mettre fin à une concurrence désastreuse pour tous. Ils ont pour cela un moyen, c'est de s'entendre, de passer entre eux des accords, de décider qu'ils cesseront de combattre, de surproduire. Par là et par là seulement, ils se mettront en mesure d'utiliser en commun la victoire remportée dans la phase précédente.

Source : BIU Cujas

La concurrence tue la concurrence (Proudhon).- Si maintenant nous embrassons d'un seul coup d'oeil toute cette évolution et que nous rapprochions son début et son terme, nous voyons qu'au point de départ était le régime de la libre concurrence et qu'au point d'arrivée se placent les ententes qui ont pour but de supprimer cette libre concurrence. Cela a permis à Proudhon de dire, dans une formule expressive: " la concurrence tue la concurrence".

Modalités diverses des ententes.- Suivant les pays et les situations, les ententes ont pris des formes assez diverses. Celle qui l'a emporté très vite en Allemagne, c'est le cartel. Celle qui prédomine aux Etats-Unis (et dont on trouve des exemples en Angleterre), c'est le trust. En France, il n'y a guère, à proprement parler, de cartels, ni de trusts, mais sous des noms différents: comptoirs, syndicats de producteurs, on trouve des organismes collectifs qui procèdent du même esprit et visent à des objectifs analogues.

++++++

++++++ Section I

++++++

++++++ Les cartels

Le cartel est une entente entre plusieurs producteurs qui conservent en principe leur autonomie, mais qui la restreignent sur quelques points déterminés, afin d'atténuer entre eux la lutte et la concurrence.

++++++

++++++ § I - Différentes espèces de cartels.

Les cartels peuvent se classer suivant leur degré croissant de cohésion.

Les cartels de conditions de vente.- Les plus simples à cet égard, ceux où le lien d'association est le plus lâche, sont les cartels de conditions de vente. Ils se bornent à poser des règles communes, obligatoires pour tous les associés relativement aux clauses accessoires de la vente. Par exemple, les adhérents du cartel s'entendent sur la durée du crédit qu'ils feront à leurs acheteurs.

Les cartels de prix.- D'un degré plus strict, sont les cartels de prix qui fixent, pour toutes les entreprises,

Source : BIU Cujas

un prix de vente minimum, au-dessous duquel les adhérents s'engagent à ne pas descendre.

Les cartels de limitation de la production.- Plus restrictifs, encore, sont les cartels de limitation de la production. Un des inconvénients de la libre concurrence est, nous le savons, le risque d'une production excessive, qui entraîne l'avilissement des prix. On s'attaque ici à la cause même de la chute des prix, on fixe la production globale de l'ensemble des adhérents du cartel et de cette production globale, chaque adhérent reçoit le droit de fabriquer un certain pourcentage. Par exemple, pour l'ensemble des entreprises adhérentes, on fixe une production maxima d'un million de tonnes pour l'année à venir; une des entreprises adhérentes produira 10 % de ce total, une 15 %, etc...

Telles sont les modalités primitives du cartel. A première vue, surtout dans les dernières formes, elles peuvent sembler limiter très étroitement la liberté d'action de chaque adhérent. Cependant, l'expérience a montré qu'elles étaient, en fait, souvent impuissantes à apporter aux adhérents les avantages qu'ils escomptent de l'entente.

Le cartel à bureau de vente.- Et on a dû en venir très généralement à une forme encore plus restrictive; le cartel à bureau de vente. Ce cartel, comme son nom l'indique, comporte au-dessus des entreprises cartellisées, un organisme commun, un service central, à qui est transférée toute la gestion commerciale, laquelle est donc retirée aux entreprises cartellisées, prises individuellement.

******
******

§ 2 - Conditions de formation des cartels.

Le succès d'une tentative de cartellisation suppose la réunion d'un certain nombre de conditions:

I - Conditions économiques.- 1° Pour qu'un cartel se forme dans une branche de production, il faut qu'elle soit arrivée au deuxième stade de l'évolution économique. Tant qu'on se trouve dans la première période, les grandes entreprises n'ont pas d'intérêt à mettre fin à la libre concurrence, puisqu'elles espèrent, à la faveur de cette concurrence, éliminer les petites entreprises.

En outre, comme il subsiste une multitude de concurrents l'accord de tous les producteurs serait pratiquement impossible à réaliser. Pour que la cartellisation réussisse, il faut donc qu'il ne reste plus en présence qu'un petit

Source : BIU Cujas

nombre de grandes entreprises, la cartellisation suppose une concentration préalable.

2 - Conditions techniques.- A cette condition d'ordre économique, s'ajoute une condition d'ordre technique. Pour qu'un cartel ait chance de se former et de subsister, il faut que l'objet auquel il s'applique présente les deux caractères suivants: qu'il soit uniforme et qu'il ne comporte pas de substitut.

A - L'uniformité.- Il faut que le cartel s'applique à un article uniforme, non soumis au caprice de la mode, ni aux variations de goût des consommateurs. Si, en effet, l'objet qu'on essaie de cartelliser varie fréquemment dans le temps (parce que la mode se porte sur telle ou telle forme) ou dans l'espace (parce que les consommateurs ne désirent pas tous un type unique), la cartellisation est difficile. Il existe une série de maisons qui, toutes, essaient de s'adapter à l'une des formes demandées; telle d'entre elles réussit dans une modalité, et moins bien dans une autre. Si l'on essaie de les plier toutes à une forme commune, elles s'y résigneront malaisément, et les consommateurs résisteront à cette tentative, qui aboutirait à leur offrir désormais un article uniforme et banalisé.

Les matières premières et les produits semi-fabriqués sont les meilleurs articles du cartel.- De là résulte que les matières premières et les produits semi-fabriqués se prêtent mieux à la cartellisation que les articles consommables. Le charbon, l'acier sont des matières excellentes de cartellisation. Les poutrelles, les rails, les tuyaux de chauffage également parce que, produits finis pour une industrie, ils sont pour d'autres des matières premières et que les industries qui les consomment ne voient pas d'inconvénient à ce qu'on leur livre des articles de série.

Voici quelques applications concrètes de cette première condition. On a pu faire dans le textile un cartel de filés de coton. Il a été plus difficile de faire un cartel de tissus de coton, en raison de la variété des produits d'usine à usine. Les fabricants de briques ont pu se constituer en cartel pour les briques ordinaires, article de série; ils ont échoué lorsqu'ils ont voulu étendre le cartel aux briques vernissées, article de luxe, qui varie suivant les usines et le goût des clients.

Sont aussi d'excellents articles de cartel, certains produits extrêmement spécialisés, et ne présentant pas une grande diversité de types. C'est ainsi qu'on a pu faire un cartel des doublures de satin de Chine, des calendriers à effeuiller, des patins à roulettes.

Source : BIU Cujas

B - En second lieu, il faut que le produit auquel s'applique l'essai de cartellisation ne comporte pas de succédanés. Un des buts des fondateurs d'un cartel est, en effet, un relèvement très sensible du prix de vente. Si les consommateurs peuvent se satisfaire assez bien à l'aide d'un autre article, dès que le prix s'élève sensiblement, ils se détournent du produit cartellisé et se reportent vers son substitut. Pour réussir, il faut alors que le cartel englobe à la fois le produit lui-même et son substitut, ce qui généralement n'est pas possible.

On a pu faire, en France et en Autriche, des cartels de raffinerie de sucre. Il a été plus difficile d'y réussir en Allemagne, parce que, en ce pays, les clients, moins exigeants, se contentaient à la rigueur, de sucre blanc. Quand les raffineries de sucre émettaient la prétention d'élever leurs prix, les consommateurs remplaçaient purement et simplement le sucre raffiné par du sucre blanc. Le cartel a bien essayé de s'étendre aux sucreries proprement dites, mais, tandis que les raffineries étaient arrivées à un point de concentration très avancé, il subsistait une infinité de sucreries dont beaucoup étaient exploitées par de petits propriétaires, très particularistes, qui ne voulurent pas se plier à la formule de l'entente. Faute de pouvoir englober les sucreries, le cartel des raffineries fut condamné à l'échec.

3°- Condition psychologique.- Enfin, la cartellisation suppose une condition d'ordre psychologique. Un cartel ne peut subsister que si ses adhérents se plient volontiers à une discipline souvent très dure, et acceptent que leur autonomie économique soit, sinon supprimée, du moins limitée sur des points importants. Pour que le cartel fonctionne à la satisfaction de tous ses adhérents, et que les uns ne soient pas victimes des agissements des autres, un contrôle très sévère de la gestion des entreprises adhérentes doit être organisé.

Nécessité d'un contrôle contre les fraudes.- Même dans le cartel à bureau de vente, des fissures se produisent, des fraudes sont commises, s'il n'y a pas une surveillance de tous les instants sur les actes des adhérents du cartel.

Voici quelques exemples qui illustrent cette idée. En 1895, à Elberfeld, était créé un cartel des fabricants de satin de Chine, avec l'obligation pour tous les adhérents de vendre à un certain prix. Les inspecteurs du cartel s'aperçurent que certaines des entreprises adhérentes vendaient à unprix inférieur des lots importants de satin de Chine, sous la rubrique: " marchandises défraîchies". Cette pratique était strictement conforme aux statuts du cartel qui autorisait, dans ce cas, un prix de vente moindre. Mais les inspecteurs

Source : BIU Cujas

fureur frappée de l'importance des lots perdus en compte sous cette rubrique. Par des visites inopinées, ils constatèrent qu'on inventoriait sous ce nom des marchandises neuves, pour faire bénéficier l'acheteur d'un prix inférieur. L'entreprise recrutait ainsi des clients, au détriment des adhérents qui respectaient les statuts du cartel.

Autre exemple: Un représentant d'une maison française de Vins de Champagne remarque que les hôteliers de la Forêt Noire auxquels il avait coutume de vendre ses vins, lui en achetaient beaucoup moins. Ayant ouvert une enquête pour connaître la cause de cette abstention, il apprit qu'une fabrique de chicorée de l'Allemagne du Sud, adhérente au cartel de la chicorée, et obligée de vendre ses produits à un certain prix, avait imaginé, pour accroître sa clientèle, de glisser dans ses livraisons de chicorée un certain nombre de bouteilles de vin mousseux ressemblant à du Champagne.

Très souvent enfin joue la fraude de la double facture. Une facture artificielle est délivrée au prix du cartel. C'est celle que l'on montre aux inspecteurs. Une autre est établie d'accord avec le client, c'est celle qui fait foi dans les rapports entre le fournisseur et le client.

Tous ces faits ont montré qu'un cartel ne peut fonctionner que grâce à un contrôle très strict de la gestion de toutes les entreprises cartellisées; de sorte que, dans les pays où la mentalité des chefs d'entreprise ne se prête pas à une contrainte de ce genre, (c'est là une question de psychologie nationale) la cartellisation est extrêmement malaisée. En fait, ce sont les producteurs allemands qui ont accepté le plus facilement cette discipline collective. C'est pourquoi la cartellisation s'est surtout développée en Allemagne.

Développement de la cartellisation en Allemagne.- Le premier cartel a été celui du fer blanc, formé à Cologne en 1860. Dans le dernier quart du XIXème siècle et au début du XXème, les cartels ont pris un large essor. A la veille de la guerre de 1914 on en comptait en Allemagne environ 500. Les deux plus importants étaient le cartel du charbon qui contrôlait une production plus de deux fois supérieure à celle des charbonnages français et celui de l'acier, qui englobait une trentaine d'établissements métallurgiques et plus de 200.000 ouvriers.

******

****** § 3 Méthodes économiques des cartels.

Diminution du prix de revient.- 1° Un premier effet de la cartellisation est une réduction très sensible du prix de revient des produits. La cartellisation supprime tous les

Source : BIU Cujas

frais qui étaient la conséquence de l'état de lutte entre ces maisons, qui, désormais vont être associées.

D'abord, les frais de publicité diminuent, dans une très large mesure. Ils peuvent, en effet, dans une entreprise, viser deux objectifs: la diffusion d'un certain produit auquel la clientèle n'est pas habituée, puis l'accaparement de la clientèle par une maison au détriment de ses concurrents. Une maison de café, par exemple, fera de la publicité, soit pour répandre l'usage du café dans une population de buveurs de thé, soit pour répandre sa marque aux dépens des autres marques de café. En cas de cartellisation, seule la réclame du premier type subsiste, la seconde peut disparaître, surtout dans l'hypothèse de cartel avec partage des débouchés, puisque alors, il ne peut plus être question, pour une entreprise, d'arracher la clientèle à ses concurrents.

Le personnel de voyageurs et de représentants de commerce va de même être sensiblement réduit, puisque sa fonction principale est d'essayer de conquérir, à la maison qu'il représente, les clients qui jusqu'alors s'adressaient à d'autres. Quand l'accord est réalisé entre toutes les firmes, que chacune à son débouché prefixé ce personnel se trouve à peu près sans emploi.

La cartellisation diminue également les frais de transport. Puisqu'on répartit les débouchés en zones, il est naturel d'attribuer à chaque entreprise la zone géographiquement la plus proche. On ne voit plus cette pratique courante sous la libre concurrence, d'entreprises de l'Allemagne du Nord, vendant à des consommateurs de l'Allemagne du Sud et inversement.

Enfin, la cartellisation diminue sensiblement le prix d'achat des matières premières, toutes les fois que le cartel comporte, en même temps qu'un bureau de vente, un bureau d'achat, qui centralise les commandes de ses adhérents. De même que la grande entreprise obtient de meilleures conditions d'achat que la petite, de même le bureau d'achat, réalisant la concentration à la seconde puissance, peut obliger ses fournisseurs à lui consentir des conditions tout à fait spéciales.

Ainsi, pour toutes sortes de raisons, la cartellisation entraîne une compression très notable du prix de revient de l'unité.

2°- En ce qui concerne les prix de vente pratiqués par les cartels, il faut faire une distinction importante, suivant qu'il s'agit du marché national ou des marchés étrangers.

A - Sur le marché national, la cartellisation entraîne l'élévation et la stabilisation des prix:

Source : BIU Cujas

a) - L'élévation du prix de vente tient à ce que la cartellisation permet à ses initiateurs de dominer le marché et de réaliser une sorte de monopole qui se substitue à la libre concurrence. Pour qu'un monopole strict existe, il faut que tous les producteurs soient soumis au cartel, ce qui n'arrive à peu près jamais.

Presque toujours, il y a des réfractaires qui refusent l'offre d'y participer. Mais quand leur pourcentage n'est pas très élevé, les dirigeants du cartel fixent, en fait, le prix qu'ils veulent. L'expérience montre que quand les réfractaires ne dépassent pas 12 % du total, le cartel peut les négliger et émettre des prix.

Il l'est surtout s'il impose à ses clients l'obligation au commerce exclusif. Les clients des industries cartellisées sont généralement, non pas des consommateurs, mais des commerçants. Le cartel leur dit: " Si vous voulez vendre mes produits, je vous interdis de vendre ceux de mes concurrents, les réfractaires". Comme, par hypothèse, le cartel englobe l'immense majorité des entreprises, le commerçant préfère tenir ses produits plutôt que ceux des entreprises indépendantes, et il se soumet à ses prescriptions.

Il ne faut pas croire, cependant, que le cartel maître de la situation puisse élever les prix sans limite. Sans vouloir dès maintenant entamer la théorie des prix sous un régime de monopole, disons que la liberté du monopoleur est restreinte par une double condition. Il ne doit pas porter les prix à un niveau tel que la consommation soit découragée. En outre, s'il les élève d'une manière excessive, il réalisera peut-être pendant quelque temps de gros bénéfices, mais attiré par l'appât de ces bénéfices, des entreprises concurrentes se formeront et, pour avoir exagéré les prix, le cartel court le risque de perdre son monopole. Sous ces réserves le cartel qui n'est plus soumis à la concurrence peut porter ses prix de vente sensiblement au-dessus des anciens prix de concurrence.

b) - Plus élevés, ces prix sont aussi plus stables. Les dirigeants du cartel centralisent un ensemble d'informations sur l'état du marché et les perspectives prochaines, ils sont à même, mieux qu'une entreprise individuelle, de pressentir les mouvements prochains de la demande de marchandises. Quand ils présument que le marché va être encombré, parce que la demande fléchit, ou que la production est excessive, ils peuvent avertir leurs adhérents qu'une crise de surproduction est imminente, et leur donner l'ordre de limiter leurs fabrications. Cette limitation permettra de maintenir les prix au même niveau qu'auparavant tandis que, en l'absence de cartel, comme la production n'est pas disciplinée c'est le prix qui doit fléchir.

Source : BIU Cujas

Il y a donc une différence à cet égard entre l'état de concurrence et l'état de cartellisation. Sous le régime de la concurrence, faute d'avoir pu agir pour adapter la production à l'état de la demande, on doit se résigner au fléchissement des cours, quand il y a entente le cartel agit préventivement sur la production, ce qui permet une stabilité relative des prix.

B - Sur les marchés autres que le marché intérieur, la politique des cartels se caractérise par une pratique appelée d'un terme anglais, le "dumping" et qui consiste à adopter deux prix de vente différents, l'un relativement élevé, pour le marché intérieur, l'autre sensiblement plus bas, parfois même inférieur au prix de revient, sur les marchés étrangers.

A l'origine, le dumping fut sans doute un simple expédient. Des cartels ayant mal calculé leurs prévisions avaient accumulé des stocks importants. Pour se débarrasser de cette production qui encombrait les usines et les magasins, ils revendirent à vil prix, à l'étranger, leurs excédents.

Caractère systématique de cette politique.- Mais bientôt cette politique est devenue systématique. Au lieu d'être un moyen de fortune pour liquider une production excessive, elle a été un moyen permanent d'écouler une production que le cartel avait voulu telle. Il y a de très nombreux exemples de cette politique, notamment dans l'industrie métallurgique.

Résistance des consommateurs et des industries allemandes de transformation.- La politique du dumping devait naturellement susciter de très vives résistances en Allemagne même. D'abord, les consommateurs allemands se déclaraient victimes de l'opération; pour eux étaient les prix élevés, aux consommateurs étrangers étaient réservés les prix plus bas. Puis, les industries allemandes de transformation déclaraient inadmissible une politique qui les mettait dans l'impossibilité de conquérir les marchés étrangers, voire d'y conserver leurs positions. L'industrie hollandaise des cloueteries, en achetant en Allemagne, au cartel de la métallurgie les fils de fer, matière première de cette industrie, les payait un prix si bas, par comparaison avec les prix intérieurs allemands, qu'elle pouvait vendre ensuite ses clous à un prix défiant la concurrence de l'industrie allemande de la clouterie.

Correctif apporté au dumping.- Les cartels comprirent que le dumping tel qu'ils le pratiquaient n'était pas au point et ils y apportèrent un correctif. Ils décidèrent que quand les industries allemandes de transformation justifieraient avoir acheté des matières premières au prix allemand et avoir vendu sur les marchés étrangers les produits fabriqués avec

Source : BIU Cujas

ces matières, le cartel leur remettrait une ristourne égale à la différence entre le prix des matières premières pour l'Allemagne et pour l'étranger. Supposons que le fil de fer soit vendu 45 marks aux acheteurs allemands et 40 marks aux acheteurs étrangers, les cloutories hollandaises paient 5 marks de moins. Mais si les cloutories allemandes justifient que les clous fabriqués par elles avec des fils de fer achetés au cartel sont destinés à l'étranger, remise leur est faite de 5 marks. C'est comme si elles avaient payé 40 marks.

Avec ce correctif des primes de compensation, le système du dumping a fonctionné d'une manière très large dans les années d'avant-guerre.

Les prix de vente à l'extérieur varient suivant les pays.- Ce qui montre bien que le dumping est une politique systématique, c'est qu'il n'y a pas généralement fixation de deux prix, un pour l'intérieur et un plus bas pour l'étranger, mais une série de prix différents suivant les marchés étrangers. Le cartel consent le sacrifice maximum sur les marchés où la concurrence est la plus vive, là où il y a intérêt supérieur pour l'Allemagne à conquérir les positions. Les poutrelles allemandes, dont le prix de revient était d'environ 90 marks, étaient vendues avant la guerre de 1914, 120 en Suisse, 110 en Angleterre et 75 marks seulement sur le marché italien, soit un prix inférieur au prix de revient. Le cartel ne consentait pas cette perte par altruisme, et pour faire bénévolement un cadeau aux acheteurs. L'industrie italienne, à ce moment, était en voie de développement. Il s'agissait d'empêcher cet essor et c'est à cette fin que les cartels allemands vendaient en Italie, à un prix tel que la concurrence ne pût pas "tenir le coup". L'expérience a montré que cet organisme était bien agencé, il a été un des instruments les plus efficaces de l'expansion économique de l'Allemagne avant la guerre de 1914.

§ 4 - Cartels et pouvoirs publics.

L'enquête allemande sur les cartels.- Le développement des cartels à la fin du XIXème siècle, avait déterminé, en Allemagne, certains mouvements d'opinion. Les pouvoirs publics décidèrent d'ouvrir une grande enquête pour rechercher si, en fait, l'institution était dangereuse ou nuisible à l'économie nationale allemande. On fit entrer dans la commission d'enquête des économistes, des représentants de la grande industrie, des adversaires notoires des cartels. Nommée en 1903, la commission procéda à de longs travaux qui durèrent plus de 10 ans. Ce n'est qu'un an avant la guerre que ses conclusions ont été officiellement connues.

Source : BIU Cujas

Ses conclusions favorables.- D'une manière générale, elles furent favorables à l'institution, ce qui amena les pouvoirs publics à adopter une politique bienveillante, et même à accorder un appui effectif aux cartels.

A la vérité, dès l'origine, les cartels avaient trouvé un accueil favorable auprès des pouvoirs publics. En 1893, le ministre des Chemins de fer les défendait contre les attaques de leurs adversaires et traitait directement avec le cartel du charbon pour la fourniture du combustible aux chemins de fer.

C'est dans un bureau du ministère des Travaux publics que les commandes de locomotives étaient partagées entre les membres du cartel de la métallurgie. Mais c'est surtout à l'occasion du cartel de la potasse que les sympathies du gouvernement pour la forme du cartel se manifestèrent.

Dans les premières années du XXème siècle, l'industrie de la potasse était organisée en cartel et l'Etat prussien y était participant au titre de propriétaire de gisements .Le cartel profita de sa domination pour élever très sensiblement les prix de vente.

La conséquence de cette politique fut un accroissement du nombre des gisements de potasse en exploitation. De sorte que la production allemande s'élevait d'année en année, tandis que la consommation n'augmentait pas parallèlement. Le déséquilibre croissant entre la production et la consommation fut un premier élément de la dislocation du cartel.

Un deuxième élément fut l'action des Etats-Unis. Ils étaient un des principaux consommateurs de potasse, donc un gros acheteur de produits du cartel. Ils souffraient de la hausse du prix de vente. Ils acquirent la majorité des actions de plusieurs gisements adhérents au cartel allemand. Et au renouvellement du cartel, quelques sociétés (celles où les Etats-Unis avaient la majorité) déclarèrent se retirer.

Le jour même où elles rompirent leurs liens, ces entreprises passèrent des marchés et acceptèrent un prix de vente inférieur de 50 % à l'ancien prix. La dislocation du cartel annonçait une ère difficile pour la production allemande de la potasse, et un avilissement des prix. Les pouvoirs publics décidèrent alors que le cartel de la potasse serait obligatoire. Ils firent rentrer de force sous la règle du cartel les sociétés qui avaient entendu s'en libérer (Mai 1910).

Mesures prises en faveur des consommateurs et en faveur des ouvriers.- Par ailleurs, en rendant le cartel obligatoire, les pouvoirs publics décidèrent un certain nombre de règles en vue de protéger les consommateurs et les ouvriers des industries cartellisées. Ils décidèrent que ce cartel obligatoire ne pourrait dépasser, dans les prix de vente à l'inté-

Source : BIU Cujas

rieur, un certain maximum, et dans les prix de vente à l'étranger, un certain minimum, en vue d'éviter une pratique excessive du dumping. Puis, pour protéger les ouvriers, il leur fut garanti un minimum de salaire, et des conditions de travail fixées par un accord collectif.

Cette politique des pouvoirs publics montre que déjà, avant la guerre de I9I4, on s'orientait, en Allemagne, vers la reconnaissance officielle des cartels, avec un droit de regard au profit des pouvoirs publics, pour éviter que les cartels ne réalisent des bénéfices excessifs au détriment de la masse des consommateurs et des ouvriers.

******
******

§ 5 - Les cartels pendant la guerre I9I4-I9I8.

La guerre suscita, en Allemagne, comme chez tous les belligérants, un état de choses nouveau. Les matières premières n'existaient plus d'une manière illimitée avec la possibilité de se les procurer aisément. L'Allemagne en était réduite à son territoire (et au territoire des Etats avec lesquels elle restait en liaison). D'autre part, un grand nombre d'ouvriers étaient mobilisés. Il était nécessaire d'aménager la production pour tirer le maximum de rendement des matières premières et d'une main d'oeuvre ainsi limitée en quantité, et de faire porter l'effort productif sur celles des entreprises les mieux outillées. C'est le triomphe de la grande entreprise, de la règle de l'effort coordonné et rationnel.

Création de nouveaux cartels.- Aussi dans les premières années de la guerre, les cartels furent-ils facilement renouvelés, et il s'en créa de nouveaux. Quand le déroulement de la guerre vint accentuer la pénurie des matières premières et de main d'oeuvre, la nécessité de la cartellisation devint plus impérieuse. Les pouvoirs publics intervinrent activement pour accélérer ce mouvement. Si, dans une branche d'industrie existait un cartel, l'Etat, devenu très gros consommateur, n'avait qu'à s'adresser à lui. Il lui déclarait avoir besoin de telles quantités de marchandises: le cartel qui connaissait dans le détail les possibilités de ses adhérents, répartissait lui-même entre eux la commande. Là, au contraire, où n'existait pas de cartel, il était difficile d'entrer directement en contact avec une foule d'entreprises.

La cartellisation obligatoire.- On explique par là que la mobilisation industrielle allemande se soit faite dans de meilleures conditions que la mobilisation agricole, car la cartellisation développée dans l'industrie, l'était beaucoup moins dans l'agriculture.

Source : BIU Cujas

A la fin de la guerre, faisant un pas de plus, les pouvoirs publics décrétèrent pour beaucoup d'industries, la cartellisation obligatoire, si bien qu'en I9I8, un grand nombre de branches d'industries allemandes étaient cartellisées, soit par le fait d'un accord spontané des chefs d'entreprises, soit par la volonté de l'Etat.

******
******

§ 6 - Les cartels de I9I8 à I930

I - Il convient, à cet égard, de sous-distinguer deux périodes séparées par le redressement monétaire allemand.

A - Eclipse dela cartellisation de I920 à I923.

La première va de la fin de la guerre à I923. Dans cette période, on constate une éclipse de la cartellisation. Un certain nombre de dirigeants de la politique allemande estiment que le temps des cartels et de l'effort discipliné est passé, que la lutte doit reprendre entre les entreprises. Ce sentiment était naturellement partagé par ceux qui se sentaient assez forts pour remporter la victoire, et en particulier par les dirigeants des grands konzerne.

B - A partir de I924, les choses changent parce que avec la réforme monétaire, les conditions un peu artificielles du développement des konzerne disparaissent. Les konzerne s'effondrent. L'idée de la réforme monétaire consistait à fixer les prix en marks-or. Mais, au lendemain de la réforme les prix allemands étaient trop élevés pour supporter la concurrence étrangère.

La compression des prix de revient.- On s'appliqua alors à comprimer par tous les moyens les prix de revient. Comme cette compression ne pouvait pas s'exercer sur l'élément salaire, parce que c'eût été réduire la puissance d'achat d'une fraction importante des consommateurs, on rechercha quels moyens permettraient une réduction des autres éléments du prix de revient.

La rationalisation de la production.- C'est le mouvement désigné sous le nom de rationalisation de la production et qui eut pour protagoniste le professeur Julius Hirsch . Il implique d'abord le développement du taylorisme pour obtenir d'un effort donné un rendement supérieur, puis la concentration de la production dans les grandes entreprises, puis la normalisation, c'est-à-dire la diminution du nombre des types fabriqués (l'expérience montrant que plus une entreprise fabrique de types divers, plus son prix de revient est élevé).

Source : BIU Cujas

La normalisation.- En outre, (et c'est ce qui nous intéresse plus spécialement ici) la théorie de la rationalisation comprend un développement systématique de la formule du cartel. On le pousse même au-delà de sa notion initiale, et on rejoint la deuxième forme d'entente, le trust, car on va jusqu'à supprimer l'indépendance des entreprises. Le cartel décide la fermeture complète de celles des entreprises qui se trouvent placées dans des conditions médiocres et par conséquent ne peuvent pas réduire leurs prix de revient. Une série de mesures sont prises pour attribuer des indemnités aux entreprises supprimées. Les initiateurs de cette pratique prétendent que ces indemnités coûteront moins cher à l'économie allemande que le maintien en fonctionnement d'entreprises dont le prix de revient ne pourra plus être comprimé.

On estime à plus de 3.000 le nombre des cartels en Allemagne en I930. Parmi les plus importants, il faut signaler:

I°- L'Interessengemeinschaft der Farbenindustrie créée en I9I6, pour une durée de 50 années, au capital de 900 millions de marks, qui exerce un véritable monopole dans le domaine des industries chimiques.

2°- Le Vereinigte Stahlwerke.- Société des Aciéries Réunies - au capital de 800 millions de marks, née en I926 de la fusion de plusieurs grandes firmes métallurgiques, et qui détient environ 40 % de la production allemande de fer et d'acier (1).

II - Au cours des années I924-I930, en même temps que le cartel s'est développé, affermi, généralisé, le contrôle des pouvoirs publics sur les cartels s'est exercé par une institution curieuse: le Tribunal des cartels, créé par un décret du 2 Novembre I923. C'est une juridiction spécialisée, à laquelle on soumet les difficultés qui naissent de l'existence et du fonctionnement des cartels. Ce tribunal eut une activité considérable dans la période envisagée puisque de I924 à I930 il ne jugea pas moins de II50 affaires.

Quelles ont été les directives générales de la jurisprudence ?

Ce tribunal renforce les cartels (et le lien qui unit leurs membres) dans la mesure où l'action du cartel lui paraît légitime, mais il réprime et condamne l'activité des cartels lorsqu'elle est contraire à l'intérêt général, et à la défense

---

(1) Indiquons dès maintenant que la V.S. a subi durement le contre-coup de la crise en I93I-I932 et qu'elle n'a été sauvée qu'avec l'aide de l'Etat qui l'a contrainte à une certaine déconcentration.

Source : BIU Cujas

des consommateurs.

I°- Le tribunal des cartels n'a pas hésité à renforcer le lien de l'entente industrielle, quand il lui a paru que l'action du cartel était conforme à l'intérêt national.

Voilà deux applications concrètes de cette première idée:

a) d'une part, le tribunal des cartels refusa aux membres des cartels de dénoncer sans préavis, sans délai préalable, le lien de cartellisation; il lui a semblé qu'un cartel serait fragile et précaire, et ne pourrait remplir son rôle à tout instant, si un des membres du groupement pouvait se retirer immédiatement.

b) D'autre part, le tribunal des cartels accorda le droit de fermeture des entreprises dissidentes, lorsqu'elles pratiquaient la concurrence déloyale. Par exemple, quand il était établi qu'une entreprise non cartellisée faisait au cartel une concurrence inadmissible, en lançant dans la circulation des produits de mauvaise qualité, le tribunal des cartels n'a pas hésité à édicter la fermeture de cette entreprise dissidente, renforçant ainsi du poids de l'autorité judiciaire et publique le lien du cartel et son action de défense collective du marché.

2°- Par contre, le tribunal des cartels réprima les agissements des ententes industrielles lorsqu'ils lui parurent contraires à l'intérêt national et aux intérêts particuliers légitimes des producteurs et des consommateurs.

a) - Le tribunal, à plusieurs reprises, a dissous un cartel lorsqu'il était établi que ce cartel pratiquait une politique de prix excessifs.

b) - Il a dissous des cartels lorsque les dirigeants de l'entente voulaient imposer aux membres du cartel des limitations à leur activité, non prévues dans le statut constitutif de l'entente. Par exemple, un cartel de "conditions de vente" qui voulait se transformer en cours d'existence, en un cartel de "prix". On a admis, dans ce cas, que les adhérents du cartel du premier type ne pouvaient pas être liés par l'entente plus stricte, que les dirigeants du cartel voulaient maintenant instituer.

c) - Ont été dissous également des cartels qui refusaient de s'adapter à des conditions économiques nouvelles, parce qu'il y avait une sorte de rigidité de l'action du cartel, contraire à l'intérêt général.

d) - On a dissous des cartels lorsqu'il a été prouvé que ces cartels voulaient étouffer des entreprises dissidentes qui pratiquaient une concurrence loyale, et que le cartel tentait de supprimer en abusant de son monopole et de sa puissance sur le marché.

Source : BIU Cujas

a)- On a dissous des cartels quant il a été établi que leurs dirigeants les géraient dans le sens de leurs intérêts égoïstes et non dans le sens de l'ensemble des intérêts des membres du cartel.

En résumé, si nous voulons dégager la tendance de cette jurisprudence, et faire la synthèse des deux idées successives et complémentaires que nous venons d'analyser, nous voyons que le tribunal des cartels s'est efforcé d'affermir l'institution en tant qu'elle est conforme à l'intérêt collectif, mais de l'empêcher de sortir de cette direction pour servir uniquement les intérêts égoïstes de ses membres ou de quelques-uns d'entre eux (1).

******
******

§ 7 - Les cartels en Allemagne depuis I930.

Le sujet est complexe parce qu'il est dominé par un certain nombre d'événements dont les répercussions sur l'orientation des cartels ne s'aperçoivent pas du premier coup.

Pour essayer d'apporter quelque clarté dans l'exposé, je m'attacherai d'abord à dégager les éléments généraux qui conditionnent et commandent cette période de I930 jusqu'à l'heure actuelle.

Ensuite, j'analyserai les diverses lois qui sont intervenues en la matière depuis I930.

A - Deux grands faits dominent l'histoire économique allemande depuis I930. Le premier, qui n'est pas spécifiquement allemand, c'est la crise économique mondiale, qui a frappé l'Allemagne avec une intensité particulière. Le second, c'est l'évènement du national-socialisme.

I - La crise économique mondiale.- Envisagée sous l'angle de ses répercussions sur l'institution des cartels la crise économique a deux effets différents et en un certain sens, opposés.

D'une part, la crise économique démontre la nécessité d'une discipline de la profession. J'indiquais précédemment que le grand mouvement des ententes industrielles à l'époque contemporaine est la conséquence de la surproduction et de

(1) Le tribunal des cartels a été assez mal accueilli par les chefs d'entreprise, comme il était naturel. En outre, l'opinion publique s'en est finalement détournée parce qu'il n'avait pas réussi, dans la période I924-I930 , à freiner la hausse des prix.

Source : BIU Cujas

l'avilissement des prix. Or, la crise a été caractérisée par l'intensité particulière de la surproduction d'où, tout naturellement, en Allemagne, comme dans d'autres pays, l'idée de chercher le remède à la crise (ou tout au moins une atténuation aux maux de la crise), dans une discipline professionnelle qui pourrait être réalisée par l'entente cartellisée.

Seulement, en sens inverse, la crise a déterminé une certaine désillusion à l'égard de la formule du cartel, et cela s'est vu d'une manière particulièrement nette en Allemagne.

On se souvient que les défenseurs du cartel, avant la guerre, soutenaient que l'avantage de l'entente sur la concurrence vient de ce que le cartel a la possibilité de prévoir les variations de la consommation et d'y adapter préventivement les fluctuations de la production.

L'expérience de la crise a montré que cette théorie n'est pas toujours confirmée par la pratique. Les dirigeants des cartels n'ont pas vu venir la crise; lorsqu'elle a éclaté, ils n'ont pas compris qu'il fallait modifier leur politique, puisque les conditions économiques générales étaient changées et il s'est produit alors une disparité, un décalage entre les prix industriels qui très souvent étaient des prix cartellisés, et les prix agricoles qui étaient des prix libres. Les prix agricoles se sont effondrés, alors que les cartels entendaient maintenir les prix industriels. Or, le pouvoir d'achat et de consommation de la classe rurale, par suite de la chute des prix des produits agricoles, ne lui permettait plus d'acheter les produits industriels qui n'avaient pas baissé et cela aggravait le déséquilibre économique.

2 - Considérons maintenant le second grand fait qui domine notre période: l'avènement, vers le milieu de cette période, du national-socialisme.

Le national-socialisme se prétend corporatiste et entend restaurer dans tous les domaines l'idée de discipline. Or, qu'est-ce que le cartel, sinon une discipline de l'activité économique? De ce fait, il semble qu'il existe une affinité entre les directives du national-socialisme et l'idée de cartel.

Mais, vue sous un autre angle, la politique du national socialisme se dresse contre la cartellisation ou tout au moins contre la notion pure et économique de la cartellisation (1). Ce qui, en effet, caractérise la tendance du national-socialisme, c'est l'esprit autoritaire et la subordination du

---

(1) Le Docteur Schmidt, Ministre de l'Economie Nationale déclarait, le 13 Mars I934: " Toute ma doctrine me pousse à considérer les cartels comme des éléments indésirables.

Source : BIU Cujas

point de vue économique au point de vue politique. A tous les degrés dans l'organisation de la nouvelle Allemagne, cet esprit apparaît. Par ailleurs, depuis 1934, l'activité industrielle de l'Allemagne a été tournée principalement vers les fabrications métallurgiques et les produits de guerre, en sorte que le client principal de l'industrie c'est l'Etat, et cela donne à toute l'activité industrielle un caractère plus politique qu'économique.

Tout cela conduit à imprimer à l'industrie une orientation qui la rapproche de l'étatisation, plutôt que de la cartellisation.

B - Ces idées générales vont nous aider à comprendre la série de lois intervenues dans cette période.

A ne retenir que l'essentiel, ces lois peuvent se ranger sous quatre rubriques, à mesure que nous passerons d'un groupe à un autre, suivant l'ordre chronologique, nous verrons s'accentuer davantage la tendance à l'autoritarisme et à l'étatisation.

Premier groupe: Deux lois, de 1930 et 1932, imposent d'autorité la baisse des prix des produits industriels et frappent de nullité les conventions des cartels qui tendent de résister à cette baisse de prix. Ces deux lois réagissent donc contre cette erreur des cartels qui n'acceptent pas de s'adapter à la crise et essayaient, contre toute raison, de s'opposer à une baisse inévitable.

Deuxième groupe: Deux lois du 15 Juillet 1933 se proposent d'adapter la production aux possibilités, désormais réduites, de la vente et de la consommation. A cette fin, les lois du 15 juillet 1933 donnent au gouvernement deux droits nouveaux:

I) Le droit de créer des cartels obligatoires en forçant les réfractaires à adhérer aux cartels. C'est la reprise d'une politique dont nous avons vu la première application en 1910 dans l'industrie de la potasse. En même temps, le gouvernement assume le contrôle strict de la politique de ces cartels obligatoires (1).

---

(1) Cette loi a reçu de nombreuses applications (sel, savon, etc..) En outre, de nombreux cartels volontaires se sont créés pour éviter un cartel obligatoire imminent (tréfilerie, industries du papier, fabrication du ciment).

Source : BIU Cujas

Le droit d'interdire la création de nouvelles entreprises, ou de subordonner cette création à des autorisations spéciales, afin d'orienter les capitaux dans la voie où leur investissement sera le plus utile pour la collectivité.

Ces deux lois du 15 juillet 1933 sont manifestement inspirées de lois italiennes des 16 juin 1932 et 11 janvier 1933, qui visaient à créer des cartels obligatoires et aussi à subordonner à une autorisation gouvernementale l'ouverture de nouvelles usines. Le chef du gouvernement italien (dans le commentaire qu'il serait donné de ces lois au cours d'une allocution demeurée célèbre et dont le texte est reproduit en annexe dans le volume, traduit en français, des discours de M. Mussolini) commentait ces lois de la façon suivante: On ne doit pas fabriquer n'importe quoi, c'est de la folie. cela engendre des catastrophes.

En Italie, cette législation a été très peu appliquée. Cela résulte en particulier d'un article donné par un économiste italien, M. Bassani, dans le numéro de septembre-octobre 1934, de la Revue d'Economie Politique (numéro consacré spécialement aux expériences étrangères d'économie dirigée). La grande industrie fit barrage contre ces lois qui parurent trop étatistes.

En Allemagne, il en a été différemment. Les deux lois du 15 juillet 1933 ont reçu de nombreuses applications; fin 1933 et début 1934 une série de décrets ont été pris en exécution de cette législation. Je me borne à mentionner deux exemples concrets:

1°- Dans l'industrie de la verrerie, il a été fait défense par les pouvoirs publics de se servir de machines nouvelles qui risquaient, en se substituant à la main d'oeuvre humaine, d'aggraver le fléau du chômage.

2°- Dans l'industrie des pneumatiques, il a été fait défense par les pouvoirs publics, de pratiquer des prix jugés excessifs.

Troisième groupe: Une loi du 20 janvier 1934 (par laquelle se marque d'une manière très nette l'accentuation de la politique autoritaire de l'Allemagne nationale-socialiste), enlève au tribunal des cartels et transfère au ministère de l'Economie le droit d'annuler les mesures prises par les cartels lorsqu'elles sont préjudiciables à l'intérêt général.

Il y a donc passage du pouvoir judiciaire au pouvoir exécutif et politique de ce droit de surveillance qui jusqu'alors était exercé par le tribunal des cartels.

Quatrième groupe: Deux ordonnances du 27 février et 27 novembre 1934 créent une double organisation de l'économie

Source : BIU Cujas

allemande, en conformité avec les principes du national-socialisme.

La nouvelle organisation de l'économie allemande comporte une armature très centralisée; au sommet de l'organisation, le docteur Schacht, qui est à la fois gouverneur de la Reichsbank et ministre de l'économie et qui, par conséquent, du fait de la réunion de ces deux titres en sa personne, apparaît comme une sorte de dictateur de la production et de crédit en Allemagne. En-dessous, viennent deux séries d'organismes qui se présentent sur deux plans différents: le plan professionnel et le plan géographique. Enfin, au bas de l'échelle les entreprises qui reçoivent une structure économique nouvelle.

A tous les degrés de l'édifice, domine le principe du "chef", du "fuhrer", ce qui veut dire que toute formation économique qu'il s'agisse du sommet, des échelons intermédiaires, de la base, a un chef qui est un individu et non une collectivité.

Cette nouvelle orientation par suite, est assez hostile à la formation de la société anonyme, de l'exploitation collective impersonnelle que, par une série de mesures, on défavorise pour encourager, au contraire, l'entreprise personnelle.

Aux termes des deux ordonnances de 1934, le patron reçoit des droits très étendus sur la main-d'oeuvre (et en cela il est bénéficiaire du principe de chef), mais, d'autre part, l'activité du patron n'est pas libre, parce qu'elle est subordonnée au contrôle très étroit des commissaires de l'économie et ces commissaires sont désignés par le parti national socialiste.

Comme on l'a dit, il y a là un ensemble qui rappelle l'organisation militaire, dans laquelle le caporal, par exemple, a des droits très étendus sur les hommes, mais est subordonné à son tour, d'une manière très étroite, aux gradés des échelons supérieurs.

Source : BIU Cujas

Section II

Les trusts

Le trust rappelle, à certains égards, le cartel. Comme lui, il implique la formation en dehors et au-dessus des entreprises individuelles, d'un organisme de coordination qui se propose de limiter la concurrence et d'instituer un monopole de fait, mais cette idée, esquissée dans le cartel est portée dans le trust à son extrême limite. L'autonomie des entreprises individuelles qui subsistait dans le cartel et en constituait un trait caractéristique, disparaît dans le trust tant au point de vue technique qu'au point de vue commercial.

§ I - La structure juridique des trusts.

Le Voting trust. - A l'origine, le trust a été l'utilisation pour des fins nouvelles, d'une pratique juridique très ancienne empruntée au droit britannique, lequel appelle "trust" une combinaison dans laquelle une personne, le "trustee", détient un bien pour le compte d'un autre. Les promoteurs de l'entente industrielle formaient un syndicat et s'efforçaient d'obtenir des actionnaires des différentes entreprises, la remise de leurs actions.

Le syndicat centralisait donc entre ses mains les actions et remettait aux anciens actionnaires des "certificats de trust" qui donnaient à leurs porteurs exactement les mêmes droits que leurs anciennes actions à l'exception du droit de vote aux assemblées générales, lequel restait entre les mains des promoteurs de l'opération. Ce syndicat, possédant ainsi le droit de vote dans toutes les sociétés trustifiées, pouvait diriger à sa guise l'exploitation de chacune d'elles. L'originalité de ce système consiste dans la dissociation du faisceau des droits que comportait l'ancienne action dont on détachait le droit de vote; aussi a-t-on appelé cette combinaison le "voting trust"

2°- La consolidation - Cette forme fut assez vite abandonnée parce qu'une loi fédérale de 1890, le Sherman Act fut interprétée par les tribunaux, de telle manière, qu'elle aboutit à interdire le voting trust. On imagine alors la forme de la consolidation ou fusion pure et simple

Source : BIU Cujas

On prononçait la dissolution de toutes les entreprises particulières, on les remplaçait par une société nouvelle, unique et l'on remettait des actions de la société nouvelle aux actionnaires des anciennes sociétés. Pour que les promoteurs du trust pussent diriger à leur guise la société nouvelle, il leur suffisait d'acheter pour leur compte la majorité des actions.

3°- Le Holding trust.- Ce système avait l'inconvénient d'une trop grande netteté. Toute opération devait se faire au grand jour. Comme les promoteurs préféraient généralement poursuivre la transformation des entreprises d'une façon moins apparente, ils furent amenés à substituer à la consolidation une troisième modalité de trustification, celle du holding trust.

Le holding trust est une société par actions, comprenant un petit nombre de membres et constituée en vue, non pas d'exploiter directement une entreprise mais simplement d'acquérir des actions de diverses entreprises existantes. Celles-ci, en apparence, continuent d'être indépendantes les unes des autres. En fait, le holding s'assure la possession d'une quantité d'actions suffisante pour diriger l'activité économique de toutes ces sociétés.

Le plus ancien trust est celui du pétrole, créé en 1872, et organisé sur les bases juridiques du trust en 1892. Dans sa dernière forme, celle du holding trust, il est composé de 20 sociétés. Avant la guerre, il contrôlait plus de 80 % de la production du pétrole.

Le trust le plus important est celui de l'acier, fondé en 1901, par la fusion de trusts déjà existants. C'est donc un "trust des trusts". Parmi les firmes qui ont formé la "Corporation de l'acier", la "Société Carnegie" produisait déjà à cette époque plus de fonte que toute la métallurgie française réunie. La corporation de l'acier a poussé très loin l'intégration. Elle possède des mines, des navires, des hauts-fourneaux, des usines de toutes sortes. Avant la guerre, ses biens étaient évalués à 10 milliards, elle ne contrôle toutefois que 50 % de la production de l'acier des Etats-Unis.

La trustomanie .- Dans les dernières années du XIXème siècle, s'est produit aux Etats-Unis , une sorte d'engouement pour l'idée du trust, une véritable "trustomanie". Rien que dans les années de 1898 à 1900, il ne s'est pas fondé aux Etats-Unis, moins de 150 trusts, mais tous n'ont pas subsisté.

Les trusts dans les autres pays .- Si les Etats-Unis sont le pays d'élection des trusts, il ne faut pas croire qu'il n'en existe que là, on en trouve au Canada, au Mexique,

Source : BIU Cujas

en Angleterre. Il n'est pas inutile de souligner l'existence de trusts en Angleterre, car elle détruit cette affirmation assez courante que la cause du développement des trusts est le régime protectionniste. Les trusts, dit-on, ne peuvent se former qu'à l'abri de la protection. Mais il est évident que la notion de trust et celle de barrière douanière ne sont pas liées, puisque l'Angleterre, libre-échangiste avant la guerre, connaissait des trusts du coton, de la teinturerie etc...

******
****** § 2 - Les méthodes économiques des trusts.

Cette étude va nous permettre de montrer en quoi les trusts se rapprochent des cartels, en quoi ils en diffèrent, et à certains égards s'y opposent. Comme pour les cartels, il faut examiner successivement la question du prix de revient et celle du prix de vente.

A - L'effet constant du trust est d'abaisser le prix de revient. Il a donc, sur ce point, un rôle analogue à celui du cartel. Mais son action est plus efficace parce qu'il pousse plus loin, jusqu'à la fusion économique, l'entente dans les entreprises.

I°- D'une part, le trust abaisse le prix de revient pour les raisons que nous avons vu jouer à propos des cartels. Il permet de supprimer, ou du moins de diminuer notablement les frais de publicité, de représentants de commerce qu'entraîne l'état de concurrence. Dès 1892, on estimait à 35.000 le nombre des commis-voyageurs licenciés par les trusts.

2°- D'autre part, comme le trust n'implique pas seulement la discipline commerciale, mais aussi l'unification technique, il peut réaliser sur ce plan des économies inaccessibles à la simple forme du cartel commercial.

D'abord, le trust va pouvoir fermer celles des usines qui fonctionnent dans des conditions médiocres, ce que ne pouvait pas le cartel, dans sa forme normale (ce qu'ont fait cependant quelques cartels obligatoires du temps de guerre et de l'après guerre qui dépassaient alors la formule de cartellisation).

Puis, le trust peut spécialiser davantage chacune des entreprises qu'il réunit sous une gestion commune. Il peut demander à chacune d'elles de se cantonner uniquement dans la production pour laquelle elle est la plus apte en raison de sa situation géographique, des qualités de ses ouvriers, etc.

Enfin, grâce à sa grosse puissance financière, le trust peut obtenir de ses fournisseurs des conditions plus

Source : BIU Cujas

avantageuses que le cartel. Cela s'est bien vu dans les rapports des trusts et des Compagnies de chemin de fer. Le trust du pétrole, un des plus puissants, a pu dicter sa volonté aux compagnies et obtenir des tarifs meilleurs que ses concurrents. Les pouvoirs publics sont intervenus et ont obligé les Compagnies (qui à certains égards constituent des services publics d'intérêt collectif) à faire à tous leurs clients les mêmes conditions. Faute de pouvoir accorder officiellement des avantages aux trusts, les compagnies (dans les conseils d'administration desquels le trust avait des représentants) les lui accordèrent indirectement et sous une forme occulte. On en a vu, par exemple, décider des modifications de tarifs pour une certaine date, et en aviser officieusement les dirigeants du trust du pétrole, qui pouvaient ainsi activer leurs transports, si le tarif devait être relevé ou, au contraire, les suspendre jusqu'après l'abaissement.

Bien plus, le trust du pétrole s'est aperçu qu'il aurait avantage à se passer des compagnies de chemin de fer et à être son propre transporteur. Il a fait construire à ses frais une canalisation énorme de 50.000 kilomètres pour le transport du pétrole des centres de production aux lieux de distribution. L'utilisation de ces pipe-lines lui a permis de réaliser, sur les frais de transport, une économie évaluée à 60 %.

Il n'aurait pu faire ce travail énorme s'il n'avait été une immense entreprise résultant de la fusion de nombreuses sociétés.

Le trust maintient l'émulation entre les entreprises. On n'a pas manqué d'objecter que cette compression possible du prix de revient a peut être une contre-partie. Dans le régime de la concurrence, un élément permanent de réduction du prix de revient résulte de l'émulation entre les entreprises. Chaque entreprise est obligée, pour conserver sa clientèle et l'étendre aux dépens de ses concurrents, de chercher à réduire sans cesse son prix de revient. Cette pression de tous les instants ne disparaît-elle pas quand l'entente remplace la concurrence ?

L'expérience a montré qu'il n'en était pas forcément ainsi, parce que les dirigeants des trusts ont eu l'intelligence de maintenir l'émulation entre les entreprises en mettant à la tête de chacune d'elles un directeur technique auquel ils ont fait une situation d'autant meilleure que dans son entreprise, il obtiendrait une amélioration du rendement et une réduction du prix de revient par unité. L'émulation a donc pu subsister.

Le trust élève le salaire des ouvriers. - Quel a été l'effet de la trustification sur un des éléments du prix de revient: le salaire des ouvriers.

Les enquêtes menées sur ce point aux Etats-Unis ont

Source : BIU Cujas

montré quelles ouvriers étaient plutôt bénéficiaires que victimes de la trustification. D'une manière générale, au lendemain de la trustification, les salaires augmentent. La compression du prix de revient n'a donc pas porté sur le salaire des ouvriers. Cela tient vraisemblablement à ce que les dirigeants du trust ont éprouvé le besoin de ne pas trop mécontenter l'opinion publique. Ils ont eu le sentiment que si elle se révoltait contre leur domination, il en pourrait résulter une action énergique des pouvoirs publics. Pour ne pas mécontenter l'opinion (dont la masse ouvrière forme un élément important) les trusts ont été plutôt portés à améliorer les conditions de travail et de rémunération de la main d'oeuvre.

Mais la fermeture d'usines cause souvent du chômage. Cependant, il faut faire une réserve. On des effets fréquents de la trustification est la concentration de la production dans quelques usines et la fermeture des autres. Sans doute, les ouvriers licenciés ici peuvent être parfois embauchés là, mais il n'en n'est pas toujours ainsi, si l'ouvrier, pour une raison quelconque, ne peut se déplacer. Il risque alors en conséquence de la trustification, une crise de chômage

B - Jusqu'à présent, le trust nous a semblé quelque chose d'assez semblable au cartel, mais à un degré supérieur A s'en tenir à cette idée, on n'aurait pas une idée exacte du trust. Nous allons nous en rendre compte, en étudiant maintenant les effets du trust sur le prix de vente.

Le trust élève le prix de vente.- D'une part, la trustification entraîne le relèvement des prix comme le cartel.

D'autre part, elle donne une mobilité extrême aux prix et par là le trust est l'antithèse du cartel qui agissait dans le sens de la stabilité des prix.

1°- Les enquêtes montrent dans toutes les branches, sauf une, que les prix de vente, au lendemain de la trustification, ont été plus élevés qu'auparavant. La raison très simple a déjà été donnée à propos du cartel. Le trust vise à dominer le marché. Dans la mesure où il y réussit il supprime l'élément de baisse résultant de la concurrence Il peut imposer un prix sensiblement supérieur au prix de revient

2°- Ces prix, plus élevés sont aussi plus mobiles

Dans la plupart des cas de trustification, les fluctuations des cours sont plus grandes que sous le régime de la libre concurrence. On en aperçoit deux raisons essentielles.

D'abord, les trusts ont souvent en face d'eux une menace de concurrence: certains trusts ne réunissent qu un pourcentage relativement faible de la production (le trust de l'acier n'en contrôle, nous l'avons noté que 50 %) Il ne sont donc pas maîtres absolus du marché quand cette

Source : BIU Cujas

concurrence leur apparaît dangereuse, qu'ils voient en face d'eux se former des entreprises nouvelles, les trusts (leurs dirigeants l'ont avoué), pratiquent le système d'un prix de vente inférieur au prix de revient. Mais naturellement, ils ne le font que temporairement, pour tuer la concurrence. Dès qu'elle est disparue, ils relèvent leurs tarifs, en sorte que les graphiques des prix des trusts présentent de grandes oscillations.

Une deuxième cause de fluctuation des prix joue même en dehors de toute concurrence. Les dirigeants du trust recherchent, entre tous les prix possibles, celui qui leur laisse le maximum de bénéfice. Prenons le trust du pétrole, qui est maître de la production. Supposons qu'il se demande à quel prix il doit vendre le litre de pétrole, et qu'il hésite entre un franc, un franc cinquante et deux francs, lequel de ces prix est le plus avantageux? Nul ne peut dire par avance, parce qu'on ignore quelles seront les quantités vendues respectivement à ces trois prix et si la consommation se maintiendra à peu près constante, ou diminuera sensiblement, à mesure que le prix ira de 1 fr à 1 fr 50 et de 1 fr 50 à 2 frs. Il se peut que le prix de 2 francs soit désavantageux pour le trust, parce que la consommation sera tellement réduite, que les recettes totales seront moindres. Ce n'est qu'après avoir éprouvé les réactions de la consommation aux divers prix de vente et avoir multiplié les expériences, que les dirigeants du trust pourront déterminer le prix le plus avantageux, le prix optimum.

Le trust est un instrument de lutte.- On arrive ainsi à cette conclusion: tandis que le cartel substitue à la concurrence (et aux luttes qu'elle suscite) une organisation calme et tranquille du marché, qu'il y introduit un élément de stabilisation, il n'en est pas de même pour le trust. Il est, en réalité, une formation de lutte, plutôt qu'un instrument d'organisation. C'est en cela, que malgré leur ressemblance il y a à certains égards, une sorte d'antithèse entre ces deux formes de l'entente industrielle.

******

§ 3 - Les trusts et les pouvoirs publics.

Griefs adressés aux trusts.- En Allemagne, les cartels ont fait bon ménage avec les pouvoirs publics, qui ont vu dans cette institution un avantage pour l'économie nationale. Tout autre a été l'attitude des pouvoirs publics aux Etats-Unis, à l'égard des trusts parce que tout autre était la situation Le développement des trusts a déterminé une réaction très nette de l'opinion publique, qui a adressé aux trusts deux graves

Source : BIU Cujas

reproches.

I°- Ils reposent généralement sur des bases financières défectueuses.

2°- Ils sont, dans la nation, des agents de corruption et de démoralisation.

I°- Comment se présente financièrement l'aménagement d'un trust ?

La politique de la surcapitalisation (ou mouillage).- Il existe à cet égard une pratique très courante, celle du watering, du mouillage, de l'arrosage, de la surcapitalisation. Le trust ne se forme que si des hommes d'affaires en prennent l'initiative, y voyant leur intérêt, et s'ils réussissent à décider les actionnaires des sociétés préexistantes à entrer dans la combinaison.

Cela entraîne à peu près nécessairement la constitution du trust avec un capital très sensiblement supérieur à l'addition des capitaux des sociétés préexistantes. Supposons qu'un trust résulte de la fusion de dix sociétés au capital de I0.000 dollars chacune. Si l'on constitue le trust au capital de I00.000 dollars, simple addition des capitaux des entreprises antérieures , à chaque actionnaire de 100 dollars des anciennes sociétés, on ne pourra remettre qu'une action nouvelle de 100 dollars; l'opération n'aura pas d'intérêt pour lui, et une fois les actions nouvelles attribuées à tous les anciens actionnaires, il ne resterait plus rien pour les fondateurs du trust; l'opération n'aurait pas non plus d'attrait pour eux.

C'est pourquoi on est amené fatalement à la surcapitalisation. D'abord, pour obtenir l'assentiment des actionnaires des sociétés préexistantes, on leur dira: vous allez abandonner vos anciennes actions de 100 dollars, nous vous remettrons à la place des actions de 200 dollars de la société nouvelle, si bien que votre capital nominal va doubler. Puis, chacun des dirigeants va, en rémunération de ses bons offices, désirer recevoir des actions. Tandis que le total des capitaux des sociétés trustifiées était de 100.000 dollars, la société nouvelle se fondera peut-être à 300.000 dollars, dont 100.000 pour le mouillage des actions anciennes au profit des actionnaires et 100.000 pour le mouillage supplémentaire destiné à rémunérer les dirigeants.

Cette combinaison financière est-elle admissible ? Oui, en un sens. S'il est vrai que le trust va pouvoir à la fois abaisser le prix de revient et relever le prix de vente, il réalisera des bénéfices beaucoup plus considérables que le total des bénéfices réalisés, avant sa création, par les sociétés préexistantes. Le mouillage est justifié dans la

Source : BIU Cujas

mesure où la surcapitalisation est simplement l'anticipation de ce surcroît de bénéfice.

En fait, les dirigeants forcent fréquemment la dose et pratiquent une telle surcapitalisation, qu'il est impossible au trust de fonctionner sur ces bases nouvelles. Par exemple, le trust des pêcheries avait réuni des installations dont la valeur réelle était de 1 million; il fut créé au capital de 50 millions et fit faillite.

2°- Corruption exercée par les trusts.- Un autre grief adressé aux trusts est d'être des organes de corruption et de démoralisation. Nous avons vu leur action sur les Compagnies de chemins de fer, afin d'en obtenir des conditions particulièrement favorables ou d'être avisés officieusement des modifications de tarifs. Certains trusts avaient aussi de véritables services d'espionnage chez leurs concurrents. Le trust du pétrole savait qu'une certaine quantité de pétrole serait amenée tel jour, en tel endroit, par tel concurrent. Il s'empressait d'envoyer sur le même lieu une cargaison considérable de pétrole et vendait à un prix si bas qu'il jugulait son adversaire.

Les trusts se sont également livrés à des tentatives de corruption sur les pouvoirs publics dont ils ont souvent obtenu des tarifs protecteurs et sur les parlementaires américains dont certains s'étaient fait une industrie fructueuse de déposer des propositions de lois contre les trusts et de les retirer moyennant finance.

Cette corruption sous ces diverses formes, est fonction de la puissance des trusts. Or, celle-ci est plus grande encore en réalité qu'en apparence; une série de trusts dans diverses branches, semblent distincts, mais d'ordinaire les mêmes gros personnages, moins techniques que financiers, sont à la tête des principaux trusts. Ce qui caractérise l'organisation économique aux Etats-Unis, c'est que l'ensemble des industries et du pays est sous la domination d'une petite oligarchie d'hommes d'affaires.

Variétés des mesures relatives aux trusts.- En présence de cette situation, il est impossible aux pouvoirs publics de demeurer passifs. Dès que les trusts ont pris une certaine importance, une action de contrôle administrative, judiciaire et légale s'est exercée sur eux. Il n'est pas très facile, au premier abord, de se reconnaître dans ces mesures très diverses.

Elles varient d'abord suivant les Etats.

Aux Etats-Unis, il y a deux catégories de législations.

Source : BIU Cujas

I°- La législation des divers Etats, très variée en l'espèce, d'autant plus que certains (tel l'Etat de New-Jersey) se sont donné pour règle d'être très indulgents pour les trusts afin de les amener à établir leur siège social sur leur territoire.

2°- La législation fédérale.- Au-dessus de ces diverses législations se place la législation fédérale qui vaut pour l'ensemble du territoire des Etats-Unis. Cette législation fédérale a varié elle-même suivant les fluctuations des luttes politiques.

Les deux grands partis (démocrate et républicain) n'ont pas absolument la même attitude à l'égard des trusts. D'une manière générale, c'est le parti démocrate qui se montre le plus sévère. Quand le Président Wilson était à la tête des Etats-Unis, des lois restrictives ont été votées. Les républicains sont généralement plus favorables aux trusts, avec cependant certaines exceptions: notamment celle du Président Roosevelt (le premier du nom).

Critère de distinction des bons et des mauvais trusts. Si, négligeant les détails, nous essayons d'extraire quelques idées générales de cette législation, voici ce qu'on peut en dégager. On a très vite compris qu'il fallait s'orienter vers une solution impliquant la discrimination des bons et des mauvais trusts. Mais il n'est pas facile de trouver un criterium permettant sans inquisition ni arbitraire, de faire cette discrimination.

I°- Condamnation des trusts visant à supprimer la concurrence - Les pouvoirs publics et les tribunaux l'ont cherché du côté des résultats économiques poursuivis et des méthodes employées. Ils ont mis au jour cette idée que le trust est condamnable quand il entreprend de réaliser un monopole, de restreindre ou de supprimer la liberté de la concurrence. Les trusts visant au monopole doivent être dissous et eux seulement.

Ainsi s'expliquent un certain nombre de décisions, en apparence contradictoires, des tribunaux américains. En 1911, les trusts du tabac et du pétrole ont été dissous parce qu'ils prétendaient dominer le marché et supprimer la concurrence. Aussi bien, au moment où ils condamnaient ces deux trusts les tribunaux donnaient aux entreprises réunies par les trusts la possibilité de subsister, à condition que le trust fût morcelé en un certain nombre de sociétés distinctes. C'est donc uniquement contre la réunion d'un grand nombre d'entreprises dans une société visant au monopole qu'a porté la condamnation.

Par application de la même idée, en 1920, les tribunaux ont refusé de dissoudre la corporation de l'acier (bien que

Source : BIU Cujas

l'enquête eût révélé certaines pratiques que le tribunal déclarait réprouver) parce que les juges avaient constaté que cette corporation n'englobait guère que 50 % de la production américaine de l'acier; elle ne supprimait donc pas, en fait, la concurrence.

En 1930, un jugement rendu à l'égard de la "Paramount" est venu préciser et nuancer cette jurisprudence. Le trust de la "Paramount" avait été formé entre dix sociétés contrôlant 60 % de l'industrie de la fabrication des films. Ce chiffre de 60 %, supérieur de peu à celui du trust de l'acier, indique que la Paramount ne détenait pas, en fait, un monopole. Elle a cependant été condamnée en raison de la prétention qu'elle avait émise de contraindre les établissements qui projettent ses films à certaines pratiques restrictives à l'égard des autres fournisseurs de films.

Il a semblé qu'il y avait là une tentative pour "restreindre la liberté du commerce" et mettre en échec ce principe de "l'égalité des chances" entre les concurrents auquel l'opinion américaine est très attachée. La jurisprudence s'oriente ainsi vers une distinction (encore un peu vague de contours) entre les bons et les mauvais trusts, entre ceux qui veulent légitimement lutter contre une concurrence excessive, génératrice des prix avilis, et ceux qui tentent de porter atteinte au jeu normal de la concurrence, pour exploiter les consommateurs.

2° L'action préventive de la commission fédérale du commerce.- A l'action répressive des tribunaux, s'est juxtaposée, depuis 1914, l'action préventive d'un organisme non judiciaire, la Commission fédérale du commerce. Les tribunaux lorsqu'ils avaient à porter un jugement sur le trust, étaient assez gênés pour le faire, la question à résoudre étant d'ordre économique plutôt que juridique, et supposant des connaissances sur l'état des marchés, les prix, la production, etc... que les juges n'avaient pas toujours. On songea alors, sans supprimer leur droit de regard et de répression, à créer un organisme spécial pour surveiller l'activité des trusts. La commission fédérale du commerce a été constituée, à cette fin, en 1914, composée de 7 membres, elle dispose de pouvoirs d'investigation très étendus, et est chargée de contrôler les méthodes du trust. Elle émet des injonctions d'une valeur plus morale que juridique. Les trusts peuvent ne pas s'y soumettre. Mais s'ils résistent, le mécanisme de la répression est alors déclenché, les tribunaux éclairés par les investigations de la commission fédérale du commerce ont, en dernier ressort, à rendre le verdict.

3°- La loi Webb favorise les trusts d'expansion à

Source : BIU Cujas

l'étranger. Pendant la guerre de I4-I8, les Etats-Unis ont pensé que la forme de la grande production pouvait leur être utile pour la conquête des marchés étrangers et leur expansion internationale. Ils ont estimé que, tout en maintenant les principes du contrôle judiciaire et administratif, il convenait d'assouplir la législation quand on était en présence d'organisations industrielles ne visant pas à l'exploitation du marché national, mais à la conquête des marchés étrangers. La loi Web du 10 avril I9I8 a décrété que les trusts d'exportation ne seraient plus soumis qu'au contrôle préventif de la Commission fédérale du commerce.

Un nouveau critère est donc apparu récemment pour la discrimination des bons et des mauvais trusts. On se place au point de vue de l'intérêt national; un trust est bon quand il emploie sa puissance à conquérir les marchés étrangers. Il est mauvais, s'il l'emploie à rançonner les consommateurs américains.

******
******

§ 4 - Les trusts et l'"expérience Roosevelt".

La politique économique et sociale pratiquée depuis son arrivée au pouvoir par le Président des Etats-Unis, Roosevelt, et connue sous le nom de "New Deal", est venue apporter des éléments nouveaux dans le problème des trusts.

Ces éléments sont d'ailleurs fort complexes. Les uns tendent à un rapprochement entre la formule des trusts et l'action des pouvoirs publics, tandis que les autres inclinent à les opposer. Nous le montrerons en examinant successivement dans l'expérience Roosevelt:

I°- Les principes généraux,
2°- les solutions concrètes,

A - Les principes.

Initialement, la politique du Président Roosevelt s'est appliquée à lutter contre la crise économique intense qui sévissait en I933, à l'aide de moyens monétaires et bancaires. Nous verrons plus tard comment fut décidée à cette fin la dévaluation du dollar, qui visait à obtenir, avec une hausse générale des prix, un allègement des dettes.

Par ailleurs, le Président Roosevelt considérait comme désirable une hausse des salaires, afin d'accroître le pouvoir d'achat des masses populaires et par là d'ouvrir des débouchés nouveaux à la production sur le marché intérieur.

Source : BIU Cujas

Il convenait donc:

I°- que les salaires des ouvriers fussent relevés et dans ce but, on favorise systématiquement l'essor du syndicalisme ouvrier.

2°- que la hausse nominale du pouvoir d'achat ne fût pas neutralisée par une hausse égale des prix de toutes choses.

On était ainsi amené tout à la fois à souhaiter que les prix montent dans l'intérêt des débiteurs, mais en même temps à désirer qu'ils montent moins que les salaires, dans l'intérêt des ouvriers.

S'il est vrai, comme nous l'avons montré plus haut, que la trustification rend généralement possible: 1) une compression des prix de revient; 2) une hausse des prix de vente et des profits des chefs d'entreprises, il apparaît tout de suite que le premier de ces deux résultats se trouvait conforme au New Deal, tandis que, au contraire, le second lui était contraire.

La formule du trust devait être retenue en tant qu'elle permet d'éviter le gaspillage, de réduire le coût, de rationaliser la production. Elle devait être rejetée en tant qu'elle apporte aux producteurs une puissance dont ils usent égoïstement, pour s'assurer des profits anormaux.

B - Les solutions.

I - C'est par le système des Codes que, dans la première phase de l'expérience Roosevelt (1933-1936) fut cherchée la solution.

La politique des Codes fut instituée par une loi du 16 juin 1933. Elle se proposait de donner, à chaque industrie un statut élaboré par l'accord des chefs d'entreprises sous l'égide du gouvernement. Afin de faciliter la réalisation rapide de ce statut, une administration nouvelle était créée: La National Recovery Administration (plus connue sous le nom de N.R.A.). La N.R.A. se mit immédiatement à l'oeuvre. Dès le 9 Juillet était promulgué un premier code qui concernait l'industrie textile. Comme la préparation des autres codes s'avérait lente et difficile, les pouvoirs publics publièrent le 20 juillet, le "Blankett Code"; c'était une sorte d'accord-type aux lignes très simples, que l'administration, passant par-dessus la tête des groupements professionnels, offrait aux employeurs. Pour les pousser à y souscrire, on créait l'insigne de l'Aigle Bleu accordé aux entreprises qui auraient donné leur consentement. Le mouvement se développa au milieu d'un vif enthousiasme populaire. Au reste, il s'agissait surtout de stimuler l'adoption des codes véritables, spécialisés par genre d'industrie. De fait, un grand nombre de Codes furent établis et promulgués. Codes et suppléments finirent par former 18 volumes d'un total de I3.000 pages

Source : BIU Cujas

Lorsque le général Johnson dirigeait la N.R.A. il n'y eut pas moins de 800 codes, et l'un d'eux ne s'appliquait par exemple qu'à la fabrication des biscuits pour chiens, un autre aux producteurs des bonbons de réglisse, etc...

Quand le général Johnson eut été remplacé à la direction de la N.R.A. par D. Richberg, on s'efforça de ramener le nombre des codes à 200 environ, en simplifiant et en élargissant chacun d'eux. Ces codes furent rangés en 22 catégories, elles-mêmes groupées sous 4 rubriques.

1°- Industries de base,
2°- Industries de transformation,
3°- Services (comprenant les transports et les spectacles)
4°- Commerce.

Tous les chefs d'entreprise d'une branche donnée étaient tenus de respecter les règles du Code. Celles-ci portaient fréquemment sur le taux des salaires et le montant des prix de vente. Ainsi, le code du charbon interdisait la vente de la houille au-dessous de ce qu'il appelait "le prix de marché loyal", c'est-à-dire le prix correspondant à un coût de production dans lequel est inclus un salaire suffisant.

Généralement, les codes imposaient aux producteurs la méthode de l'open price, c'est-à-dire la publicité des prix de vente, de manière à éviter la concurrence déloyale.

Le système des codes aboutissait en définitive, à une sorte de cartellisation obligatoire de l'industrie américaine [illegible] en cela il contrastait singulièrement avec l'esprit de [illegible] qui animait [illegible]

Au surplus, il fut expressément déclaré que ces lois étaient mises en sommeil. Seule subsista la Federal Trade Commission et encore son action de surveillance à l'égard des trusts fut-elle peu active. Mais, d'autre part, le fait que les codes s'élaboraient sous l'oeil et avec la participation des pouvoirs publics, le fait surtout que ceux-ci veillaient à orienter leur rédaction dans le sens de la protection des ouvriers et de la modération des profits, donnaient aux codes un esprit et un contenu assez différents de ceux des cartels privés ou des trusts capitalistes.

II - En 1935, par un arrêt rendu à l'unanimité le 17 mai, la Cour suprême déclarait contraire à la constitution le National Recovery Act, ce qui mit fin à l'expérience des codes. Il n'existe plus maintenant aux Etats-Unis, comme avant 1933, que des ententes industrielles volontaires, réalisées le plus souvent sous la forme du holding et à quelque degré occultes. Le Président Roosevelt a déclaré à maintes reprises que la législation contre les trusts devait être

Source : BIU Cujas

révisée et renforcée. En I938, une vaste enquête parlementaire a été entreprise sur la "concentration du pouvoir économique". Plusieurs des dépositions ont apporté des révélations sur l'ampleur et l'activité des ententes (voir W. Berge, Cartels Washington I944).

A l'égard de la révision de la législation anti-trust, deux courants opposés se partageaient, d'ailleurs, l'entourage du Président; M. A. Berle (un des proches conseillers du Président, auteur d'un ouvrage écrit en collaboration avec Means, sur la structure juridique et économique des grandes entreprises) semblait favorable à l'entente contrôlée qu'il préférait à la concurrence effrénée. Au contraire, l'attorney général adjoint, M. Arnold, demeurait sur le terrain de la lutte contre les trusts et considérait comme néfastes les entraves à la concurrence et la fixation corporative des prix.

Après avoir tenté au cours des deux premières années de la guerre d'orienter non autoritairement sa production vers les besoins militaires, le gouvernement de Washington dût le 16 janvier I942, organiser le War Production Board qui reçoit un pouvoir de direction absolue en matière économique. Il lui appartient notamment de déterminer les usines "à convertir". L'ampleur des besoins lui permet de stimuler non seulement les grandes, mais les petites affaires (création de la Smaller War Plants Corp.). Ce n'est qu'après l'achèvement de la "reconversion" à l'économie de paix que se posera le problème de la structure définitive de l'industrie américaine.

Section III

Les ententes industrielles en France.

§ I - Importance et rôle économique des ententes industrielles en France.

Nous n'avons pas de statistiques nous renseignant officiellement sur le nombre et l'importance de ces ententes. En outre, comme, pendant très longtemps, les ententes industrielles en France étaient menacées de sanctions pénales, un grand nombre d'entre elles se sont nouées sans le dire; on en soupçonne l'existence; mais, en présence des dénégations des intéressés, on ne peut pas en faire état, puisqu'elles ne sont pas officiellement certaines.

Source : BIU Cujas

Sous ces réserves, indiquons les principales, de ces ententes. Il est nécessaire de distinguer trois périodes: avant la guerre de 1914, pendant la guerre et depuis 1918.

A - Avant 1914.

Pour autant que nous sommes renseignés, il existait un assez grand nombre d'ententes, en particulier dans deux branches d'industries: la chimie et la métallurgie.

Les ententes dans l'industrie chimique. Dans l'industrie chimique, la manufacture de Saint-Gobain s'était unie aux principales sociétés qui s'occupent de la fabrication des glaces, et elle avait organisé un comptoir pour la vente en commun, sans toutefois donner à ce comptoir le pouvoir absolu de répartir les commandes, afin de laisser aux clients le droit de choisir leurs fournisseurs.

La même manufacture de Saint-Gobain avait formé une autre entente avec 34 sociétés pour la production et la vente des superphosphates. L'entente était ici beaucoup plus stricte, puisque chaque participant s'engageait à limiter sa production à un certain contingent. A chacun était attribuée une zone où seul il avait le droit de vendre.

Le comptoir métallurgique de Longwy. C'est dans l'industrie métallurgique que, avant la guerre, on trouvait l'exemple le plus intéressant d'entente: le Comptoir de Longwy. Pour en faire comprendre le mécanisme, il est nécessaire de donner quelques explications techniques. Le Comptoir de Longwy fut créé le Ier janvier 1877, à une époque où la métallurgie était profondément bouleversée par la découverte du procédé Thomas. Auparavant, les minerais de fer phosphoreux ne pouvaient être transformés qu'en fonte phosphoreuse et en acier phosphoreux, de qualité très inférieure. Or, les minerais de fer de Lorraine contenaient une proportion importante de phosphore. Il en résultait que ces minerais ne permettaient de fabriquer que des fontes et des aciers médiocres (surtout par comparaison avec les aciers obtenus par le traitement des minerais anglais, beaucoup plus purs).

La situation changea quand fut découvert le procédé Thomas. Il permettait d'éliminer dans l'acier les phosphores de la fonte. A l'aide du minerai phosphoreux, on pouvait obtenir un acier pur. Les minerais de Lorraine étaient désormais capables de lutter à égalité avec les minerais non phosphoreux. D'autre part, le bon marché de l'acier obtenu à l'aide du minerai lorrain allait permettre aux usines lorraines de lutter victorieusement contre la concurrence étrangère.

Mais il fallait adapter le marché à ces conditions

Source : BIU Cujas

techniques nouvelles, entreprendre une oeuvre de propagande, auprès de la clientèle, lui montrer que l'acier obtenu des mines lorraines valait l'acier provenant du traitement du minerai anglais. Il fallait aussi éviter une surproduction résultant d'une utilisation poussée de ces minerais qui entraînerait un avilissement des prix. C'est dans ce but de propagande et d'équilibre du marché qu'a été créé le Comptoir de Longwy.

Sous sa forme première, c'est un organisme commercial qui se substitue à ses membres pour la vente en France de la fonte brute. Toutes les commandes de fonte brute émanant d'établissements français (forges, laminoirs, ateliers de construction mécanique) devaient aller, non pas à telle entreprise individuelle, mais au Comptoir, qui se chargeait de les répartir entre ses membres. Chaque adhérent gardait la latitude de fabriquer autant de fonte brute qu'il lui plaisait, à condition de transformer lui-même la partie de sa production qui n'aurait pas été vendue par le Comptoir à ses clients.

Le Comptoir d'exportation des fontes. - D'autre part, le Comptoir ne s'occupait que de la vente sur le marché français. Les adhérents conservaient la latitude d'exporter la fonte brute pour les quantités et aux prix qu'ils entendaient. Mais, en 1906, fut instituée une filiale: le Comptoir d'exportation des fontes de Meurthe-et-Moselle, qui étendit à l'exportation la pratique établie pour le marché national.

Quant aux résultats du Comptoir de Longwy, on rencontre deux sons de cloche. Si nous nous adressons aux clients du Comptoir: forges, laminoirs, ateliers de construction mécanique, on constate qu'ils se sont plaints à plusieurs reprises des excès du Comptoir . Il leur aurait fait des conditions plus difficiles que quand ils avaient à traiter avec des entreprises concurrentes et diverses.

Le Comptoir prétend, au contraire, que grâce à la discipline de la vente, il a permis à ses adhérents de réaliser des compressions notables du prix de revient et, en définitive, de vendre en moyenne la fonte brute à des prix plus bas que s'il n'avait pas existé.

Politique suivie par le Comptoir. La vérité semble être que le Comptoir a pratiqué, dans l'ensemble, des prix modérés et stables. A cet égard, ses méthodes ne ressemblent pas à celles des trusts, ce qui s'explique d'ailleurs par le souci de son intérêt bien entendu, et les conditions particulières de sa situation.

Les clients du Comptoir n'étaient généralement pas de grandes entreprises, lesquelles, pratiquant l'intégration, possèdent des hauts fourneaux, des mines et fabriquent elles-mêmes leur fonte brute. Les clients du Comptoir étaient des entreprises de dimension moyenne et non intégrées. Si le

Source : BIU Cujas

cartel leur avait fait des conditions draconiennes, il en aurait été la première victime. Ses clients, qui luttaient déjà difficilement contre les entreprises intégrées de grande envergure, n'auraient pas pu résister, et le comptoir eût finalement perdu tout débouché pour ses produits.

On l'a vu dans une circonstance curieuse vers 1900. Dans les dernières années du XIXème siècle, le Comptoir de Longwy avait passé, avec un certain nombre de clients, des "marchés à échelle", par lesquels il s'engageait à livrer, pendant 5 ans, certaines quantités de fonte brute à des prix dont les bases étaient fixées en fonction des variations du prix du coke, s'élevant avec ce prix et s'abaissant avec lui. Vers 1900 se produisit à la fois une hausse sur le marché du coke et une baisse sur le marché des produits métallurgiques. Les clients du Comptoir, en vertu de leur marché à échelle, devaient payer la fonte cher (puisque le coke était à un cours élevé), et vendre leurs produits bon marché (puisque les articles métallurgiques étaient à la baisse). La situation était d'autant plus difficile pour eux que les entreprises intégrées restées en dehors du Comptoir, non liées par des marchés à échelle, pouvaient fabriquer la fonte brute à un prix sensiblement inférieur au prix du Comptoir. Les clients du Comptoir lui exposèrent cette situation. Le Comptoir consentit à suspendre le jeu des marchés à échelle.

Autres ententes métallurgiques.- Le Comptoir de Longwy ayant réussi, le système fit tache d'huile dans la métallurgie. Successivement se créent en 1888 le Comptoir des Essieux, en 1896 le Comptoir des Ressorts et des poutrelles, en 1904 le Comptoir des tôles et des fontes émaillées.

Rôle du Comité des Forges avant la guerre.- La constitution de ces divers Comptoirs fut facilitée par l'action d'un organisme créé le 15 Février 1864 entre les représentants des principaux centres métallurgiques de France et transformé en 1888: le Comité des Forges.

Dans cette période d'avant-guerre, le Comité des Forges n'était ni un comptoir ni un cartel, mais simplement un groupement d'études pour la défense des intérêts communs de la métallurgie. Tous les comptoirs créés à son instigation ne subsistèrent d'ailleurs pas. Certains (tel celui des tôles et des fontes) disparurent avant la guerre. Mais les plus importants survécurent. Notamment le Comptoir de Longwy fut renouvelé à plusieurs reprises. En 1910, il l'avait été à nouveau pour 25 ans.

Source : BIU Cujas

B - Pendant la guerre de 1914-1918.

I - Dans la métallurgie.- L'industrie métallurgique prit, du fait des hostilités, une importance particulière. Aussi fut-il indispensable de l'organiser systématiquement. Cette organisation était d'autant plus nécessaire que les approvisionnements en matières premières minérales étaient limités, et qu'il fallait, par une discipline rigoureuse, en tirer le rendement maximum.

Le Comité des Forges joue le rôle d'un Comité d'achats. Pour discipliner l'industrie métallurgique, l'Etat s'adresse au Comité des Forges qui devint, pendant les années de la guerre, ce qu'il n'avait pas été auparavant un véritable Comptoir, un cartel d'achats. Comme le Comité des Forges était constitué avec la structure juridique d'un syndicat professionnel, et que les syndicats, à cette époque, ne pouvaient se livrer à aucune opération commerciale, il est assez vraisemblable que les actes passés par le Comité des Forges pendant la guerre étaient illégaux. Mais, à cette époque, on se préoccupait peu de la légalité.

A titre facultatif d'abord, puis (à partir de 1916 et à la demande de l'Angleterre,) d'une manière obligatoire, le Comité des Forges devint l'acheteur unique des matières premières de la métallurgie française. Il avait à répartir ce stock entre les diverses entreprises et utilisa, pour cette répartition, les services du Comptoir de Longwy, qui n'avait plus d'autre emploi puisque la région où le Comptoir exerçait d'ordinaire son activité était occupée par l'ennemi ou par nos troupes.

II - Dans les autres branches d'industrie.- Pour les industries autres que la métallurgie, la situation était plus délicate parce qu'il n'existait pas d'entente avant la guerre, sauf d'une manière fragmentaire. Cependant, même pour ces industries, on éprouva vite la nécessité d'une organisation systématique. Il était nécessaire de limiter les approvisionnements parce qu'une partie de la marine marchande était employée aux transports de guerre. D'autre part, si on avait autorisé les achats de matières premières à l'étranger sans limite, la France serait devenue débitrice de sommes formidables, et la valeur de la monnaie française aurait été compromise. Cet ensemble de raisons devait obliger les pouvoirs publics à établir une discipline des achats à l'extérieur. Ne pouvant ici utiliser des organismes préexistants, comme on l'avait fait dans la métallurgie, on fut amené à créer de toutes pièces des sortes de cartels d'achats auxquels on donna le nom de consortiums.

Source : BIU Cujas

Le consortium se présentait sous la forme juridique d'une société par actions. Etaient actionnaires les industriels (individus ou sociétés) se rattachant à une branche donnée de la production. Le consortium déterminait la quantité de matières premières dont avaient besoin les entreprises françaises; puis il entrait en conversation avec l'Etat.

Généralement, l'Etat ne pouvait pas satisfaire à la demande globale du consortium. On aboutissait à un accord sur un chiffre transactionnel, et l'Etat, seul négociateur vis-à-vis du pays étranger (en l'espèce l'Angleterre ou les Etats-Unis) engageait les pourparlers avec ce pays pour l'achat des matières premières. Il passait le contrat puis il rétrocédait les stocks au consortium qui se chargeait de distribuer les matières premières entre les actionnaires.

L'avantage de ce système était d'égaliser le sacrifice rendu nécessaire par la pénurie des matières premières. Si le consortium n'avait pas existé, les entreprises puissantes, ayant des relations à l'étranger, auraient réussi à se faire servir, les moyennes et les petites entreprises auraient été obligées de fermer leurs portes. En répartissant la restriction sur l'ensemble, le consortium permit de sauvegarder l'existence des entreprises de moyenne et de petite dimension.

Contrôle de l'Etat sur les prix d'achat et de vente et sur l'emploi des bénéfices. Pour achever de marquer ce qu'étaient les consortiums, il faut dire que l'Etat contrôlait de près leur activité. C'était la contre-partie du privilège qu'il leur accordait. Acheteur unique à l'étranger, l'Etat fixait à son gré le prix auquel il vendait au consortium les matières premières que l'étranger lui fournissait. L'Etat disait également à quel prix le consortium devait revendre à ses actionnaires le contingent attribué à chacun d'eux. Il décidait ainsi quels bénéfices ferait le consortium. En outre, il déterminait l'emploi de ces bénéfices, pour une part, ils servaient à rémunérer les capitaux apportés pour constituer le consortium, le surplus étant employé pour le plus grand bien de l'ensemble de l'industrie considérée, sa propagande, sa diffusion, la recherche de centres d'approvisionnements ou de débouchés.

Les consortiums et l'opinion.- Telle est, rapidement esquissée, la physionomie des consortiums pendant la guerre. Le consortium rencontra des adversaires déterminés, et aussi d'ardents défenseurs. Ces derniers ne se bornaient pas d'ailleurs à soutenir que le consortium était indispensable dans les circonstances du temps de guerre. Ils ajoutaient que les consortiums devraient, dans une certaine mesure survivre à la guerre. Pendant un nombre d'années indéterminé, disaient-ils, il y aura encore, après la guerre, pénurie des matières premières et nécessité de discipliner les approvisionnements. Si les industries françaises reprennent leur particularisme,

Source : BIU Cujas

agissant en ordre dispersé, il leur sera impossible de lutter contre les formations massives de l'Allemagne cartellisée. On entendait donc (et c'était la thèse officielle sous-entendue dans une grande enquête du Ministre du Commerce, publiée en 1919) que la formule du consortium serait appelée à subsister dans l'après guerre.

Contre cette apologie du consortium, se dressèrent la plupart des commerçants et des Chambres de commerce. Ils déclaraient que le consortium, en apparence organisation désintéressée marquait en réalité une emprise bureaucratique de l'Etat sur la vie économique, et cette discipline étatique de l'industrie à la rigueur admissible pendant la guerre, leur semblait tout à fait insupportable en temps normal.

La deuxième thèse, finalement triompha. Les consortiums ont disparu les uns après les autres, très peu de temps après la fin des hostilités.

C - Depuis 1918.

Les événements qui ont marqué la vingtaine d'années qui a suivi la guerre ont montré à la fois la nécessité et la difficulté des accords professionnels. Selon les branches d'industrie, tantôt le besoin d'une discipline a triomphé des résistances, et plus ou moins rapidement l'entente volontaire s'est faite. Tantôt le particularisme s'avérant invincible, les pouvoirs publics durent intervenir pour rendre obligatoire l'entente.

Des ententes ainsi imposées par l'autorité publique, il sera traité dans un paragraphe ultérieur. Pour le moment, nous ne parlerons donc que des industries où l'accord a pu être réalisé par la libre volonté des intéressés eux-mêmes. Et nous ne retiendrons naturellement que les accords rendus publics, en rappelant qu'il en est certainement beaucoup d'autres plus ou moins officieux, résultant soit de négociations verbales entre les chefs d'entreprises, soit de décisions prises par les Chambres syndicales (dont en apparence, la sphère d'activité est autre, mais qui souvent prescrivent à leurs adhérents, en matière de prix, de conditions de vente, etc... des règles dont l'observation équivaut à une sorte de cartellisation plus ou moins prononcée de la profession considérée).

1°- L'industrie métallurgique.

La décade 1921-1931 fut marquée par un recul des ententes. En 1919-1920 avait été créé le Comptoir Sidérurgique de France. Mais il n'eut, à cette époque, qu'une existence nominale. Entre 1921 et 1923, tous les comptoirs groupant producteurs de fonte ou producteurs d'acier se disloquèrent. Leur reconstruction fut amorcée en 1925 sous

Source : BIU Cujas

le nom modeste d'Office de Statistique des Produits métallurgiques (O.S.P.M.). Elle se poursuivit l'année suivante par la reconstitution (17 décembre 1926) du Comptoir Sidérurgique de France. Mais la crise survenue en 1929-1930 suscita de nombreuses dissidences et réduisit à l'impuissance les ententes et comptoirs.

Il était toutefois impossible d'en rester là. Dans la structure économique nouvelle de la France d'après guerre l'industrie métallurgique, disposant de ressources accrues par le retour de la Lorraine désannexée, était obligée de chercher à sa production des débouchés nouveaux que le marché intérieur ne pouvait lui offrir. Entre temps s'était constituée une Entente Internationale de l'acier, à laquelle la France ne pouvait participer utilement que si elle était elle-même organisée au préalable sur le plan national. Si elle rendait l'accord plus malaisé en encourageant les dissidences, la crise le rendait en même temps plus impérieux, car il était le seul moyen d'arrêter la chute des prix. Finalement, le Comptoir Sidérurgique de France fut remis sur pied en 1932 et renouvelé en 1935 (par un accord du 23 novembre, pour une période de 5 années. Dans l'industrie de la fonte, les difficultés furent encore plus grandes et les résistances plus tenaces. C'est seulement en 1934 que pût renaître le Comptoir des Fontes phosphoreuses et en 1935 celui des Fontes hématites. A la fin de cette même année 1935 était enfin réalisée l'Entente métallurgique générale entre producteurs de fonte et d'acier.

Sans entrer dans le détail de leur mécanisme, il ne sera cependant pas inutile de souligner les caractéristiques de la réglementation instituée par les accords de 1932 et 1935.

a) - Le Comptoir traite lui-même avec la clientèle.

Il reçoit et répartit entre ses membres les commandes et les recettes. Toutefois, en dehors des produits communs et courants, les usines sont autorisées à vendre hors comptoir certains produits de qualité, pour lesquels elles traitent directement avec les acheteurs. La concurrence subsiste donc pour ces produits spéciaux. Elle est même acharnée, et les produits de qualité, vendus hors comptoir le sont parfois à un prix moindre que les produits courants vendus par le comptoir.

b) - Le Comptoir répartit les commandes entre les usines dans la limite des quantums qui leur ont été respectivement attribués.

En principe, chaque commande est de préférence confiée à l'usine la plus proche du client afin de réduire au minimum les frais de transport. Mais cette règle peut être écartée en divers cas (et en particulier lorsque l'usine la

Source : BIU Cujas

plus proche a déjà atteint son quantum).

c) - Un collège arbitral permanent est chargé de résoudre les litiges qui peuvent naître entre les membres du Comptoir. Les arbitres ont, depuis 1935 la mission de fixer les quantums de vente. Ils peuvent à cette fin se rendre sur place, se faire accompagner d'experts, prendre connaissance de tous les renseignements utiles à leur mission. Leurs décisions sont en principe sans appel.

d)- Les accords de 1932, 1935 ont donné aux arbitres un certain nombre de directives. Pour l'établissement des quantums, ils doivent tenir compte de la production effective des usines, dans les années 1929-1930. Ils doivent toujours chercher "à se rapprocher autant que possible des solutions qui auraient été adoptées en régime de liberté."

2°- L'industrie houillère.-

Un accord entré en vigueur le 1er avril 1932 lie les trois grandes régions productrices de la France: 1) Nord et Pas-de-Calais, 2) Est; 3) Centre et Midi, à l'exclusion des départements côtiers, qui sont approvisionnés en charbons étrangers.

Prenant comme point de référence la situation moyenne des années 1926-1930, on a établi un coefficient national (30 % pour la première région, 18 % pour la seconde, 22 % pour la troisième). Les exploitations de chaque bassin doivent régler leur production et leur vente en fonction de ces pourcentages. Les départements sont frappés d'une pénalité dont le montant est bonifié aux bassins restés en-dessous de leur pourcentage.

Trois zones, A,B,C, ont été instituées, correspondant géographiquement aux trois bassins. Chacune d'elles constitue la zone propre du bassin qui y est situé. En outre, deux zones supplémentaires ont été prévues. L'une (zone D) comprend les parties du territoire qui sont géographiquement intermédiaires entre les trois bassins; l'autre (zone R) contient, par exemple les usines à gaz de la région parisienne. Ces deux zones, D.R. sont neutralisées, c'est-à-dire que les dépassements n'y donnent pas lieu à pénalité.

L'accord conclu pour une année a été renouvelé ensuite par tacite reconduction, il a contribué efficacement à stabiliser la production (sans faire disparaître les rivalités à l'intérieur de chaque bassin) et à limiter la baisse des prix.

Le succès a été d'ailleurs favorisé par les mesures de contingentement, que les pouvoirs publics ont appliquées aux charbons étrangers, et qui ont réduit notablement la concurrence.

Source : BIU Cujas

3°- L'industrie chimique.

Les deux ententes les plus importantes sont:

1°- L'Entente des colorants: Il s'agit d'une industrie très concentrée, puisqu'il n'existe en France que 8 producteurs, dont les deux principaux réalisent à eux seuls les 3/4 du chiffre d'affaires.

2°- Le Comptoir de l'Azote qui groupe la quasi totalité des producteurs de l'azote en France (76 adhérents) et se substitue à eux pour toutes les opérations de vente. Il doit tenir compte de l'existence de l'Office National de l'Azote, avec lequel il a conclu, en juillet 1934, un accord (valable pour 5 ans) qui réserve à l'Office National 32% et au Comptoir 68% des ventes sur le marché intérieur, mes mêmes prix devant être pratiqués par l'Office et par le Comptoir.

++++++

++++++ § 2- Le régime juridique des ententes industrielles en France.

L'article 419 du Code Pénal.

1- Quand, dans le courant du XIXème siècle, les premières ententes ont été conclues, elles se sont trouvées en présence des art. 419 et ss. du Code pénal, qui punissent de peines très sévères certains actes qui se caractérisent par la réunion de deux éléments. D'abord, quant au résultat poursuivi, il faut qu'il ait été la hausse ou la baisse des prix au-dessus ou au-dessous du prix qu'aurait déterminé la concurrence naturelle et libre du commerce. En outre, quant aux moyens employés, l'article 419 en indique une série. Parmi eux se rencontre la "réunion"ou la "coalition" entre les principaux vendeurs d'une même marchandise ou denrée, tendant à ne la vendre qu'à un certain prix.

Quels mobiles ont poussé les rédacteurs du Code pénal à adopter ce texte ? Ils n'ont pas évidemment visé les cartels qui n'existaient pas en 1810. Ce qui les a déterminés, c'est la crainte de certaines manoeuvres assez fréquentes sous l'ancien régime, non pas l'entente organisée entre industriels d'une même branche, mais l'accaparement: le fait, pour un individu ou un groupe d'individus, de rafler, à un moment donné, tous les approvisionnements sur le marché, puis de les vendre ensuite à un prix surélevé. Ces pratiques avaient porté surtout sur les blés et entraîné de véritables famines. Le souvenir en était très vif. Et ce qui prouve que là est bien l'origine de l'article 419, c'est que ce

Source : BIU Cujas

texte double la pénalité quand les manoeuvres ont porté sur des denrées alimentaires.

Pour achever d'expliquer la pensée des auteurs du Code Pénal, il faut ajouter qu'au début du XIXème siècle, dans les sphères législatives et dans la doctrine, régnait la conviction qu'il fallait détruire toutes les réglementations et toutes les formes d'action collective. On estimait que le meilleur régime était l'individualisme; dès que se manifestait l'action collective, on voyait en elle un risque pour l'intérêt général.

II - Quand se développèrent, dans la seconde moitié du XIXème siècle, les cartels et les comptoirs, les tribunaux furent extrêmement gênés et hésitants. D'une part (et de plus en plus nettement à mesure que l'évolution se déroulait), ils comprenaient qu'il serait mauvais de condamner en soi la formule de l'entente qui, à certains égards, réalise un progrès. Au reste, des modalités d'action collective avaient été autorisées par les lois de 1864 et 1884, sur les coalitions ouvrières et les syndicats professionnels, ce qui rendait désuet l'article 419.

Mais, d'autre part, chargés d'appliquer la loi, les tribunaux savaient que l'interprétation stricte des dispositions légales devrait conduire à prohiber et à punir tous les cartels. Si, en effet, l'on reprend le texte de l'art. 419, on voit que les deux éléments de l'infraction sont en fait, presque toujours réunis dans les cartels et les ententes. Il s'agit de vendre les marchandises à un prix autre que le prix de libre concurrence, puisque les ententes sont constituées précisément pour lutter contre ce prix. Et aussi (du moins dans les formes de cartel les plus strictes, l'entente oblige ses membres à ne pas vendre au-dessous d'un certain prix). Par leur but et par leurs moyens, les cartels tombaient donc sous le coup de l'article 419.

Distinction faite par les tribunaux suivant le but des ententes. - Pour sortir de la difficulté, les tribunaux adoptèrent une ligne de conduite transactionnelle. La plupart établirent une distinction; lorsque les ententes luttaient contre un avilissement excessif des prix, quand la concurrence et la surproduction avaient été poussées si loin qu'il en était résulté un fléchissement des cours dont tout le monde était victime, les tribunaux déclaraient licite l'entente qui visait à mettre fin à cette situation. Quand, au contraire, l'entente tendait à relever les prix d'une manière excessive, les tribunaux la condamnaient et en poursuivaient les auteurs.

III - Propositions et projets de lois relatifs aux ententes. - Au lendemain de la guerre, il a semblé au législateur que l'article 419 appelait une refonte complète. Entre 1921 et 1923, ont été déposés un certain nombre de propositions

Source : BIU Cujas

et projets de lois, inspirés des directives suivantes; il convient de reconnaître expressément au plein jour, la validité de la formule du cartel. Mais, en même temps, il faut que les pouvoirs publics prennent certaines garanties et que l'on distingue les bonnes et les mauvaises ententes, comme on l'a fait en Allemagne et aux Etats-Unis.

Pour faciliter cette discrimination, certains proposaient d'obliger les ententes à faire une déclaration publique de leur existence. D'autres, allant plus loin, organisaient un mécanisme de contrôle de leur gestion.

La loi du 30 décembre 1926.- Finalement, on aboutit au vote de la loi du 30 décembre 1926 qui remania les articles 419, 420, 421 du Code Pénal. Pour nous borner à ce qui touche à notre sujet, désormais sont punissables (art. 419, al. 2) ceux qui auront opéré ou tenté d'opérer la hausse des prix en exerçant ou en tentant d'exercer soit individuellement, soit par réunion ou coalition une action sur le marché dans le but de se procurer un gain qui ne serait pas le résultat du jeu naturel de l'offre et de la demande.

Ce texte est, à deux égards, plus sévère que l'ancien article 419.

1°- Il punit la tentative comme l'acte réalisé.

2°- Les manoeuvres sont punissables, même quand elles sont le fait d'une seule personne. Sous le régime de l'ancien article 419, en présence de faits d'accaparement scandaleux, les tribunaux étaient contraints d'acquitter, quand leur auteur avait agi individuellement.

Mais, à un autre point de vue et qui nous intéresse directement ici, les dispositions du nouvel article 419 sont moins sévères que celles de l'ancien.

On a, en effet, abandonné les deux expressions qui définissaient le délit dans l'ancien texte, et qui le rendaient dans une interprétation littérale, applicable à presque tous les cartels. Dans la nouvelle rédaction, nous ne retrouvons plus ni "la hausse ou la baisse au-dessus ou au-dessous du prix de concurrence", ni "la réunion ou la coalition tendant à ne pas vendre ou à ne vendre qu'à un certain prix". A ces deux formules a été substituée celle-ci:" Le gain anormal qui ne résulte pas du jeu naturel de l'offre et de la demande" expression, à la vérité assez ambigue , que l'on ne peut éclairer qu'en se reportant aux travaux préparatoires. Il en résulte:

1°- Que les rédacteurs du nouvel article ont voulu surtout confirmer, en lui donnant une base légale, la jurisprudence qui s'était instituée au XIXème siècle et qui distinguait, ainsi que nous l'avons indiqué, les bonnes et les mauvaises ententes.

2°- Qu'on n'a pas voulu inscrire expressément dans

Source : BIU Cujas

texte le critère du "bénéfice excessif " - parce qu'une loi de 1916 sur la spéculation illicite l'avait fait et que les commerçants étaient en réaction violente à l'égard de cette loi, déclarant qu'il est impossible à un tribunal d'apprécier, à propos d'une opération particulière, si le montant du bénéfice réalisé est ou non excessif.

3°- Qu'en définitive, le législateur a voulu punir l'action " qui altère le mécanisme normal du marché".

Le délit n'est pas dans le "montant" du gain, mais plutôt dans la façon "anormale" dont il est réalisé.

******
******

§ 3 - Vers les ententes obligatoires (1).

En ces dernières années, l'attitude des pouvoirs publics en France, à l'égard des ententes industrielles, s'est modifiée dans le sens d'une plus grande sympathie. Nous venons d'exposer comment on est passé de la prohibition de toute entente à un régime mixte qui tend à discriminer les bonnes ententes et les mauvaises, à n'interdire que ces dernières et à tolérer les autres. On va voir maintenant pour quelles raisons et de quelle manière l'Etat est arrivé à considérer qu'en certains cas, il devait apporter à la conclusion ou à l'application de l'entente, le concours de son autorité.

A - La situation nouvelle née de la crise.

La crise qui s'ouvrit en 1929-1930 - et dont nous étudierons plus tard les causes et les caractères - entraîna la dislocation d'un certain nombre d'ententes industrielles et ouvrit une période de concurrence acharnée entre les producteurs. Dans cette lutte, les établissements les mieux outillés, se trouvent, en raison de leur supériorité technique même, dans un état d'infériorité économique. En effet, (nous l'avons signalé lorsque nous examinions le rôle du capital technique) un établissement bien outillé comporte nécessairement de lourdes charges fixes. Ces charges étaient aisément supportées en période de prospérité. Quand la crise entraîne une restriction sévère de la consommation, donc une diminution du débit, les charges fixes, réparties sur un nombre moindre d'unités, grèvent chacune d'elles d'un poids d'autant plus lourd que l'outillage est plus important et que le

---

(1) Cf. Gaëtan Pirou: Essais sur le corporatisme, p.152 et A. Piettre: L'évolution des entreprises industrielles en France depuis la crise Sirey, 1936 - Didier Lazard: Les ententes économiques imposées ou contrôlées par l'Etat: Thèse Paris 1937 avec préface de M Oualid.

Source : BIU Cujas

progrès technique a été porté plus loin.

Un autre élément est venu encore compliquer la situation: la lutte très âpre qui s'engagea depuis le début de la crise, détermina la disparition (entendez la faillite) d'un certain nombre de chefs d'entreprises moins solides que les autres. Disparition des "chefs d'entreprises" qui ne s'accompagne pas de la disparition des "entreprises".

Il arrive souvent que les maisons mises en faillite sont vendues à vil prix, en raison du petit nombre d'acheteurs qui se présente: ceux qui rachètent ainsi une firme tombée en faillite se trouvent, en raison des conditions de leur achat, dans une situation économique meilleure que les chefs des entreprises qui n'ont pas fait faillite et qui continuent à supporter à plein le poids des investissements effectués avant la crise.

Les industriels des branches les plus atteintes par la crise ont tenté de remédier d'eux-mêmes à une situation qui risquait, pour certains, de devenir catastrophique; des essais eurent lieu, en particulier dans les industries du textile, ou dans les industries du cuir. Ces tentatives ont généralement abouti à un échec, par suite du refus de quelques entreprises qui n'ont pas consenti à se lier par l'accord, lequel portait généralement soit sur la limitation de la production, soit sur la réduction de la journée de travail, soit même sur la fermeture de certaines usines. Et il a suffi que quelques réfractaires ne consentent pas à se plier volontairement à la discipline acceptée par la majorité, pour qu'on doive reprendre la lutte concurrentielle, dans les conditions et avec les conséquences que nous venons d'exposer.

Cet ensemble d'éléments mit au premier plan l'idée que peut-être, il conviendrait de prendre obligatoire, par une intervention des pouvoirs publics, l'entente entre les membres d'une branche d'industrie particulière, lorsque cette entente exprime le désir de la majorité et qu'elle n'arrive pas cependant à englober volontairement la totalité des intéressés.

B - L'essai de réglementation générale de l'Entente obligatoire.

A la date du 10 janvier 1935, le gouvernement que présidait M. P.E. Flandin (et dans lequel M. Marchandeau détenait le portefeuille du commerce) déposait un projet de loi tendant, en certains cas, à contraindre les industriels à une discipline professionnelle très stricte. Nous n'étudierons pas ce projet dans ses dispositions de détail, car ainsi qu'on va le voir, il n'a pas abouti. Il ne sera cependant pas inutile d'indiquer rapidement quels en étaient l'esprit et les lignes essentielles, d'autant qu'il n'a pas été sans influence sur certaines réalisations partielles dont nous aurons

Source : BIU Cujas

à traiter ensuite.

I°- Les idées directrices du projet Flandin-Marommandeau telles que nous les connaissons par l'exposé des motifs peuvent se résumer ainsi:

Au cours des premières années de la crise, la concurrence a pu avoir de bons résultats en ce qu'elle a déblayé le terrain d'entreprises mal conçues, créées dans la période de prospérité et qui ne devaient pas lui survivre. Mais si cette concurrence devait se prolonger, elle risquerait d'aggraver la situation et d'empêcher que se rétablisse l'équilibre entre la production et la consommation. D'où la nécessité d'une discipline du marché.

Cette discipline doit être réalisée en faisant aussi large que possible la place de l'action volontaire des industriels eux-mêmes. Il ne saurait être question d'imposer à la profession, contre son gré, des solutions étatistes, ni d'établir une dictature du pouvoir politique sur l'activité économique.

Il ne s'agit pas davantage d'apporter à l'industrie un statut permanent et de faire revivre les corporations d'autrefois. Le système projeté trouve dans la crise à la fois son origine et ses limites. Les solutions envisagées ne le sont que d'une manière temporaire et pour le temps de la crise.

2°- Les dispositions essentielles du projet étaient la conséquence des idées générales qui l'animaient.

Pour que l'entente obligatoire pût être mise en vigueur, trois stades successifs devaient être franchis.

a) Il fallait d'abord qu'un accord intervienne entre les intéressés, représentant les 2/3 du nombre des producteurs et les 3/4 du chiffre d'affaires. Cette double proportion étant exigée pour manifester que l'industrie elle-même, dans sa forte majorité, désire la discipline professionnelle (1).

b) L'accord une fois intervenu, était soumis à un Comité d'arbitrage, qui constituait sans nul doute la pièce la plus curieuse et la plus neuve du système. Il se composait de représentants des patrons et des ouvriers et de quelques notabilités du monde économique (En tout 6 personnes).

c) Enfin, sur avis conforme du Comité d'arbitrage, le Gouvernement, par décret pris en conseil des ministres, recevait le droit de rendre l'accord obligatoire pour l'ensemble de l'industrie considérée. Cette obligation ayant pour effet de transformer l'entente volontaire en règle professionnelle imposée à la minorité.

---

(1) Toutefois, les deux pourcentages cessaient d'être nécessaires, si dans une branche d'industrie particulière, la situation économique était à ce point grave qu'il y eût urgence

Source : BIU Cujas

Il était prévu que l'entente obligatoire pourrait édicter une restriction ou un arrêt partiel de la production, le stockage d'une partie des marchandises. Il pourrait aussi créer les taxes destinées à fournir les fonds nécessaires pour verser des indemnités aux établissements que l'on aurait décidé de fermer.

3°- L'accueil réservé au projet Flandin-Marchandeau fut très variable selon les industries. Certaines l'accueillirent avec faveur, par exemple le textile qui, au reste, avait suscité l'intervention gouvernementale en septembre 1934, lors d'une réunion qui avait groupé à Paris les filateurs de la région du Nord et de la région Lyonnaise. Par contre, les industries lourdes (houillères et métallurgie) se montrèrent hostiles. Dès le lendemain du dépôt du projet gouvernemental, le journal "Le Temps" (dont les relations avec les Houillères et les forges étaient bien connues) marquait son opposition. Même résistance de la part du Bulletin Quotidien de la "Société d'études et d'informations économiques". Cette opposition de l'industrie lourde se comprend fort bien; dans les industries houillères et métallurgiques, la cartellisation a survécu à la crise et les dirigeants préfèrent tout naturellement la formule du cartel privé, du cartel purement patronal sans droit de regard ni contrôle de l'Etat, ils craignaient que, si dans d'autres industries on en arrive au cartel contrôlé, la formule ne s'étende de ces industries à celles qui, pratiquant le cartel privé, ont plus de liberté à l'égard des pouvoirs publics et des consommateurs.

Le projet Flandin-Marchandeau fut voté par la Chambre à une grosse majorité. Mais, à l'instigation de la commission du travail, un certain nombre de compléments y avaient été insérés qui tardaient à assurer aux ouvriers une partie des avantages que l'entente obligatoire devait apporter aux patrons. Cette adjonction eut pour effet d'accentuer l'hostilité d'une large fraction du patronat à l'égard du système proposé. Le texte fut alors transmis au Sénat où il s'endormit dans les cartons du Luxembourg et ne fut jamais discuté en séance publique.

C - La réalisation de l'entente obligatoire dans quelques industries particulières.

La procédure des décrets-lois fut adoptée en 1936, pour permettre au gouvernement de prendre d'urgence les mesures nécessaires pour défendre le franc. Les pouvoirs

---

....à y apporter un remède immédiat. Cette disposition du projet est une de celles qui soulevèrent plus d'inquiétudes.

Source : BIU Cujas

publics profitèrent des facilités que leur donnait cette procédure expéditive pour faire aboutir un certain nombre de réformes qui n'avaient souvent qu'un rapport très lointain avec la défense de notre monnaie. Il en fut ainsi, en particulier, pour diverses mesures de lutte contre la surproduction qui se rapportent à notre matière.

I - Dans la sucrerie.- L'industrie française du sucre présente des caractères très particuliers. Le sucre est une matière de première nécessité. Nous en importons peu de l'étranger (mis à part les sucres coloniaux) parce que les droits de douane sont élevés et les contingentements très stricts. Nous en exportons peu, parce que le prix français est sensiblement supérieur aux prix étrangers. Il s'agit, par conséquent, d'un marché national qui se suffit à peu près à lui-même, et qui est extrêmement stable, en raison de la nature du produit. Par ailleurs, cette industrie est très dispersée à sa base (200.000 agriculteurs font de la betterave), sensiblement plus concentrée à l'étage intermédiaire (environ 200 fabriques de sucre), extrêmement concentrée au sommet (il n'existe qu'un très petit nombre de raffineries de sucre; en fait, trois puissantes maisons sont maîtresses du marché.)

Les fabricants de sucre (étage intermédiaire) passèrent en 1931, une entente volontaire qui réussit à cette date à englober 88 % de l'ensemble de la production. L'entente ne portait pas sur les prix, mais elle limitait les quantités produites, assurant par là le marché contre le risque de surproduction. En outre, chacun des fabricants s'engageait à continuer à se fournir, pour le contingent qui lui était accordé, chez les agriculteurs, qui étaient ses fournisseurs habituels en betteraves. L'entente assurait ainsi, indirectement, la stabilité des débouchés pour les betteraves.

En 1933, l'entente fut renouvelée. Mais comme grâce à elle, la fermeté des cours avait été maintenue à une époque où, par ailleurs le prix des autres marchandises fléchissait sensiblement du fait de la crise économique, cette fermeté même suscita des producteurs nouveaux, d'où réapparition du risque de chute des cours.

Les fabricants de sucre se sont alors retournés vers l'Etat et ils ont obtenu, en 1935, deux décrets-lois qui sont venus resserrer et généraliser la discipline du marché sans possibilité de dissidence.

Un premier décret-loi du 8 août 1935 donna aux pouvoirs publics le droit d'interdire la création d'usines nouvelles sous des sanctions très sévères et prévoit l'arbitrage obligatoire, par une commission spéciale, de toutes les difficultés qui pourraient se produire entre planteurs de

Source : BIU Cujas

betteraves et fabricants de sucre (1).

Puis, un second décret-loi du 30 octobre rendit obligatoires les accords entre fabricants de sucre sous la double condition qu'ils réunissent les 4/5 des entreprises, représentant les 4/5 de la production. Ce double pourcentage était plus élevé que ceux prévus au projet Flandin-Marchandeau. Comme il fut effectivement réalisé, l'entente devint donc obligatoire et les dissidents durent se soumettre à ses clauses.

II - Dans la soierie.- Les trois grands fabricants lyonnais (fabricants de soierie, tissage, moulinage) s'étaient montrés favorables au projet Flandin-Marchandeau. Lorsqu'ils virent que son adoption se heurtait à des difficultés, ils demandèrent au gouvernement de prendre, en ce qui concerne la soierie lyonnaise, une réglementation particulière pour y créer l'entente obligatoire. Il s'agissait, essentiellement, pour atténuer la crise dont souffre cette industrie, de limiter la création de matériel nouveau et la transformation du matériel existant. En outre, l'adoption d'un tarif minimum de base aurait permis de mettre un terme à l'avilissement des salaires et des prix de façon. Répondant à ces désirs, le gouvernement, par un des décrets-lois du 30 Octobre I935 décidait de sanctionner le projet d'entente obligatoire. Il posait toutefois cette condition qu'un referendum serait organisé immédiatement et que le régime nouveau n'entrerait en vigueur que s'il avait obtenu l'assentiment des 2/3 des industriels, représentant les 3/4 des instruments de production. Cette double proportion fut largement dépassée pour le tissage et le moulinage. Elle ne fut pas atteinte pour les fabricants. Un arrêté du 17 décembre I935 faisait connaître que faute de réalisation de cette condition, le système du décret-loi du 30 octobre devenait caduc.

III - Dans la meunerie. Un décret-loi du 30 octobre I936 interdit la création de nouveaux moulins et l'augmentation de la capacité d'écrasement des moulins en activité.

Un comité professionnel de la meunerie fut créé ayant pour fonction de fixer chaque année les quantités que chaque moulin devra broyer. Ce comité comprend des représentants des diverses associations professionnelles de la meunerie ainsi que de l'Union des coopératives agricoles de vente et de transformation du blé.

---

(1) En fait, très peu d'autorisations ont été accordées. Les décrets-lois du 25 août I937 accentuent encore la sévérité de cette réglementation à laquelle furent soumis aussi les producteurs coloniaux.

Source : BIU Cujas

IV- Dans la chaussure.- L'industrie de la chaussure est, en France, fort importante, puisqu'elle ne groupe pas moins de 4.000 fabricants qui occupent 150.000 ouvriers et font un chiffre annuel de près de 2 milliards de francs. L'artisanat y a été longtemps dominant. Puis, en ces derniers temps, elle est devenue la proie de ce que l'on a appelé le "gigantisme industriel"; entendez par là que les petites et moyennes entreprises ont eu à supporter la concurrence de deux très grandes firmes, puissamment outillées au point de vue technique et financier (dont l'une, Bat'a, est d'origine tchécoslovaque).

Le 19 février 1935, une entente était conclue au ministère du commerce et à son instigation, entre les représentants des industriels français de la chaussure, lesquels s'engageaient pour deux ans:

1°- à ne pas ouvrir de nouvelles usines, à ne pas agrandir ou déplacer les usines existantes sans une autorisation préalable du Ministère du Commerce.

2°- A ne pas ouvrir de nouveaux magasins de vente ni déplacer les magasins existants.

La maison Bat'a était restée en dehors de cette entente. Mais les signataires de l'entente avaient expressément déclaré que leur accord serait caduc s'il n'était sanctionné avant la fin de la législature par une loi prenant effet à dater du 16 février.

La loi est effectivement intervenue le 22 mars 1936. Elle applique, pour la première fois, dans la législation industrielle, le principe du contingentement légal de la production (1) déjà précédemment adopté en matière viticole. La loi interdit toute ouverture de nouvelles fabriques ou de magasins sauf autorisation du Ministre du Commerce, après avis du Conseil national économique. Elle fut votée par la Chambre à l'unanimité et quasi sans débat. Quelques résistances se produisirent au Sénat, où l'on a dit (non sans raison) qu'il y avait là une sorte de retour à l'ancien corporatisme et une atteinte à l'oeuvre libérale de Turgot.

Il est à noter que ces mêmes fabricants de chaussures qui avaient demandé le vote de la loi du 22 mars 1936 s'étaient montré hostiles au projet Flandin-Marchandeau. C'est que ce dernier donnait à l'Etat un droit de regard et de contrôle, tandis que le système adopté assure aux fabricants un monopole sans contre partie dont ils pourront user à leur gré.

(1) Qu'il ne faut pas confondre avec le contingentement des importations dont nous parlerons ultérieurement.

Source : BIU Cujas

Au cours des discussions qui eurent lieu à cette époque, le problème des avantages et des inconvénients des ententes fut posé dans toute son ampleur, et il apparut qu'il existe, en fait, un véritable contraste entre deux catégories d'industries que l'on a qualifiées rétrospectivement d'industries "exposées" et d'industries "abritées".

Les industries exposées sont celles dans lesquelles n'existent pas d'ententes et où par conséquent, la concurrence joue à plein avec, en temps de crise ses deux conséquences surproduction et avilissement des prix. Ces industries exposées se tournent vers l'Etat et demandent à grands cris qu'il intervienne pour imposer d'autorité une discipline de la profession. Par contre, les industries "abritées", c'est-à-dire celles qui ont réussi à réaliser, d'elles-mêmes, l'entente, ne se soucient nullement de voir l'Etat se mêler de leurs affaires. Sur ce contraste entre les industries "exposées " et les industries "abritées" on pourra se reporter à un article très suggestif (et qui fait grand bruit) donné par M. Jean Dessirier, dans la Revue d'économie politique (juillet-août 1935). Cette étude contient en particulier un graphique en trois couleurs, qui montre d'une manière frappante que la chute des prix entre 1930 et 1935 a été beaucoup plus profonde dans le secteur non abrité que dans le secteur cartellisé. Le nulletin quotidien de la Société d'Etudes et d'Informations économiques a vivement critiqué (dans son numéro du 13 décembre 1935) la façon dont ce graphique a été établi, et certaines de ces observations ne sont pas sans portée. Il demeure toutefois incontestable que la cartellisation a permis aux industries qui la pratiquent de se mieux défendre contre la crise et la chute des prix (1).

******

****** § 4 - Les comités d'organisation créés par la loi du 18 août 1940.

Durant la période des hostilités en 1939-1940, l'organisation de la production fut assujettie aux dispositions contenues dans les art. 49 et 53 de la loi du 17 juillet 1938, relative à l'organisation de la nation en temps de guerre. Cette loi avait prévu la création de groupements de producteurs chargés, par spécialité industrielle, de l'importation

---

(1) Un second article de M. Dessirier (paru dans la R.E.P. de septembre-octobre 1936) montre qu'en 1935-1936 l'écart entre les deux groupes d'industrie s'était sensiblement atténué.

Source : BIU Cujas

et de la répartition des matières premières et de leur transformation. Il s'agissait là (sous un nom nouveau, et avec une structure juridique différente,) d'organismes assez comparables à ce qu'avaient été, durant la précédente guerre, les consortiums. Il n'est donc pas nécessaire d'insister longuement sur ce point.

Par contre, nous devons étudier avec quelques détails la très importante loi du 16 août 1940 qui est un des principaux textes élaborés et mis en application par le gouvernement du Maréchal Pétain.

A - Le dispositif de la loi.

La loi du 16 août 1940 comporte une partie négative et une partie positive.

1°- D'une part, elle dissout les groupements généraux qui, antérieurement, rassemblaient, à l'échelle nationale, les organisations professionnelles, patronales et ouvrières (art.1). En vertu de ces textes, un décret en date du 10 Novembre 1940 a dissous les grandes confédérations, à savoir la Confédération Générale du Patronat français, la Confédération française des Travailleurs chrétiens, la Confédération Générale du Travail (C.G.T.), la Confédération des syndicats professionnels français. Le décret du 12 novembre a également dissous - et par là il intéresse directement la matière traitée en ce chapitre - le Comité des Forges et le Comité central des Houillères de France. Il convient de préciser que ces mesures de dissolution visent uniquement les groupements ou organismes professionnels à l'échelle nationale, et que, par conséquent, les syndicats eux-mêmes , et les groupements régionaux de Chambres syndicales, ne sont pas supprimés.

2°- D'autre part, la loi du 16 août 1940 prévoit la création de "Comités d'organisation" pour chaque branche d'activité industrielle et commerciale. C'est le ministre secrétaire d'Etat à la Production industrielle et du travail qui fixera la composition de chaque comité et en désignera le président responsable.

Le Comité est chargé, sous l'autorité du ministère:

1°- D'effectuer le recensement des entreprises, de leurs moyens de production, des stocks, et de la main d'oeuvre.

2°- D'arrêter les programmes de production et fabrication.

3°- D'organiser la réquisition et la répartition des matières premières et produits nécessaires aux fabrications de la branche considérée.

4°- De fixer les règles s'imposant aux entreprises

Source : BIU Cujas

en ce qui concerne les conditions générales de leur activité le souci de la qualité, l'emploi de la main d'oeuvre, les modalités des échanges de produits et des services, la régularisation de la concurrence.

5°- De proposer aux autorités publiques compétentes les prix des produits et services.

6°- De prendre ou de provoquer les mesures, de constituer ou de faire constituer les organismes susceptibles d'assurer un meilleur fonctionnement de la branche d'activité dans l'intérêt commun des entreprises et des salariés (art.2).

Auprès de chaque comité d'organisation, un commissaire du gouvernement représente le ministre. En cas de carence du comité, le commissaire du gouvernement exerce tous les droits dévolus à ce dernier (art.3). Les décisions du Comité ne sont définitives qu'après avoir été approuvées par le ministre.

Le comité d'organisation peut être autorisé par décret à imposer aux entreprises de la branche de production considérée, une cotisation dont le produit couvrira les dépenses administratives du Comité. Sur proposition du Comité, le ministre peut procéder à la réquisition des matières premières, des produits, des services personnels et des entreprises, dans le cadre de la branche d'activité considérée.

En cas d'infraction aux règlements édictés par le Comité d'organisation (dans la sphère de sa compétence telle qu'elle a été ci-dessus précisée) le Comité propose au ministre des sanctions qui peuvent comporter, en outre d'une amende, l'interdiction temporaire ou définitive pour le chef d'entreprise, d'exercer des fonctions de direction dans aucune entreprise de branche d'activité considérée ou même dans aucune entreprise autre (art.7).

Enfin, le Comité d'organisation (art.8) jouit d'un droit de contrôle sur les syndicats, groupements, associations et organismes quelconques existant dans la branche d'activité considérée. Il peut exiger d'eux la production de toutes pièces et documents. Il peut se faire représenter à leur réunion et subordonner à son appréciation préalable l'exécution des décisions prises par eux.

B - L'esprit de la loi.

L'exposé des motifs de la loi s'est appliqué à dégager l'esprit du système dont ces comités d'organisation veulent être l'expression.

Il souligne tout d'abord qu'il ne s'agit là que d'une organisation provisoire, permettant de tirer le meilleur parti des éléments de la situation présente, sans prétendre donner dès maintenant à l'industrie française un statut définitif. Il indique ensuite qu'un double souci a inspiré les auteurs de la loi:

Source : BIU Cujas

I)- Le désir de placer chaque branche d'activité économique sous la direction d'une autorité énergique et efficace.

2) - Le désir d'associer étroitement, dans cette direction les représentants de la puissance publique et ceux des employeurs.

En réalité, il s'agit là visiblement d'une première ébauche d'instauration en France de ce que l'on appelle le "corporatisme d'Etat " (1).

La doctrine dont s'inspire la loi du 16 août I940 est corporatiste, en ce sens qu'elle donne à des personnalités représentatives de la profession, le pouvoir d'élaborer un statut de cette profession auquel tous devront se soumettre dans la branche d'industrie considérée et qui aura par conséquent le caractère d'une véritable loi. Par là, les dispositions édictées en I940 par le régime nouveau apparaissent comme le prolongement et l'extension des mesures proposées et, pour certaines industries, adoptées en I935 et I936 dans le sens de l'entente professionnelle obligatoire, telles que le paragraphe précédent les a exposées.

Mais dans la loi de I940, ce corporatisme est très fortement teinté d'étatisme.

Le résumé que nous avons donné des principaux articles aura montré combien sont étendus les pouvoirs du ministre de la Production industrielle. C'est lui qui nomme les membres du Comité. Il en surveille d'une manière continue les travaux par l'entremise du commissaire du Gouvernement. La validité des décisions prises est subordonnée à son appréciation.

L'exposé des motifs ne dissimule au reste, nullement ce caractère étatique. Il le justifie par "les nécessités particulièrement impérieuses du moment". Il laisse entrevoir que lorsque les difficultés de l'heure auront été surmontées " il sera sans doute possible d'augmenter le rôle des représentants des intéressés dans la direction de l'économie. Mais il déclare qu'aujourd'hui" les initiatives et les décisions doivent incomber au gouvernement responsable devant le pays". Signalons, au surplus, que dans les autres grands pays qui, en ces dernières années, ont instauré des régimes corporatifs (Italie, Allemagne, Portugal), c'est également la modalité du corporatisme d'Etat qui a été adoptée.

Office central de répartition des produits industriels.

En dehors des Comités d'organisation existe un "Office central de répartition des produits industriels, divisé en un certain nombre de sections par produits (par exemple la section textile). A la tête de chaque section est un

---

(1) Pour la définition du corporatisme d'Etat, Cf Gaétan Pirou"Essais sur le Corporatisme Sirey 1938.

Source : BIU Cujas

répartiteur-chef doté de pouvoirs très étendus; il peut, par exemple, interdire aux industriels d'une certaine spécialité, soit l'utilisation de telle ou telle matière première, soit la fabrication ou la mise en vente de tel ou tel produit. Ainsi, à la fin de janvier 1941, le répartiteur-chef de la section textile a interdit la vente de certains articles fabriqués à l'aide du sisal.

Une liaison existe entre ces sections de l'Office central de répartition et les comités d'organisation correspondants; à la suite de la décision sus-mentionnée interdisant la vente de certains fils et cordages, le répartiteur-chef de la section "textile", confiait au Directeur responsable du Comité d'organisation de l'industrie du jute et des fibres dures, la mission de recenser les stocks actuels de ces articles et d'en assurer une répartition répondant aux besoins généraux.

L'accentuation du contrôle de l'Etat sur l'industrie est particulièrement sensible en ce qui concerne la métallurgie où, auparavant dominait l'entente volontaire et non contrôlée. Le Comité des Forges a été remplacé par le Comité d'organisation de la Sidérurgie. Le Comptoir sidérurgique de France a cessé ses opérations le 18 décembre 1940 et a été remplacé par le "Comptoir sidérurgique des produits français", lequel est placé sous le contrôle du Comité d'organisation de la Sidérurgie. Un lien étroit se trouve ainsi établi entre la profession organisée et les Pouvoirs publics. Les biens de l'ancien Comité des Forges ont été dévolus au Comité d'organisation, lequel, en outre, a reçu (décret du 8 janvier 1941) le droit de percevoir des cotisations sur les entreprises sidérurgiques.

Toutefois, il semble bien que les dirigeants des anciennes organisations ont une grande part dans les rouages directeurs des nouvelles formations. D'où l'accusation portée contre les Comités d'organisation de n'être qu'un camouflage habile de la dictature des Trusts.

Les Comités d'organisation ont été abrogés par les ordonnances du G.P.R.F. du 22 juin 1944, 7 Octobre 1944. Une ordonnance du 12 octobre 1945 les remplace par des Offices professionnels.

La composition des Offices est, plus que celle des Comités, " représentative de la profession". A la tête de

---

NOTE. - A partir de la page 196, les notes rédigées par Gaëtan Pirou ont été mises à jour par Maurice Bye, professeur à la Faculté de Droit de Toulouse, chargé après la mort de Gaëtan Pirou, d'achever son enseignement à la Faculté de Droit de Paris . Le texte laissé n'a pas été modifié en principe; la mise à jour a comporté l'adjonction de certaines données récentes.

Source : BIU Cujas

chaque Office, un Conseil, comprenant, d'une part, des représentants des syndicats patronaux, d'autre part, des représentants des syndicats d'ouvriers, d'employés et d'ingénieurs auxquels sont adjoints des représentants des consommateurs et, toutes les fois que la nature de l'Office l'implique, des représentants de la Confédération Générale de l'Agriculture.

Les représentants sont désignés par les organisations syndicales les plus représentatives (C.G.T. et C. F.T.C. notamment); de nombreuses discussions se sont, d'ailleurs, élevées sur le caractère "représentatif" de telle ou telle organisation.

L'organisation du Ministère de la production industrielle, elle-même, a été remaniée et simplifiée.

Il n'en reste pas moins que les Offices, comme les anciens Comités, et plus encore, sont des organes étatiques.

En effet, les Conseils ne sont que consultatifs. Les Offices sont administrés par des Commissaires représentant le Ministre. Le pouvoir et les décisions demeurent donc entre les mains de celui-ci. Alors que le Président des Comités était normalement un professionnel, le Commissaire est un fonctionnaire.

Il faut observer, d'ailleurs, que tandis que certains reprochent ainsi aux Comités un excès d'étatisation théorique, d'autres soutiennent qu'en pratique les Conseils ont toute autorité et que ces Conseils ne diffèrent guère des anciens Comités d'Organisation et, dans plusieurs cas, des anciens Trusts.

Au total, dans l'état actuel des choses, le régime économique libéral se trouve entièrement écarté du fonctionnement de l'industrie française. Il n'existe plus ni liberté de la fabrication, ni liberté de la vente. L'industrie est soumise à une réglementation extrêmement stricte par profession, réglementation édictée par des organismes où l'élément étatique, en principe, prédomine. L'avenir seul pourra dire s'il s'agit là d'une phase temporaire répondant aux nécessités particulières de l'heure actuelle ou si le libéralisme économique est définitivement abandonné.

Dans cette seconde branche de l'alternative, il restera encore à savoir si, sur les ruines de l'économie libérale, s'édifiera une économie dirigée de façon prédominante par l'Etat ou une économie corporative au fonctionnement de laquelle les membres de la profession auraient voix prépondérante.

Source : BIU Cujas

Chapitre III

L'ENTREPRISE COOPERATIVE DANS L'INDUSTRIE.

Section I

Ce qu'est une coopérative de production.

Dans son "Cours d'Economie politique " Ch. Gide en donne une définition un peu vague, mais commode comme point de départ; c'est une association de travailleurs, constituée en vue de se passer du patron. Pour pousser un peu plus loin l'analyse, prenons un point de comparaison avec l'entreprise capitaliste ordinaire, qui est encore actuellement le type courant d'organisation de la production. L'entreprise dite "capitaliste" se caractérise par ce fait que sont réunis pour une oeuvre commune, deux éléments distincts, représentés par des individualités différentes: d'une part, le capital apporté par les propriétaires de l'entreprise (dans la forme moderne de la grande production, par les actionnaires); d'autre part, le travail, fourni par les ouvriers. Dans la grande production moderne, ce ne sont pas les mêmes individus qui sont actionnaires et ouvriers. Les ouvriers reçoivent comme rémunération de leur apport un salaire, c'est-à-dire une somme forfaitaire, de tant par jour, par semaine ou par mois. En fin d'exercice, quand toutes les dépenses, y compris les salaires sont payés, il y a un résidu, plus ou moins élevé, suivant que l'entreprise est plus ou moins prospère. Ce résidu est partagé entre les actionnaires, il est la rémunération du capital. Ainsi, les ouvriers touchent une rémunération forfaitaire, les actionnaires une rémunération aléatoire, qui peut être élevée ou tomber à zéro si, une fois les frais de la production couverts, il ne reste plus rien.

Source : BIU Cujas

Dans la coopérative de production, les choses se présentent autrement, parce que sont réunies sur la même tête, les deux qualités de propriétaire apporteur du capital et d'ouvriers apporteurs du travail. Les mêmes individus sont à la fois travailleurs et capitalistes. Les ouvriers, au lieu de recevoir un salaire fixe, vont se partager entre eux ce qui reste en fin d'exercice, une fois couverts les frais de production.

Dans l'entreprise ordinaire, l'ouvrier reçoit une rémunération forfaitaire. Dans l'entreprise coopérative, il court le risque de l'entreprise, il touche plus qu'un salaire ordinaire si l'affaire marche bien, il risque de ne rien toucher si l'affaire tourne mal. A l'inverse, le capital reçoit une rémunération forfaitaire, un intérêt fixe et non un dividende.

Qui dirige la coopérative ? Ce sont les ouvriers. On a pu dire que la coopérative de production est dans l'usine quelque chose de comparable à ce qu'est dans une société, au point de vue politique, la démocratie. La démocratie est une forme de gouvernement où la masse dirige par l'intermédiaire de ses représentants; dans la coopérative de production, la gestion est assurée par les délégués des ouvriers.

Cette situation explique que la coopérative de production ait rencontré les sympathies, à la fois d'individualistes comme Stuart Mill, et de socialistes comme Fourier, Stuart Mill considérait que la forme la meilleure, pour une société économique, est celle qui permet à un individu de donner tout son rendement, de développer sa personnalité. Dans une coopérative de production, le travailleur sera incité à l'effort maximum puisque c'est à lui qu'iront les bénéfices. Et Stuart Mill d'opposer la coopérative de production à l'entreprise capitaliste où l'ouvrier, rétribué par une rémunération forfaitaire, n'est pas incliné à donner à l'entreprise tout ce dont il est capable.

D'autre part, certains socialistes, notamment Fourier et Louis Blanc, ont vu avec sympathie la coopérative de production, parce qu'elle leur semblait le prolongement de la démocratie dans l'ordre économique, et aussi parce qu'elle réduit le capitaliste à la situation de salarié et met le travailleur au premier plan, acheminant ainsi la production vers le régime économique qui a leurs préférences.

Conditions de la coopérative de production et difficultés de réalisation.- Une coopérative de production, dans la stricte notion théorique, suppose la réunion de deux conditions.

I - L'entreprise ne doit occuper aucun "salarié pur" c'est-à-dire que tous ceux qui travaillent à l'entreprise en seront, en même temps, propriétaires.

Source : BIU Cujas

2) - L'entreprise ne doit comporter aucun "capitaliste pur", c'est-à-dire que tous les capitaux seront apportés par ceux qui sont, en même temps, ouvriers. Il ne faut ni capitalistes non travailleurs, ni salariés n'appartant aucun capital.

L'expérience a montré que ce type théorique est très difficilement réalisable:

I)- La coopérative de production à l'état pur suppose que l'entreprise n'occupe aucun salarié et que les travailleurs sont en même temps associés à la gestion et exécutants du travail.

Mais voici une première difficulté pratique; si nous sommes dans une branche impliquant une initiation des ouvriers pendant des mois ou des années, et que l'on décide que personne ne peut travailler s'il n'est actionnaire, il devient impossible d'embaucher des apprentis, car on ne peut pas donner à l'apprenti qui n'a qu'un rôle secondaire, la qualité d'associé.

En outre, toute entreprise économique subit des fluctuations, elle a des moments de coups de feu et des périodes morte-saison. Si tous ceux qui travaillent en période de pleine production sont actionnaires, il faut les mettre en chômage en morte-saison, il y aura alors des actionnaires qui ne travailleront pas. Et seuls sont associés ceux qui travaillent toute l'année, il faut admettre qu'on aura recours, dans les moments de grande activité, à des travailleurs temporaires, dont on ne peut pas pour quelques jours, pour quelques semaines, faire des actionnaires de l'entreprise. Aussi, il est difficile en pratique de se conformer complètement à la première exigence théorique que nous avons indiquée.

2)- Il l'est également de n'avoir comme apporteurs de capitaux que des individus qui soient en même temps des travailleurs. Généralement, les ouvriers n'ont pas beaucoup de capitaux; les fonds qu'ils peuvent réunir sont insuffisants. Il faut faire appel à des "capitalistes du dehors", sous peine de frapper à mort la coopérative.

Ajoutons que si un individu a été actionnaire et travailleur dans l'entreprise pendant vingt ans, quand arrive la vieillesse et que son incapacité physique l'oblige à cesser le travail, on ne peut décemment lui retirer ses droits d'actionnaire. On le conservera comme associé, bien qu'il cesse d'être exécutant.

Tempéraments admis au type théorique de la coopérative de production. C'est pourquoi on est amené, en fait, à admettre certains tempéraments aux deux principes théoriques de la coopérative de production. La Chambre consultative des associations ouvrières de production, suivie par la loi du 18

Source : BIU Cujas

décembre 1915, a posé un certain nombre de règles, pour que ces tempéraments nécessaires demeurent contenus dans certaines limites, afin que le nom de coopérative ne soit pas accordé à des entreprises qui n'en auraient que l'apparence.

On admet qu'une société demeure une coopérative de production, quand elle fait appel à des capitalistes du dehors s'ils ne prennent pas un rôle de premier plan dans la gestion de la coopérative; ils doivent occuper, au maximum, le tiers des places dans le conseil d'administration. Une réserve doit être constituée pour rembourser ces capitaux du dehors. Ch. Gide a pu dire qu'ils sont admis à titre de nourrices de la coopérative, pour lui fournir le capital nécessaire à ses débuts; l'entreprise doit, dès qu'elle le peut, se passer d'eux.

De même, on admet que la coopérative embauche, s'il est nécessaire, des salariés supplémentaires, à condition qu'on leur donne une participation aux bénéfices, pour que leur condition soit supérieure à celle des salariés ordinaires des entreprises capitalistes.

Section II

Evolution historique et importance actuelle des coopératives de production.

L'association des bijoutiers en doré.- L'histoire des coopératives de production, en France, se résume en une série d'expériences, mais peu durables. Elle s'exprimerait sur un graphique, par une courbe tourmentée, avec des successions de montées et de dépressions. La première coopérative semble avoir été l'Association des bijoutiers en doré, créée en 1845, à l'instigation d'un disciple de Saint-Simon mystique et catholique, Buchez.

Elle était assez curieuse dans sa constitution, et un peu comparable à un ordre monastique. Ses membres étaient obligés de communier; la moralité devait être très sévère; ils touchaient tous la même rémunération, quelle que fût leur spécialité. Cette coopérative a fait preuve d'une grande vitalité, puisqu'elle a vécu jusqu'en 1898, mais ses caractères initiaux s'étaient peu à peu atténués.

Développement des coopératives en 1848.- La Révolution de 1848 marque une première poussée de larges réalisations coopératives. Cela est naturel, puisque cette époque a été généralement, en France, et dans le monde, marquée par une ardente foi démocratique. S'il est vrai que la coopérative de production réalise la démocratie économique, la floraison de la démocratie politique devait être accompagnée d'un

Source : BIU Cujas

essor notable de l'idée coopérative. Rien qu'en 1848 et 1849 éclosent en France environ 300 coopératives de production, dont 200 à Paris. Ce qui explique aussi cette éclosion, c'est que, au lendemain des journées sanglantes de juin (et pour en effacer le souvenir) l'Assemblée Constituante vota une subvention (très importante pour l'époque) de trois millions à répartir entre les associations ouvrières qui se créeraient.

Cet essor fut un feu de paille. En 1851, il y avait encore plus de 200 coopératives de production; en 1856, il n'en subsistait plus que 9. Entre ces dates, avait eu lieu le Coup d'Etat du 2 décembre 1851.

Le Second Empire , à la différence de la IIème République, se montre hostile aux associations ouvrières de production, dans lesquelles il voyait des foyers de résistance au nouveau régime. Cependant trois ou quatre des coopératives de production fondées en 1848-1849 vivent encore aujourd'hui.

Vers 1865, deuxième floraison brusque et éphémère de l'idée coopérative, dans l'industrie, avec cette caractéristique que l'Ecole libérale s'y montre très favorable. Léon Say estimait qu'on devait encourager ces entreprises, parce qu'elles étaient un moyen pour les mastes ouvrières de se transformer en propriétaires. Il voyait dans la coopération un instrument de dissociation du prolétariat, de discrimination de l'élite capable de gérer une entreprise, qui s'élèverait alors à une condition supérieure.

La plupart de ces coopératives de 1865 n'ont pas résisté à la crise économique qui a suivi la guerre de 1870.

Etat actuel du mouvement.- Sous la IIIème République, on assiste à une reprise du mouvement. Il ne se présente plus sous la forme d'à-coups brusques, suivis de fléchissements immédiats. La croissance est lente et régulière. En 1910, il y avait en France environ 500 coopératives. Leur nombre oscille aujourd'hui entre 500 et 600.

Vie très souvent éphémère.- C'est un chiffre faible, surtout si l'on tient compte de ce que le champ d'activité de ces coopératives est restreint, et leur vie, pour une large part, factice.

Leur activité est d'abord limitée dans le temps. Si l'effectif global demeure à peu près constant, il se compose en réalité d'unités dont la plupart ne vivent que peu de temps. Sur les 500 coopératives recensées en 1910, la plupart n'avaient pas plus de 10 ans d'existence. Chaque année, il en meurt environ 30. Il serait préférable, pour la réalisation de l'idée coopérative, d'avoir un noyau plus solide et plus durable.

De plus, presque toutes les coopératives se rattachent à quelques branches de la production, d'une technique très simple, peu mécanisée, où domine la petite entreprise.

Source : BIU Cujas

Si l'on met de côté cinq ou six grosses coopératives, l'effectif moyen des autres ne dépasse pas 20 ouvriers. On peut dire que la coopérative de production ne compte à peu près pas de grande industrie.

Et cependant, les coopératives de production sont largement favorisées par les pouvoirs publics et par des concours divers.

Elles ont certains privilèges dans les adjudications publiques (ce qui explique qu'elles soient nombreuses dans le bâtiment, où les adjudications sont fréquentes).

Elles sont dispensées de verser un cautionnement, elles sont payées par acomptes tous les quinze jours, elles sont préférées à prix égal de soumission.

Subventions et prêts.- En outre, elles reçoivent des subventions, et des prêts à faible intérêt, très importants. Un crédit annuel est inscrit au budget de l'Etat en vue de consentir aux coopératives des prêts remboursables ou même des avances à fonds perdus. En 1915, l'Etat a obtenu de la Banque de France, à l'occasion du renouvellement de son privilège, la constitution d'une dotation de 2 millions, versés à une caisse chargée de distribuer annuellement des prêts remboursables aux coopératives. On estime qu'elles ont touché jusqu'ici des pouvoirs publics 15 à 20 millions.

Legs Rampal. Un philanthrope, mort en 1878, A. Rampal, a légué à la Ville de Paris, un million et demi pour leur servir de prêts remboursables.

Si nous songeons que malgré tous ces avantages , elles n'ont pas réussi à se faire une très grande place dans la vie économique, qu'en Angleterre, il en existe encore moins qu'en France (une centaine environ), que dans les autres pays, le mouvement est à peu près insignifiant, nous pouvons dire que l'expérience de la coopérative de production, dont la notion théorique était très séduisante, a abouti à un échec presque total.

++++++

++++++ Section III

++++++

++++++ Causes de l'échec de la coopérative de production.

Cet échec a des causes profondes. La carrière d'une coopérative de production est semée d'écueils et souvent elle n'échappe aux uns que pour trébucher sur les autres.

I - La première difficulté que rencontre une coopérative

Source : BIU Cujas

à ses débuts, consiste à se procurer le capital nécessaire pour son fonctionnement.

Ce capital, qui le fournira ? Sont-ce les travailleurs ? Généralement, les ouvriers ne sont pas de gros capitalistes. Les sommes mises par eux en commun et qu'ils ont été obligés d'économiser sou par sou pendant des mois ne peuvent être considérables. On songe alors à s'adresser aux capitaux du dehors. Mais ceux-ci ne sont pas très empressés. Les capitalistes prudents seront un peu effrayés par cette forme nouvelle d'entreprise, à laquelle ils ne sont pas habitués. Ils préfèrent une vieille société bien assise, ou un emprunt d'Etat. La combinaison ne séduit pas davantage les capitalistes audacieux. On leur dit; vous allez recevoir un intérêt fixe, pas davantage, si la société fait de brillantes affaires, ce n'est pas vous, capitalistes qui vous partagerez ces bénéfices, mais nous, travailleurs associés. Si la coopérative échoue, les apporteurs de capitaux perdent leur mise, si elle réussit, ils ne reçoivent qu'un intérêt forfaitaire; il y a peu de chances qu'ils se laissent tenter par une semblable opération.

La coopérative de production sort généralement de cette première difficulté avec l'aide des subventions de l'Etat et des philanthropes. Mais cette solution elle-même comporte un inconvénient. La coopérative ne se sent pas dans la nécessité impérieuse de rémunérer ces fonds et de les rembourser. Elle n'est pas incitée , comme l'entreprise capitaliste ordinaire, à comprimer son prix de revient, pour assurer le service des intérêts et de l'amortissement du capital. Et elle s'endort souvent sur la facilité trompeuse des avances à fonds perdus (ou même remboursables, mais dont l'Etat n'insiste pas pour obtenir le remboursement).

II - Une deuxième difficulté qui a fait échouer, après quelques mois, beaucoup de coopératives, se présente à propos de la direction.

Pour qu'une coopérative puisse marcher, il ne faut pas naturellement qu'elle soit dirigée par tous les ouvriers. Si chacun veut donner des ordres, on arrive très vite à l'anarchie. Il faut que les ouvriers apporteurs de capitaux et exécutants du travail, choisissent, parmi eux, un directeur. Seront-ils capables de découvrir celui qui possède à cet égard les meilleures qualités ? Cela n'est pas sûr. Et surtout, lui resteront-ils fidèles, lui conserveront-ils leur confiance un temps assez long, pour que la coopérative puisse durer ? Cela est moins certain encore, parce qu'il n'a pas sur eux, la même autorité qu'un patron, issu d'un autre milieu social. Chacun des ouvriers a l'impression qu'il aurait pu aussi bien être le chef. A la moindre difficulté, le directeur risque d'être renversé.

Source : BIU Cujas

D'autre part, très souvent, les premiers temps de la coopérative sont les plus durs, elle n'a pas immédiatement une clientèle suffisante et des affaires assez prospères pour réaliser des bénéfices appréciables. En fait, l'associé n'a donc pas, au début, une condition sensiblement supérieure à celle d'un salarié. Souvent, il sera porté à rendre responsable de cette désillusion le directeur, et à penser qu'avec un autre chef, les choses marcheraient mieux.

Beaucoup de coopératives connaissent donc, en fait, l'instabilité dans les gestions. Celles qui ont prospéré sont celles qui, exceptionnellement, ont échappé à cet état d'esprit et trouvé de suite un bon directeur, auquel elles sont restées fidèles. Ainsi, la coopérative des ouvriers peintres de Paris, et la Coopérative des charpentiers ont eu les mêmes directeurs en fonction pendant de longues années.

III - Supposons que la coopérative a pu résoudre victorieusement ces deux questions du capital et de la direction, qu'elle ait réussi à se constituer une clientèle, à avoir un mouvement régulier d'affaires. C'est alors que l'idée de coopération court les plus grands risques. Puisque la coopérative est devenue prospère, elle est amenée à augmenter son capital et ses moyens d'action. Pour rester fidèle au type pur de la coopérative de production, il lui faudrait faire aux nouveaux travailleurs qu'elle embauche, exactement la même situation qu'au noyau de ses adhérents du début. Ils devraient être, non des salariés, mais des travailleurs associés à la direction et au partage des bénéfices.

Les fondateurs seront peu portés à accepter cette solution, et on comprend aisément leur résistance. Ils ont été les ouvriers de la première heure, ils ont connu les difficultés, il est assez naturel qu'ils entendent se réserver les bénéfices.

Aussi, dans beaucoup de coopératives qui ont réussi, on constate une tendance à fermer la coopérative, c'est-à-dire à donner aux ouvriers embauchés en cours de route, la condition de salariés purs et simples. A partir de ce moment, il existe deux catégories de travailleurs dans la coopérative: les associés et les salariés .

La Coopérative des lunetiers de Paris.- L'exemple le plus net d'une déformation de ce genre est celui de la coopérative des Lunetiers de Paris.

Elle a brillamment réussi. Mais au début du XXème siècle, elle comptait 225 associés en face de 1200 salariés. Comme les bénéfices, en fin d'exercice se partagent entre les seuls associés, la part de chacun d'eux est allée en croissant, à mesure que les affaires se développaient. L'action qui valait initialement 300 frs atteignait avant la guerre

Source : BIU Cujas

50.000 frs. Il est incontestable qu'une telle société n'est plus qu'en apparence une coopérative de production; elle est devenue semblable à une société capitaliste ordinaire. Sans doute, ses actionnaires sont en même temps des ouvriers. Mais ils ne constituent qu'une petite minorité du personnel, le type initial de la démocratie économique a complètement disparu.

Cette déformation est fréquente.- Or, ce cas n'est pas exceptionnel. D'une enquête faite par le Ministère du Travail, il résulte que, dans plus de la moitié des coopératives de production reconnées, les salariés sont plus nombreux que les associés.

Une enquête anglaise du début du XXème siècle a permis des constatations analogues.

La forme pure ne se conserve guère que dans les coopératives libertaires ou confessionnelles.- En pratique, on ne trouve guère comme coopératives ayant réussi, et restées pourtant fidèles au type de la coopération, qu'un petit nombre de groupements animés d'un esprit d'idéalisme très accentué, provenant de sources diverses: confessionnelle ou libertaire.

Dans ces groupements, en raison de l'atmosphère qui y règne, on rencontre cette situation paradoxale: un directeur qui touche comme appointements la même somme que l'un quelconque des travailleurs, qui a donc la charge de la direction sans aucun de ses avantages habituels.

A la fin du XIXème siècle, le directeur d'une coopérative de tailleurs déclarait à M. J. Cernesson: " Je reçois la même rémunération que mes collaborateurs. Je ne suis d'ailleurs directeur que d'une manière nominale. Ici, chacun de nous agence sa tâche comme il veut, et cependant tout marche bien".

En effet, certains de ces groupes fonctionnent d'une façon satisfaisante. Mais il y a là un état d'esprit exceptionnel dont on ne peut espérer qu'il devienne le principe d'organisation dominant de toute industrie.

Source : BIU Cujas

Section IV.

Les coopératives de main d'oeuvre.

Nécessité de remplacer le salariat par un régime économique mieux adapté aux exigences ouvrières. La coopérative de main d'oeuvre est une modalité relativement récente de l'idée de coopération appliquée à l'industrie.

Les protagonistes de cette institution agencent leur système autour de deux idées essentielles. D'une part, ils soutiennent que le régime du salariat est périmé, et ne convient plus aux conditions psychologiques des sociétés actuelles. Les ouvriers ne peuvent se contenter de la situation subordonnée de salariés, rémunérés à forfait et non associés à l'entreprise.

Impossibilité de confier aux ouvriers la direction économique et commerciale des entreprises. - D'autre part, (et ici ils s'écartent de la conception classique de la coopérative de production), les défenseurs de ce système avouent que, à l'heure actuelle, les ouvriers sont généralement hors d'état faute de connaissances techniques et générales suffisantes, de diriger une entreprise, surtout une grande entreprise moderne. Il faut donc trouver un régime supérieur au régime capitaliste actuel, et faire aux ouvriers une situation supérieure à celle de salariés, sans aller toutefois jusqu'à transformer l'ouvrier en associé de l'entreprise, fonction qu'il semble incapable actuellement de remplir.

Si l'on précise ce dont l'ouvrier est capable, on voit qu'il est en mesure de procéder à l'aménagement technique de son travail. Mais ce qui est hors de ses forces, c'est l'organisation proprement économique de l'entreprise, en particulier la partie commerciale. L'ouvrier est incapable de procéder à l'achat des matières premières, à la recherche des débouchés, peut-être même au calcul du prix de vente optimum. S'il est cantonné dans l'exécution du travail, il est à son affaire, il le connaît très bien, on peut lui abandonner ce domaine.

Notion de la coopération de main d'oeuvre. - Dès lors, à quelle solution va-t-on pratiquement aboutir ? Celle qu'on préconise et qui a reçu un certain nombre d'applications est la coopération de main d'oeuvre, ou, sous des noms divers, qui recouvrent la même réalité, la commandite, le contrat d'équipe.

Source : BIU Cujas

Le patron capitaliste subsiste. Il conserve toute la partie commerciale de sa fonction ordinaire, en particulier les rapports avec la clientèle. Mais, pour l'exécution du travail, il entre en négociation avec l'ensemble des ouvriers de l'entreprise, formant une équipe qui désigne un chef. Les pourparlers s'engagent donc entre le patron et le chef d'équipe au sujet de tel travail à fournir, pour telle date et pour tel prix global d'exécution. Une fois l'accord réalisé, c'est l'équipe qui se charge de répartir entre ses membres, la tâche et la rémunération globale. Dans ces conditions, chacun des travailleurs aura l'impression que, pour sa part, il a participé à l'organisation du travail, qu'il n'est pas un simple exécutant.

Cette forme de production a été préconisée par un militant syndicaliste, M. Dubreuil, dans son ouvrage "La République industrielle", mais il ne faut pas croire qu'il s'agit là d'une simple construction doctrinale. Il est une branche de production où la coopérative de main d'oeuvre, sous les anciens noms de commandite et de contrat d'équipe, est très répandue et depuis assez longtemps, la typographie. Ainsi fut organisée l'Imprimerie Nationale, qui fournit des travaux très réputés au point de vue de leur technique.

A l'étranger, le système a reçu un plus grand nombre d'applications. Dans certaines usines métallurgiques belges, la fabrication des roues de locomotives se fait par ce procédé.

Quel est l'avenir de la coopération de main d'oeuvre ? Ces avantages théoriques auront-ils pour conséquence de généraliser cette institution encore exceptionnelle ?

Il ne semble pas que cette forme ait devant elle un très grand avenir. Ce qu'on peut reprocher à la coopérative de production et à la coopérative de main d'oeuvre, c'est d'aboutir à la création de petits groupements ouvriers, qui tendent naturellement à se fermer et ne peuvent pas s'élargir à mesure de leur succès. Or, si dans l'économie contemporaine, l'action collective tend à se substituer à l'initiative individuelle, cette action collective, pour être efficace, doit revêtir des formes de plus en plus larges et massives.

En face des syndicats patronaux, des cartels, des trusts, ces petits groupements ouvriers n'offrent pas une surface suffisante pour contrebalancer l'action collective du capital organisé et ne peuvent raisonnablement espérer transformer l'organisation économique. Si celle-ci se trouve en face d'elle comme adversaire, que de tels groupements, ils ne seront pas pour elle un réel danger.

Source : BIU Cujas

******

******

******

******

******

Chapitre IV

L'ENTREPRISE PUBLIQUE DANS L'INDUSTRIE.

Importance et diversité des exploitations publiques.

Dans les sociétés de l'Europe occidentale moderne, il existe un très grand nombre d'exploitations publiques se rapportant aux diverses branches de la production. Dans le présent titre, nous retiendrons exclusivement celles qui ont un caractère industriel. Mentionnons toutefois d'un mot que, en beaucoup de pays (Russie, Allemagne, Autriche, Etats-Unis, etc...) les collectivités publiques possèdent des domaines fonciers très étendus, à peu près dans tous les grands pays civilisés, les postes, les télégraphes, et dans certains pays les chemins de fer, appartiennent à l'Etat et sont exploités par lui.

Même à s'en tenir à l'industrie, les exploitations publiques ont une grande importance. Ce sont des exploitations d'Etat ou locales, généralement municipales.

Exemples d'exploitations industrielles de collectivités publiques. En Prusse, l'Etat possède et exploite des mines; des fonderies, des fabriques de porcelaine. En Suisse, en Russie, au 19ème siècle, le monopole de la production et de la vente de l'alcool appartient à l'Etat. En France, l'Etat exploite des manufactures de tabac, d'allumettes, de poudres, de porcelaine (Sèvres). Il fabrique des tapis (Gobelins), il exploite certains établissements thermaux dans les villes d'eaux.

Quant aux entreprises industrielles municipales, les plus répandues en tous pays sont celles de distribution d'eau. Dans presque tous les grands pays civilisés, les services d'eau sont exploités en régie directe par les collectivités locales.

Comme exploitations municipales fréquentes, on trouve encore celle du gaz, qui présente, beaucoup plus que la

Source : BIU Cujas

distribution d'eau, un caractère industrie et même commercial, puisqu'il implique les achats de charbon, la vente des sous-produits, notamment du coke, du goudron et qu'il faut à ses dirigeants une certaine habileté commerciale pour lutter contre les succédanés de l'éclairage et du chauffage au gaz. Les entreprises municipales de gaz sont en majorité en Angleterre. Elles sont très répandues en Allemagne et aux Etats-Unis. Elles le sont beaucoup moins en France, à cause de la jurisprudence restrictive du Conseil d'Etat.

Pour ce qui est de la municipalisation de l'électricité, les Etats-Unis ont été à l'origine du mouvement, l'Angleterre a suivi, puis la France (avec quelque retard à cause de la même jurisprudence restrictive).

Par ailleurs, il arrive fréquemment que les municipalités ont des entreprises publiques qui coexistent avec des entreprises privées fournissent les mêmes services. En Angleterre, le Conseil du Comité de Londres, suivi par quelques grandes villes, dès avant la guerre, avait développé une politique de construction de maisons à bon marché. On rencontre en Italie et au Portugal des boulangeries municipales. Indiquons en passant que quelques villes suisses ont un service municipal médical. Le médecin s'engage à soigner les malades moyennant une rémunération fixe de tant par individu et par an. Au contraire du médecin ordinaire, qui gagne d'autant plus d'argent qu'il fait plus de visites à la clientèle, le médecin municipal a intérêt à ce que ses clients demeurent en bonne santé, puisqu'il touche la même somme pour un moindre travail.

Variété des entreprises municipales en Angleterre. Ce sont surtout les municipalités anglaises qui ont développé cette gestion directe; les grandes villes anglaises fabriquent du savon, des briques, des vêtements, des fourneaux, de la glace artificielle; elles vendent des denrées alimentaires, elles possèdent plusieurs centaines de magasins municipaux.

On pourrait allonger cette énumération. Les exemples que nous venons de donner suffisent à montrer l'importance et la diversité des entreprises publiques.

Source : BIU Cujas

******
******

§ I - Causes du développement des exploitations publiques.

On peut en découvrir quatre principales: fiscale, économique, politique, sociale. Suivant les cas, tantôt l'une, tantôt l'autre, est prépondérante.

I°- Cause fiscale.-
Les grands Etats modernes, non seulement depuis la guerre, mais auparavant, en conséquence de l'évolution économique et sociale générale, éprouvent des difficultés croissantes à équilibrer leur budget, parce que les dépenses vont en augmentant et qu'il n'est pas toujours facile de trouver les ressources qui augmentent parallèlement. L'emprunt ne fait que reculer la difficulté puisqu'il accroît pour l'avenir les charges de l'Etat. L'impôt est accepté difficilement des contribuables.

Dans divers pays, les pouvoirs publics ont alors songé à se procurer des recettes fiscales par l'exploitation directe de certaines entreprises. Puisque les sociétés privées réalisent de gros bénéfices, en pratiquant telle ou telle industrie, pourquoi l'Etat n'en ferait-il pas autant. Le cas le plus typique avant la guerre était celui de la Russie qui tirait à peu près les 2/3 de ses recettes de la vente des eaux-de-vie et des revenus de son domaine foncier. La Prusse obtenait près d'un milliard de ses chemins de fer, la France un demi-milliard de la vente des tabacs.

L'argument vaut aussi pour les finances municipales. Les grandes villes modernes voient leur budget s'accroître parce que leur population augmente en nombre et devient plus exigeante. Le problème des recettes se pose donc pour elles avec la même acuité que pour les Etats. Le premier essai de municipalisation à Birmingham est né du souci de procurer à la commune des recettes qui lui manquaient.

2°- Cause politique.- Les Etats et les municipalités ont tendance à voir avec faveur l'extension de leur activité au domaine économique parce que, à mesure que leurs attributions s'étendent, leur puissance s'accroît. Quand un réseau de chemin de fer exploité par une société privée concessionnaire revient à l'Etat qui exploite alors directement (comme le fit la France au début du XXème siècle pour l'ancien réseau de "l'Ouest" incorporé au réseau de l'Etat), cette gestion permet à l'Etat de disposer désormais d'un

Source : BIU Cujas

certain nombre de places d'agents, de facilités de circulation, etc... autant de moyens d'influence qui passent de la compagnie à l'Etat. Il est donc fatal que les pouvoirs publics voient d'un oeil favorable l'étatisation économique.

Cela est vrai également à l'échelle locale. Une municipalité qui dirige des exploitations d'eau, de gaz, d'électricité, a une puissance plus grande que celle qui se tient en dehors de toute activité de cet ordre.

3°- Cause économique.- Nous avons noté qu'une des dominantes de l'évolution contemporaine est la tendance au développement des grandes entreprises et des ententes et que le terme de cette évolution est souvent la substitution d'un monopole de fait au régime initial de la concurrence. Il est facile de comprendre que cette évolution arrivée à son terme, soit l'origine d'une évolution nouvelle qui, partie du monopole privé va aboutir au monopole public.

Par ailleurs, il est des exploitations qui, par leur nature même, sont exclusives du régime de la concurrence.

Considérons, par exemple, la distribution d'eau, de gaz, d'électricité: le régime de la concurrence d'entreprises dressées les unes contre les autres ne peut guère se concevoir. Un service de distribution d'eau implique une dépense de premier établissement énorme. Une société ne consentira à entreprendre cette dépense que si elle est assurée d'avoir pour clientèle toute la ville, ou au moins tout un quartier.

D'autre part, la société ne peut pas faire des canalisations sans l'autorisation des pouvoirs publics, il lui faut creuser dans les rues, prendre des appuis sur les murs. Jamais une ville n'accorde à deux sociétés concurrentes la distribution de l'eau; ou bien la ville prend le monopole pour elle, ou bien elle le concède à une société autorisée à faire des travaux de premier établissement et qui bénéficie de la garantie d'un monopole pendant un certain nombre d'années.

Ainsi, il arrive fréquemment que, soit la nature des entreprises, soit l'évolution économique, imposent un choix non pas entre la concurrence et le monopole, mais entre le monopole privé et le monopole public.

Quand il en est ainsi, les pouvoirs publics ont souvent de bonnes raisons, plutôt que de concéder l'exploitation à des sociétés privées, de la garder pour l'Etat ou la municipalité. Et il arrive aussi que les pouvoirs publics commencent par adopter le système de la concession et qu'ensuite des difficultés s'élèvent entre eux et les concessionnaires. La municipalité alors ne renouvelle pas la concession et prend l'exploitation en régie directe.

Source : BIU Cujas

4°- Cause sociale.

Quand une entreprise est exploitée par une société privée, il est fatal qu'elle n'ait en vue que la recherche du profit. Les dirigeants de l'entreprise ne sont jamais des philanthropes. Or, très souvent, parmi les diverses couches de consommateurs, ceux qui sont susceptibles d'apporter une grosse recette à l'entreprise ne sont pas les quelques usagers riches, mais la foule des usagers moyens et pauvres. Il est tout naturel sans qu'on puisse leur en faire grief, que les dirigeants d'une entreprise soient amenés à tirer le plus clair de leurs bénéfices de la masse des consommateurs.

Il se produit alors un heurt entre l'entreprise et l'opinion publique; il est incontestable, par exemple, que les recettes des chemins de fer augmentent davantage quand on relève le tarif de 3ème classe, que quand on augmente celui de la première. Dans un régime démocratique, l'opinion publique aura toujours des moyens de se prononcer contre une gestion défavorable à ses intérêts.

Gestion économique et gestion sociale.- Elle exercera, si elle est mécontente, une action sur les pouvoirs publics, pour les inciter à substituer à la gestion privée ce qu'on appelle une "gestion sociale" qui s'accorde mieux avec les intérêts de la masse.

******
******

§ 2 - Effets économiques et sociaux du développement des entreprises publiques.

Il faut envisager ici successivement, comme nous l'avons fait à propos des cartels et des trusts, la question du prix de revient et celle du prix de vente.

A - Le prix de revient des exploitations publiques. En ce qui concerne l'effet du développement des entreprises publiques sur le prix de revient des entreprises, deux thèses doctrinales sont en présence. D'après les économistes libéraux, l'expérience prouve que les pouvoirs publics, Etat ou municipalités, sont de mauvais industriels et que le prix de revient tend à être plus élevé dans les entreprises publiques que dans les entreprises privées. Les interventionnistes répliquent qu'en fait, le choix ne se présente généralement pas entre la libre concurrence et le monopole public.

Si nous comparons l'exploitation des chemins de fer en France, sous les deux systèmes, il s'agit dans les deux cas d'une vaste administration, d'une bureaucratie pratiquant le monopole. Les arguments invoqués en faveur de la libre concurrence ne jouent plus. On ne peut pas dire a priori, que

Source : BIU Cujas

l'exploitation publique soit plus onéreuse.

Quand on s'adresse aux faits pour départager ces deux thèses, on éprouve de grosses difficultés à en extraire un enseignement sûr . Il semble que la comparaison devrait être facile à l'aide des bilans des entreprises privées et publiques qui ont une activité similaire.

Difficulté de comparer les bilans des exploitations privées et publiques.- On l'a tenté sans jamais obtenir unn résultat certain, parce que les principes d'établissement des bilans ne sont pas les mêmes dans l'entreprise privée et dans l'entreprise publique. Par exemple, les dépenses de premier établissement des exploitations publiques sont souvent couvertes par le budget général, tandis que les entreprises privées doivent en faire entrer l'amortissement dans leurs budgets, et dans leurs comptes.

Toutefois, même si une comparaison précise et décisive n'est pas possible, il semble bien établi que le prix de revient est généralement plus élevé dans l'entreprise publique que dans l'entreprise privée. La principale raison de cette différence est qu'un des éléments des dépenses (le salaire) tend à s'accroître quand l'exploitation passe dans le domaine de l'activité publique. Quand l'Etat eut racheté la Compagnie de l'Ouest, les dépenses du personnel augmentèrent sensiblement par suite du relèvement des salaires des cheminots. D'où une aggravation du prix de revient.

De même, en Angleterre, en Allemagne, en Suisse, on a constaté que la substitution de l'Etat à un groupement privé entraînait une augmentation des salaires, ou ce qui revient au même, à salaire égal, une diminution des heures de travail. C'est la conséquence de ce fait que la pression des masses ouvrières est plus directe et plus efficace sur les pouvoirs publics que sur un patron privé, qui ne se heurte qu'à la menace collective de grève.

B - Cette élévation du prix de revient va-t-elle entraîner également un relèvement des prix de vente ?

Distinction des monopoles fiscaux et sociaux. Il faut faire à cet égard une distinction entre deux catégories de gestion publique - les monopoles fiscaux et les monopoles sociaux.

Le monopole fiscal est celui qui est adopté par les pouvoirs publics, dans le but de remplir leurs caisses. En ce cas, la gestion de l'entreprise publique devra être conduite exactement à l'aide des mêmes principes que si l'entreprise était privée. Ceux qui sont à la tête d'une affaire privée cherchent le maximum de bénéfice, ceux qui sont à la tête d'une entreprise publique fiscale agiront de la même manière (par exemple si l'on dirige la fabrication des

Source : BIU Cujas

tabacs, de la poudre, de l'alcool avec la pensée d'en tirer le rendement net maximum). Or, en fait, nous l'avons vu quand il y a monopole, celui qui domine le marché peut généralement relever son prix de vente sensiblement au-dessus du prix de revient. Ce relèvement ne connaît qu'une limite: le découragement éventuel de la consommation. A maintes reprises, en France, l'Etat a modifié le prix de vente des tabacs et des cigarettes. Les réactions des consommateurs ont été différentes suivant les circonstances. Parfois, ils se sont rebellés, et se sont abstenus de consommer certaines catégories de tabacs et de cigarettes. L'Etat a dû alors faire machine en arrière, comme l'eût fait le dirigeant d'un trust qui se serait aperçu d'un grand fléchissement de la consommation consécutif à un relèvement de son prix de vente.

Les monopoles sociaux pratiquent l'abaissement des prix de vente pour les petits consommateurs. - Dans les monopoles sociaux, il en va tout autrement. La pensée directrice de l'Etat ou de la municipalité est alors d'éviter que la masse des consommateurs ne pâtisse d'une recherche exclusive du profit par l'entrepreneur. Il leur faut donc nécessairement adopter des principes de gestion différents de ceux qui commandent l'exploitation privée et abaisser les prix de vente pour les consommateurs peu fortunés. Ainsi, un grand nombre de villes suisses, en substituant la régie directe de l'éclairage électrique à l'exploitation privée, ont abaissé les tarifs par un mécanisme qui aboutit à une diminution d'autant plus accentuée qu'il s'agit de plus petits consommateurs ayant un nombre de lampes moins élevé.

Le déficit est comblé par des majorations d'impôts.

S'il est vrai que généralement l'exploitation publique implique une augmentation du prix de revient et, quand elle est sociale; une diminution du prix de vente, comment l'équilibre financier peut-il être atteint ?

La vérité est que, bien souvent, les Etats et les municipalités renoncent à assurer cet équilibre. A l'opposé des monopoles fiscaux, qui apportent de l'argent aux caisses publiques, les monopoles sociaux souvent, en font sortir. Seulement, quand il y a déficit, il faut, à un moment ou à l'autre, le combler en s'adressant aux contribuables. Est-ce à dire que le cadeau fait à la masse des consommateurs par la diminution du tarif, n'aura été qu'apparent et temporaire, et qu'ils auront, en fin d'exercice, à supporter comme contribuables, sous la forme de majoration d'impôts la contrepartie de l'avantage que leur avait apporté la réduction des tarifs de vente.

La vérité est plus complexe et, en la dégageant franchement, nous apercevons la philosophie du système des

Source : BIU Cujas

gestions sociales. En même temps que les entreprises publiques se développaient, des transformations parallèles se produisaient dans les systèmes d'impôts. Elles ont eu pour conséquence la démocratisation des charges fiscales qui pèsent de plus en plus lourdement sur les privilégiés de la fortune, et de moins en moins sur les contribuables moyens et pauvres. Ce double résultat est atteint par toute une technique, (exemption à la base, progressivité, etc...) qui sera exposée au cours de Législation financière en 3ème année.

Le résultat combiné de ces deux évolutions parallèles, c'est que les couches fortunées de la population ont plus à souffrir qu'à gagner au développement des entreprises publiques. Elles ont peu à gagner à l'abaissement du prix de vente qui bénéficie surtout aux petits consommateurs. Elles ont beaucoup à souffrir du déficit qui se répercute pour elles en supplément d'impôts très importants. A l'inverse , les couches moyennes et pauvres bénéficient au maximum de la gestion sociale et supportent au minimum la charge du déficit qu'elle entraîne.

******
******

§ 3 - Les exploitations publiques pendant et au lendemain de la guerre de 1914.

Pendant la guerre de 1914, les exploitations directes de l'Etat ou municipales ont pris un développement considérable dans tous les pays. Cet essor s'explique par des motifs particuliers. D'une part, il y avait nécessité de faire face immédiatement aux besoins de la guerre. On s'est adressé largement aux industries privées, mais on a été aussi amené à organiser la production par l'Etat. D'autre part, les circonstances supprimaient la concurrence dans beaucoup d'industries où, d'ordinaire, elle jouait. On a craint que certaines entreprises, bénéficiaires de véritables monopoles de fait, n'en abusent pour rançonner les consommateurs et on a créé des entreprises municipales pour servir de volant régulateur, obligeant les entreprises privées à ne pas surélever leurs prix.

L'exemple le plus typique est celui des "Baraques Vilgrain" dont la gestion s'est soldée par un déficit important, mais qui ont agi efficacement comme modérateur des prix du commerce de détail.

Après la guerre, la situation devint assez confuse.

D'un côté, il faut mentionner une tendance vers un retour à la liberté et à l'entreprise privée. Les chemins de fer de l'Etat Belge ont été remis à une société

Source : BIU Cujas

concessionnaire. Notre monopole des allumettes a failli l'être également. Il a semblé aux promoteurs de ces concessions qu'une société privée serait mieux en mesure qu'un service d'Etat, de comprimer les dépenses et d'accroître les recettes, et finalement apporterait un concours plus important et plus sûr aux finances nationales que celui de l'exploitation publique.

Mais, d'un autre côté, la nécessité de lutter contre la vie chère et d'apporter à l'opinion publique sur ce point certaines satisfactions, créait un courant favorable à de nouvelles extensions des exploitations municipales.

Avant 1914, la jurisprudence du Conseil d'Etat se montrait hostile aux entreprises municipales, hors des cas où des lois spéciales en avaient expressément proclamé la légitimité. Pendant la guerre, des lois et décrets de 1916 avaient élargi les attributions économiques municipales, mais ces dispositions avaient pris fin trois mois après la cessation des hostilités.

Deux décrets-lois des 5 novembre et 28 décembre 1926 autorisent désormais l'exploitation par les communes, en régie directe, de services d'un caractère industriel ou commercial. Et à la faveur de ces décrets , certaines villes organisèrent de nouvelles régies municipales, par exemple Annecy, celle du lait et Périgueux celle de glace artificielle.

******
******

§ 4 - Les formules nouvelles d'économie mixte (1

Entre les deux guerres, on tenta de concilier les avantages qui résultent, pour l'entreprise publique, de la fin collective qu'elle poursuit et ceux que présente l'entreprise privée, du fait de sa technique économique qui lui assure un rendement souvent supérieur à celui d'un service d'Etat du type traditionnel.

Les efforts fournis à cet égard peuvent s'appliquer soit à l'entreprise publique, qu'ils tendent à assouplir et à industrialiser, soit à l'entreprise privée qu'ils tendent à animer d'un esprit nouveau où la considération du rendement et du profit n'est plus le mobile exclusif de la gestion.

Dans le premier sens, il faut signaler l'octroi de l'autonomie financière et administrative à certains services publics de caractère industriel: les P.T.T. et surtout la régie des Tabacs, qui a été confiée à une caisse autonome d'amortissement, ce qui a permis d'améliorer les méthodes de présentation, de publicité, de vente, en les rapprochant de celles en usage dans l'industrie et le commerce. Il convient aussi de mentionner la multiplication des Offices créés à

(1) Cf. E James, Les formes d'entreprise. Sirey 1935 - Reuter, Les participations financières. Sirey 1936.

Source : BNF

l'exemple des "Enti Autonimi" italiens. Le plus caractéristique est "l'Office industriel de l'Azote". Soustraits à la sujétion des règles minutieuses de la comptabilité publique, les Offices ont incontestablement plus de liberté d'allure qu'une entreprise d'Etat. La contre-partie de cette liberté est un risque de gaspillage et d'abus de toutes sortes. Une commission a enquêté sur les agissements des "Offices" et quelques-uns d'entre eux ont été supprimés.

Dans le second sens, le fait le plus intéressant fut la création en 1933-1934 de la Compagnie Nationale du Rhône constituée en vue de l'aménagement et de l'utilisation de la force motrice de ce fleuve. Le Conseil d'administration se compose de 40 membres dont 16 représentent l'Etat; les autres étant délégués par les Villes, départements, collectivités privées intéressées.

Comme symptômes d'une tendance analogue, on doit signaler encore la création d'administrateurs d'Etat, qui prirent place à côté des administrateurs ordinaires, dans les grands réseaux de chemins de fer, dans la Compagnie générale Transatlantique, dans la Compagnie Air-France, etc...

Le système de l'économie mixte, qui n'a reçu encore que quelques applications, a fait l'objet d'une systématisation théorique sous forme de la doctrine dite de la Nationalisation industrialisée. Elaborée au lendemain de la guerre, en 1920, par la Confédération Générale du Travail (ou plus exactement par le "Conseil Economique du Travail" que la C.G.T. avait créé), cette doctrine propose un type d'entreprise également éloigné, prétend-elle, du capitalisme égoïste et de l'étatisme stérile.

La gestion serait assurée par un Conseil d'administration composé de: 1°- représentants de l'Etat, 2°- représentants du personnel, 3°- représentants des usagers. Les prix seraient calculés de manière à laisser entre le coût de l'exploitation et le total des recettes une marge de bénéfice (sauf le cas où la collectivité estimerait que l'exploitation doit se faire à prix coûtant ou à perte pour permettre une plus large satisfaction des besoins). Les bénéfices seraient employés: 1°- à amortir le capital; 2° - à développer les installations et l'outillage; 3° - à constituer une réserve pour parer aux aléas des exercices futurs.

La doctrine de la nationalisation industrialisée et les essais d'économie mixte se heurteront à l'opposition ou au scepticisme des adeptes de la doctrine individualiste et libérale. Il faut reconnaître que si séduisantes que soient à certains égards ces formules, leur application peut donner lieu à bien des difficultés. D'abord, la composition tripartite des rouages directeurs de l'entreprise risque soit de paralyser celle-ci, soit d'aboutir à des collusions entre

Source : BIU Cujas

les représentants des intérêts privés (personnel et usagers) qui s'assureraient ainsi la majorité sur les représentants de la collectivité et en profiteraient peut-être pour pratiquer une politique de bas prix de vente et de hauts salaires, génératrice de déficit.

Puis, l'interpénétration des affaires publiques et privées de l'administration et de l'industrie n'est pas sans inconvénients graves. Elle risque d'introduire dans nos services publics (qui avaient jusqu'à ces derniers temps une réputation justifiée d'intégrité) des méthodes et des pratiques (commissions, pots de vin) qui sont d'un usage courant dans les affaires.

Enfin, si les administrateurs d'Etat sont pris dans le corps de l'Inspection des finances, il est à craindre que, mus par le souci louable de ménager les deniers publics, ils n'apportent à l'exercice de leurs fonctions un esprit d'étroitesse et de négation incompatible avec la hardiesse et l'acceptation du risque qui sont souvent indispensables dans la gestion des affaires économiques.

******
******

§ 5 - La nationalisation des usines de guerre en 1936.

Le programme électoral du Rassemblement Populaire en 1936 réclamait expressément la nationalisation des industries de guerre. On invoquait en ce sens la nécessité pour l'Etat d'assurer le secret des fabrications et de préparer dans les meilleures conditions, dès le temps de paix, le démarrage accéléré que demanderait la guerre. On soulignait le caractère immoral des bénéfices réalisés par les fabricants de matériel de guerre. On affirmait que les "marchands de canon" exercent une action néfaste sur la politique internationale, contribuant à faire éclater les guerres et à faire échouer les projets de désarmement.

Dès le lendemain de la victoire électorale du Rassemblement populaire, le gouvernement déposait un projet de loi qui posait le principe de la nationalisation des usines de guerre, laissant à des décrets le soin de régler les détails d'exécution de la réforme. De ce projet sortit la loi du 11 août 1936.

Cette loi soumet à un strict contrôle toutes les entreprises de fabrication et de vente portant sur du matériel de guerre. Elle donne en outre à l'Etat le droit d'exproprier les établissements privés et de se substituer à eux. En réalité, le gouvernement n'utilisa que dans une faible mesure cette possibilité. Il préféra à la nationalisation proprement

Source : BIU Cujas

dite la création de sociétés d'économie mixte dans lesquelles l'Etat aurait une forte participation. Et c'est dans ce cadre que fut réorganisée l'aviation. Six sociétés nationales furent créées couvrant respectivement les diverses régions de France. L'Etat souscrivait la majorité du capital de chaque société. Comme en outre l'Etat était le client principal - souvent même le seul client - il était en mesure d'imposer sa volonté. Il ne semble pas que, dans l'intervalle de temps qui s'écoula entre la création de ces sociétés et la déclaration de la guerre, elles aient réussi à doter notre pays d'une aviation digne de lui. Les adversaires des formules de nationalisation et d'économie mixte en ont tiré argument contre elles. Leurs partisans ont répondu qu'en réalité, les réformes de 1936 avaient été plus spectaculaires que réelles, que les anciens dirigeants des entreprises d'aviation privée étaient restés en place, et que rien n'avait été changé aux méthodes de gestion antérieures à 1936. Il semble à la vérité que l'infériorité de notre aviation en 1939 ait été due moins au mode d'organisation des entreprises qu'à l'erreur commise par les dirigeants (gouvernementaux et militaires) en ce qui concerne l'importance de l'aviation dans la guerre moderne.

******
******

§ 6 - Les aspects actuels du problème des nationalisations.

I - Au lendemain de la libération de la France, le problème des nationalisations s'est trouvé brusquement à l'ordre du jour. Cela tient en premier lieu à ce que certaines entreprises - et au premier rang d'entre elles les usines Renault - furent mises sur la sellette parce que leurs dirigeants étaient accusés d'avoir prêté à l'ennemi, sous l'occupation, une collaboration active. D'où une tendance à éliminer ces personnalités, et transférer à l'Etat la propriété et la gestion de l'entreprise. Mais une considération beaucoup plus générale militait aussi, dans le même sens. Durant les années d'occupation, soit en France métropolitaine, soit en Afrique du Nord, des projets de réforme de structure avaient été étudiés sur lesquels l'accord semblait à peu près réalisé entre les divers éléments de la Résistance. Ces projets comportaient la division de l'ensemble économique en trois secteurs pour lesquels étaient prévus des régimes différents:

I°- un secteur nationalisé (d'autres disaient secteur dirigé ou secteur géré) sur lequel l'Etat aurait la haute

Source : BIU Cujas

main et qui serait complètement retiré au capitalisme privé.

2°- Un secteur contrôlé où les entreprises privées devraient se plier aux directives que l'Etat leur donnerait quant à l'aménagement de la production et quant aux prix.

3°- Un secteur libre où subsisterait le libre jeu de l'initiative individuelle, le risque, le profit, sauf à l'Etat (même en ce secteur) à veiller à ce que soient respectées les prescription générales par lui posées. La délimitation des frontières respectives de ces trois secteurs n'avait pas été faite d'une manière très précise. Telles industries étaient classées par les uns dans le premier secteur, par d'autres dans le second. On pouvait noter cependant un accord assez général pour placer dans le secteur nationalisé 1) les industries-clés, c'est-à-dire celles qui sont le soubassement de toutes les autres (industries minières et grosse métallurgie), 2) celles dont la puissance risque de mettre en péril l'indépendance de l'Etat et le jeu normal de la démocratie, (assurances, services de publicité et, selon certains, grands établissements de crédit). Le Président du Gouvernement Provisoire de la République Française, l'Assemblée Consultative, le Conseil National de la Résistance, dans des discours ou ordres du jour retentissants, donnaient leur adhésion formelle au principe de certaines nationalisations.

Aux élections d'octobre 1945, les trois partis qui devaient former le Gouvernement tripartî et quelques autres avaient inscrit à leur programme la mise à exécution des projets de nationalisation mentionnés par le C.N.R. En fait, les nationalisations effectuées d'octobre 1945 à ce jour n'ont pas encore affecté le domaine industriel; il faut mentionner la nationalisation de la Banque de France, celle des principales Banques de Dépôt.

Les débats en cours à l'Assemblée Constituante portent sur la nationalisation du Gaz et de l'Electricité. Parmi les projets qui pourraient venir en discussion figurent la nationalisation de l'ensemble des Houillères et celle de certains transports maritimes.

Bien que les nationalisations en dehors du domaine industriel n'intéressent pas directement ce chapitre, on peut opposer le caractère très étatique de certaines nationalisations comme celle des Houillères du Nord et du Pas-de-Calais au caractère beaucoup plus autonome donné aux grandes banques de dépôt (Loi du 2 décembre 1945). Le Conseil d'administration de ces Banques n'a pas seulement un caractère consultatif, mais directeur. Il comprend, non seulement des représentants de l'Etat, mais aussi des professions intéressées, des délégués du personnel, des représentants des autres organismes bancaires, des techniciens.

Source : BIU Cujas

II - Les nationalisations industrielles réalisées depuis la Libération se réduisent actuellement à deux:

A - La nationalisation des houillères du Nord et du Pas-de-Calais.

Une ordonnance du 13 décembre 1944 (publiée au J.O du 14) porte institution des "Houillères Nationales du Nord et du Pas-de-Calais". Le nouveau statut tend d'une part à assurer une exploitation rationnelle, d'autre part, à réaliser un contact étroit de la direction et des autres éléments de l'entreprise.

Ces Houillères Nationales ne reçoivent actuellement qu'un statut provisoire. Le statut définitif ne leur sera donné que dans un an (donc fin 1945). On a estimé qu'une période d'expérimentation était nécessaire avant de mettre sur pied le régime nouveau.

A la tête des Houillères Nationales est placé un président directeur général, nommé par décret, assisté de directeurs généraux adjoints. Ses pouvoirs seront précisés par un texte ultérieur.

A ses côtés, l'ordonnance prévoit un comité consultatif de 24 membres se décomposant de la manière suivante: 1) huit représentants du personnel (5 délégués des ouvriers, un délégué des employés, un délégué des agents de maitrise, un délégué des cadres supérieurs); 2) cinq représentants des gros utilisateurs (entre autres la S.N.C.F.; 3) deux représentants des sociétés qui auparavant exploitaient ces mines; 4) neuf représentants du gouvernement désignés par les ministres intéressés. Le comité consultatif se réunira tous les mois.

Dans son sein sera prise une section permanente" de six membres (trois représentants du personnel, un des utilisateurs, deux du gouvernement) , laquelle se réunira toutes les semaines.

Les attributions du comité et de sa section permanente sont purement consultatives. Il peut faire des propositions en vue d'une amélioration de la gestion et des conditions de travail. Il est obligatoirement consulté sur les prévisions de recettes et de dépenses, les programmes de travaux neufs, les projets de participations financières, le rapport annuel, le bilan du compte de profits et pertes. Si un désaccord éclate entre le comité consultatif et le président directeur-général, le litige sera soumis au Ministre dans le département duquel les mines sont placées.

Le Trésor met à la disposition des Houillères

Source : BIU Cujas

Nationales une somme de deux milliards de francs à titre d'avance. Elles pourront, avec l'approbation du ministre intéressé émettre des obligations sur le marché. Elles sont soumises au même contrôle financier que les établissements publics autonomes.

Une indemnisation a été prévue en faveur des anciens exploitants. Ce sont les houillères nationales qui verseront cette indemnité pendant la période transitoire. Ultérieurement, une solution définitive interviendra quant à la situation des anciens actionnaires. Pour l'instant, l'indemnité correspondra au produit de la somme de 8 Frs par le nombre de tonnes net de houille extraites mensuellement pendant les exercices 1938-1939.

Des critiques nombreuses se sont élevées contre les solutions de l'ordonnance du 13 décembre.

D'une part, les anciens actionnaires ont fait remarquer que l'indemnité qui leur est allouée ne représente qu'une rémunération très basse en fonction de leur capital. Si l'on tient compte de la valeur en bourse des actions en 1943, l'indemnité forfaitaire de 8 frs par tonne ne représente en moyenne que 0.88 % (moyenne qui recouvre des taux très différents suivant les mines allant de 6,36 % pour les mines de Clarence à 10,42 % pour les mines de l'Escarpelle). Sont relativement favorisées les sociétés qui se livraient à la seule production du charbon; sont défavorisées celles qui, à côté de leurs exploitations houillères, avaient développé des activités paraminières (carbonisation, production de gaz, d'électricité, d'engrais chimiques). Les défenseurs des intérêts des actionnaires rappellent que les actions de charbonnage sont extraordinairement diffusées dans le public; que, par exemple les mines de Courrières comptent 85.000 actionnaires et celles d'Anzin plus de 100.000. Certains spécialistes estiment que les titres de l'ensemble des houillères françaises (en incluant non seulement celles du Nord et du Pas-de-Calais, mais aussi celles des autres régions de France, dépasseraient le million).

Des critiques toutes différentes, mais non moins vives, sont venues de la Fédération des Mineurs. Celle-ci s'est plainte 1) que les organisations syndicales et ouvrières n'aient pas été consultées lors de la préparation de l'ordonnance; 2) que le personnel soit insuffisamment représenté au comité consultatif (la Fédération eut voulu que 50 % des sièges lui fut attribué; 3) que les petits utilisateurs n'y soient pas du tout représentés; 4) que les anciens actionnaires aient des délégués au comité consultatif; 5) que le comité consultatif n'ait aucun pouvoir de décision. Quant à l'arbitrage du Ministre, en cas de conflit entre le Comité

Source : BIU Cujas

et le président directeur-général, il vaudra, dit la Fédération des Mineurs, que ce que vaudra le ministre lui-même. Enfin la Fédération déclare qu'il n'y a aucune raison de nationaliser les seules mines du Nord et du Pas-de-Calais, et que le régime nouveau devrait s'appliquer aussi aux houillères du Centre et du Midi (1).

B - La nationalisation des Usines Renault.

I - Le 23 Décembre 1944, le Conseil des Ministres adoptait une ordonnance portant nationalisation des Usines Renault. Des explications qui furent données à la presse par un membre du Gouvernement à l'issue de ce Conseil des Ministres, il résulte que cette décision fut prise pour des raisons particulières et personnelles plutôt que pour des motifs théoriques et généraux. L'activité collaboratrice de M. Louis Renault pendant l'occupation justifiait, déclara le Ministre, la confiscation de ses usines, laquelle fut effectivement décidée dès le lendemain de la libération de Paris. M. Louis Renault fut arrêté et emprisonné; mais sa mort mit fin à l'action légale. C'est alors que le Gouvernement prit les mesures suivantes:

1 - Toutes les actions que détenait Louis Renault, aussi bien celles concernant l'entreprise elle-même que celles relatives à ses filiales, sont confisquées par l'Etat.

2 - Les autres actions (elles sont en très petit nombre par rapport au paquet que détenait Louis Renault) sont réquisitionnées, ce qui laisse à leurs détenteurs une possibilité d'indemnisation.

3 - L'ensemble de l'entreprise (avec ses filiales) constitue désormais la "Régie Nationale des Usines Renault".

4 - Cette régie sera gérée par un Président directeur-général et un conseil d'administration. Elle comportera un comité d'entreprises dont les attributions et le recrutement seront fixés par décret.

5 - La comptabilité de la "régie" sera celle d'une entreprise privée, ce qui lui donnera un caractère commercial et la mettra en dehors du contrôle financier auquel sont soumis les offices et les établissements autonomes de l'Etat, mais elle sera soumise au contrôle a posteriori d'une commission financière permanente.

(1) Le Ministre de la Production Industrielle a déclaré (Interview prise par le journal "Volatis" du 17 janvier 1945) que l'année 1945 verrait la nationalisation des mines du Gard, de l'Aveyron et de la Loire.

Source : BIU Cujas

Il - Environ trois semaines après qu'avait été annoncée par la presse la décision de nationaliser les Usines Renault l'ordonnance édictant cette nationalisation a été rendue publique. Elle porte la date du 16 janvier 1945 et a été publiée par le J.O. du 17. Elle est conforme aux indications générales qui avaient été fournies après la séance du conseil des ministres.

Toutefois l'exposé des motifs, en même temps qu'il rappelle l'activité collaboratrice de M. Louis Renault, souligne l'importance nationale de son entreprise qui, en 1939, faisait vivre 36.000 ouvriers et employés, avait livré 20.000 camions et 45.000 voitures de tourisme et camionnettes. Il indique que, pratiquant sur une large échelle l'intégration, Louis Renault avait pris de nombreuses participations dans des entreprises connexes.

La Régie Nationale que crée l'ordonnance ne sera ni une société privée, ni une régie d'Etat gérée selon les règles de la comptabilité publique. On entend qu'elle soit un organisme conciliant 1°- la souplesse de fonctionnement nécessaire à une entreprise industrielle; 2°- le contrôle rigoureux de l'emploi des deniers publics; 3°- la volonté de diriger conformément à l'intérêt général une branche d'activité d'une importance primordiale pour l'économie du pays. La Régie Nationale sera un établissement de caractère industriel et commercial doté de la personnalité civile et de l'autonomie financière, échappant aux règles de la comptabilité publique mais soumise au contrôle de trois commissaires aux comptes et des trois Ministres intéressés (Production Industrielle, Economie Nationale, Finances).

******
******

§ 7 - Nationalisation, étatisation, socialisation.

Les discussions auxquelles ont donné lieu les projets et les textes récents ont conduit certains commentateurs à confronter et à comparer les 3 termes de nationalisation, étatisation, socialisation.

I - Cette confrontation ne conduit pas à des résultats substantiels lorsqu'on s'attache à distinguer les trois termes en fonction de l'autorité bénéficiaire de l'opération, et à employer l'un ou l'autre suivant que cette autorité est la nation, ou l'Etat ou la société. La société est en effet, une entité trop vague pour qu'on puisse faire

Source : BIU Cujas

d'elle le bénéficiaire du transfert de la propriété retirée aux individus. Quant à la nation, elle s'incarne juridiquement dans l'Etat, dont elle ne peut être séparée. Tout au plus pourrait-on faire remarquer que la collectivité publique appelée à prendre la place des individus peut être une collectivité locale(un département ou une ville) ou encore une collectivité professionnelle (une corporation) et que de ce point de vue, le terme de socialisation, plus large serait plus adéquat. Mais, en fait les projets récents de constitution d'une secteur dirigé ne font pas appel à ces collectivités locales ou professionnelles.

II - Le vrai sens du débat apparaît quand on le place sur un autre terrain et quand on se demande par quelle méthode et dans quel esprit l'exploitation publique que l'on tend à créer serait menée. Le terme "étatisation" paraît évoquer à cet égard le recours aux méthodes traditionnelles, d'après lesquelles étaient gérés au XIXème siècle les entreprises d'Etat. Et c'est pourquoi le mot "étatisation" est rejeté par ceux qui entendent répudier ces méthodes classiques et donner à l'entreprise publique des procédés de gestion plus souples et plus dynamiques. Quand, par ailleurs certains commentateurs - en particulier dans les milieux socialistes et syndicalistes - rejettent le mot "nationalisation" pour n'accepter que celui de"socialisation", ils entendent marquer par là que la gestion du service devra être menée avec le souci de donner aux usagers le maximum de satisfaction et non avec la préoccupation de tirer du service un rendement bénéficiaire. Cette préoccupation est assurément dans une certaine mesure légitime. Il ne faudrait pas cependant que le souci des intérêts des usagers (ou sur un autre plan des intérêts du personnel) fassent méconnaître le souci du bien commun dont l'Etat est le naturel représentant, et qui ne se confondait pas nécessairement ni avec les revendications utilitaires des consommateurs, ni à plus forte raison avec celles des agents du service. C'est pourquoi il semble que, tout en faisant dans les rouages directeurs de l'entreprise nationalisée, une place aux représentants du personnel et aux représentants des usagers. il importe de laisser la majorité aux représentants de l'Etat. Mais, en même temps, il serait hautement désirable que les dirigéants de l'entreprise publique soient, aussi largement que possible, indépendants des pressions politiques. Le succès incontestable des "corporations publiques" britanniques, telles que la régie des transports de Londres ou la B.B.C. est venu précisément de ce que ces entreprises ou services sont dirigés par de hautes personnalités bien choisies, fortement appointées, et indépendantes du pouvoir politique. L'expérience a montré

Source : BIU Cujas

que lorsque ces conditions sont remplies la "Société de service public" (pour employer l'expression qui tend à l'emporter aujourd'hui) est capable, mieux que l'entreprise privée du type classique ou la régie d'Etat du type traditionnel, d'assurer une gestion satisfaisante (1).

******
******
******
******

Conclusion générale sur l'industrie.

Avant de quitter l'industrie, essayons de prendre une dernière vue générale de sa physionomie économique. Il nous faut rappeler encore une fois que, de toutes les branches de la production, c'est elle qui a été le plus touchée par les grandes transformations techniques et juridiques qui ont marqué la fin du XVIIIème siècle et le début du XIXème siècle. Le déroulement de ces transformations que nous avons retracé dans les précédents chapitres, a finalement conduit l'industrie à un point très éloigné de l'état où elle était il y a un siècle environ.

I°- Au point de départ, la force économique essentielle était l'individu isolé. La Révolution française avait proclamé utile et nécessaire cet isolement. Actuellement, et de plus en plus, les forces économiques dominantes dans la vie industrielle sont les collectivités massives.

2°- Au point de départ, il y avait abstention de l'Etat dans les relations économiques, dans les rapports de production et d'échange. Actuellement, il existe une très large intervention, directe ou indirecte, des pouvoirs publics dans l'industrie.

On peut dire qu'aujourd'hui, nous avons largement dépassé en matière industrielle le stade de l'économie purement individualiste et que nous vivons sous un régime complexe , où subsiste sans doute une zone importante d'économie privée, mais qui se combine avec une zone d'économie collective et publique. Si l'évolution doit se poursuivre suivant la même courbe, il y a chance que dans la société de l'avenir le type de l'économie collective et publique l'emporte de plus en plus en ce domaine, sur le type de l'économie individualiste et privée.

(1) Sur ces régies anglaises, cf. Bernard Lavergne; Les régies coopératives, Alcan, 1927; Lincoln Gordon: The Public Corporations in Great Britain; Oxford 1938, Térence O'Brien: British Experiments in public Ownership and Control Londres 1937.

Source : BIU Cujas

Est-ce à dire que nous ayons dépassé d'ores et déjà, en matière industrielle, la phase du capitalisme ? A cette question, une réponse nuancée doit être faite.

En l'état actuel des choses, l'organisation industrielle des grands pays de l'Europe Occidentale demeure capitaliste à un triple point de vue:

1°- Parce que la majorité des entreprises reste soumise au régime juridique de l'appropriation privée.

2°- Parce que la partie la plus substantielle du profit va à une oligarchie de "grands capitalistes" qui tiennent les leviers de commande dans les conseils d'administration des industries les plus diverses.

3°- Parce que cette oligarchie exerce (en particulier sur la presse) une action puissante sur la vie politique et sociale (opinion publique, Parlement, etc...)

Mais, d'autre part, ce capitalisme est pénétré d'une dose notable et croissante de démocratie économique.

1°- A côté du secteur privé s'est développé un secteur public dont la gestion est inspirée par des préoccupations nationales et sociales et non par la recherche exclusive du profit pécuniaire.

2°- Sur le secteur privé lui-même, l'Etat exerce un contrôle de plus en plus restrictif de l'ancienne souveraineté de l'ancien chef d'entreprise, contrôle inspiré par le souci de défendre les intérêts des masses consommatrices (surveillance des trusts et des cartels) ou des masses ouvrières (législation sociale) ou de la nation elle-même.

Enfin le trait le plus caractéristique de la situation actuelle est sans doute la technique juridique nouvelle, qui associe, pour une action cohérente, les forces individuelles, collectives, publiques.

L'individu continue de diriger l'entreprise: qu'il s'agisse de l'artisan dans la petite industrie ou de l'administrateur délégué dans la grande firme, l'expérience montre que les destinées de l'affaire sont le plus souvent fonction de la valeur de son chef.

Le groupe élabore le statut général dans lequel devront nécessairement s'encadrer les activités individuelles; des accords entre groupes (groupe ouvrier et groupe patronal; groupe des diverses branches de la production, comités d'organisation) fixent les cadres de leurs activités communes.

L'Etat intervient activement pour faciliter ces ententes collectives, transformer, s'il y a lieu, leurs

Source : BIU Cujas

dispositions en règles professionnelles obligatoires pour tous, les coordonner et les subordonner à l'intérêt général.

Un tel régime n'est à strictement parler ni de l'individualisme, ni du collectivisme, ni du corporatisme; c'est une sorte de mélange empirique d'éléments empruntés à ces trois systèmes.

Source : BIU Cujas

Titre III

L' AGRICULTURE

L'agriculture a été beaucoup moins pénétrée que l'industrie par les transformations de l'époque moderne.

En premier lieu, la technique de la production spécialisée et mécanique a rencontré en agriculture des limites et des obstacles qui l'ont empêchée de se répandre aussi largement que dans l'industrie. Et la loi de concentration, qui domine l'industrie moderne, ne se retrouve plus en agriculture.

En second lieu, l'intervention des pouvoirs publics, lorsqu'elle se produit en agriculture, n'est pas animée du même esprit qu'en industrie. Sans doute, l'objectif visé est toujours la démocratisation de la production. Mais tandis que dans l'industrie on poursuit cette démocratisation au sein de la grande entreprise, par la réglementation légale du statut du travail ou la substitution de la gestion publique à la gestion privée, en agriculture on s'attache à consolider et à multiplier la petite entreprise, celle surtout qui réalise l'union sur une même tête de la qualité juridique du propriétaire, et de la qualité technique d'exploitant.

En troisième lieu, l'action collective n'a pas non plus dans l'agriculture les mêmes caractères que dans l'industrie. Tandis que dans l'industrie l'action collective, à mesure qu'elle s'intensifie, dresse en face l'une de l'autre deux classes opposées, entre lesquelles souvent s'engagent des luttes violentes et des conflits de force, en agriculture,

Source : BIU Cujas

l'action collective vise à donner à la petite entreprise une vitalité nouvelle, en lui permettant d'utiliser les procédés avantageux de l'achat ou de la vente massive organisée. L'action collective a donc un caractère conservateur plutôt qu'un caractère révolutionnaire.

Nous grouperons nos développements sous trois chapitres :

Chapitre I - Caractères techniques de l'exploitation agricole,

Chapitre II - Régime juridique des exploitations agricoles,

Chapitre III - L'action collective en agriculture.

Source : BIU Cujas

Chapitre I

CARACTERES TECHNIQUES DE L'EXPLOITATION AGRICOLE

En quelle mesure les deux grands faits techniques qui ont bouleversé l'industrie, la division du travail et le machinisme ont-ils pénétré dans l'agriculture ?

Section I

La division du travail en agriculture.

Il n'est pas exact de dire que la division du travail ne joue aucun rôle dans l'agriculture, mais il est vrai que ce rôle est beaucoup plus secondaire que dans l'industrie.

§ I - La spécialisation régionale.

La spécialisation régionale est assez poussée en agriculture.- La spécialisation régionale, c'est-à-dire la tendance à varier la production suivant les aptitudes des régions, existe en agriculture. Il y a très longtemps que les paysans des diverses régions ne se livrent pas tous exactement aux mêmes cultures. Dans l'état actuel en France, cette spécialisation est assez poussée: les régions de l'Est et du Nord produisent des betteraves, le Midi méditerranéen se consacre à la production des vins ordinaires; le Bordelais, la Bourgogne, et la Champagne aux vins de crus, les départements du Var et les Alpes-Maritimes sont spécialisés dans la culture des fleurs; la Bretagne s'occupe plus particulièrement de la

Source : BIU Cujas

production des pommes de terre et des oignons.
Bien plus, nous trouvons en agriculture le deuxième degré de la spécialisation régionale, qui fait passer un produit donné dans deux régions différentes, à deux stades successifs de son élaboration. Par exemple, l'élevage des chevaux se fait d'abord dans le Perche, puis dans la Beauce. Le Nivernais commence l'élevage des boeufs qui sont ensuite engraissés dans le pays d'Auge.

Limites de la spécialisation régionale. - A l'heure actuelle, en agriculture, la spécialisation régionale est donc assez développée. Toutefois, elle rencontre des limites qu'elle ne connaît pas dans l'industrie. En fait, la plupart des agriculteurs, à côté de cultures particulières spécialisées correspondant aux ressources particulières de la région conservent dans leur exploitation un noyau de cultures générales, uniformes, traditionnelles. Pour la France, ces cultures non spécialisées sont surtout celles des céréales, des fourrages des divers tubercules.

Cette pratique s'explique par diverses raisons. D'abord l'agriculteur a le désir très vif de produire lui-même sur son propre sol, la plus grande partie des denrées alimentaires dont il a besoin. Il répugne à acheter à d'autres agriculteurs, ou dans d'autres régions, les denrées nécessaires à sa consommation et à celle de sa famille. Une telle psychologie est sans doute une survivance d'un état antérieur où l'exploitation agricole constituait une économie fermée, qui ne vendait rien et n'achetait rien au dehors.

Une deuxième raison rend souvent nécessaire cette limitation de la spécialisation. Dans la technique de la plupart des exploitations agricoles, on pratique la culture alternée dont la forme classique est l'assolement triennal; une année, une culture A, la deuxième année une culture B, la troisième année, on laisse la terre en jachère, puis on recommence. Cette pratique repose sur des données techniques très précises Certaines cultures épuisent la terre de tels ou tels principes que d'autres lui redonnent. On permet ainsi à la terre de se reconstituer. Tandis que si, tous les ans, on pratiquait la même culture, il faudrait reconstituer à la fin de chaque campagne agricole les éléments absorbés au moyen d'engrais coûteux.

En troisième lieu, quand une région donnée se cantonne dans une production particulière, les agriculteurs de cette région courent de très gros risques si une catastrophe atteint cette branche de production (ce peut être la grêle qui, à un moment donné compromet la récolte, ou un microbe qui s'attaque aux plantations, par exemple le phylloxera). Si toute la région est spécialisée dans cette culture, quand elle sera touchée par un de ces éléments microbiens ou naturels, elle risque d'être tout entière ruinée.

Source : BIU Cujas

De même il se peut qu'un pays donné se détache de la consommation de tel ou tel produit de la terre. Supposons que le mouvement en faveur du régime sec gagne la plupart des pays la consommation du vin se restreint. Si une région s'est spécialisée uniquement dans la culture viticole, elle sera réduite à la misère.

Cela nous explique que les paysans résistent d'ordinaire à la monoculture et préfèrent conserver sur leur domaine la pratique de la polyculture.

*****

§ 2 - La spécialisation professionnelle.

Considérons maintenant la spécialisation non plus d'après la qualité des régions, mais d'après les aptitudes des individus.

En quelle mesure l'agriculture est-elle une profession distincte ? La constitution de l'agriculture en profession n'est pas à l heure actuelle, tout à fait achevée. Encore aujourd'hui, en France et à l'étranger, un assez grand nombre de paysans, pendant la morte-saison agricole, se transforment en petits industriels. Cette double profession est la conséquence de ce que le travail agricole, obligé de s'accommoder au rythme des saisons, a suivant les époques, une intensité très variable.

Si nous pénétrons au sein des travaux ruraux, pour voir dans quelle mesure y existent des professions spécialisées, on constate qu'un certain nombre d'occupations se sont détachées du tronc, jadis indifférencié de la production agricole. Il en est ainsi pour la viticulture, l'oléiculture, la sériciculture.

De même, se sont multipliées à la campagne, en conséquence de l'introduction du machinisme dans l'agriculture, les entreprises de battage mécanique, véritables industries dont le matériel se transporte de ferme en ferme.

En quelle mesure y a-t-il spécialisation des divers travaux ruraux ?

A l'intérieur même de l'exploitation agricole, souvent une certaine décomposition technique des tâches est réalisée. Dès qu'une exploitation prend quelque importance, elle a des charretiers, des bouviers, des bergers qui, à longueur d'année, exécutent les mêmes opérations.

Enfin, à certaines époques de l'année, quand il y a lieu d'accomplir les grands travaux agricoles, ils sont le fait d'une équipe dans laquelle la spécialisation est assez poussée, par exemple, au moment de la moisson, il y a des

Source : BIU Cujas

faucheurs des motteurs en gerbes, etc...

L'intermittence des occupations agricoles limite la spécialisation.

L'agriculture offre donc de nombreuses applications à la spécialisation. Cependant, la spécialisation professionnelle est loin d'atteindre le même degré que dans l'industrie. La raison essentielle est, en agriculture, l'intermittence des occupations et des tâches. Un individu spécialisé dans une occupation particulière (la taille des arbres par exemple) ne travaillerait que quelques jours, ou quelques semaines, et le reste de l'année n'aurait rien à faire. De même un individu qui serait spécialisé dans les semailles. Même dans une grande exploitation agricole, suivant les saisons et la température, le personnel se livre à des opérations multiples. L'agriculteur est obligé d'être une sorte de maître Jacques , apte aux travaux les plus divers.

******

Section II

Le machinisme en agriculture.

Il est incontestable que le machinisme a pénétré très largement en agriculture. En France, dans le premier quart du XIXème siècle, il existait approximativement un million de charrues à un seul soc. En 1892, lors de la dernière grande enquête agricole du 19ème siècle, on en comptait près de 3 millions, dont un million de charrues polysocs. Aux charrues qui constituaient tout l'outillage agricole, au début du XIXème siècle s'ajoutent aujourd'hui quantité d'autres machines, faucheuses, faneuses, moissonneuses, machines à battre, etc... Les dernières en date sont les moissonneuses-batteuses, qui se sont répandues très largement depuis quelques années aux Etats-Unis, au Canada et en Russie soviétique.

Ses avantages. - Les conséquences du développement de l'outillage mécanique en agriculture sont sensiblement les mêmes que dans l'industrie. Il a permis, d'abord d'accroître la quantité et la rapidité des travaux agricoles. Remarquons que la rapidité des travaux offre en matière agricole une importance particulière parce que la production agricole est sous la dépendance des variations de la température; il peut être nécessaire de faire et de rentrer la moisson en quelques heures pour éviter un orage qui la compromettrait.

Avec le machinisme perfectionné dont on dispose de nos jours, c'est aussi la qualité du travail qui est accrue

Source : BIU Cujas

Que l'on compare le travail accompli par les anciennes charrues, encore en usage dans les pays peu avancés au point de vue de la technique, et le travail des machines agricoles modernes. Ces dernières remuent profondément le sol, le fouillent, le réduisent en miettes, tandis que l'ancienne charrue ne le pénétrait que superficiellement.

Le machinisme offre donc en agriculture des avantages certains et il y a reçu de nombreuses applications. Cependant, le machinisme n'a pas pris en agriculture la même extension et n'a pas produit les mêmes résultats que dans l'industrie.

Pourquoi le machinisme est cependant moins développé que dans l'industrie.-

La raison essentielle, c'est qu'en agriculture, l'outillage mécanique ne peut accomplir l'oeuvre fondamentale propre, spécifique du travail agricole. Si l'on reprend les diverses productions agricoles, en écartant ce qui constitue des industries complémentaires (par exemple, la transformation du lait en beurre), on aperoevra qu'une machine ne peut s'en charger. La machine ne peut qu'aider la nature, faciliter, préparer sa tâche, mais non l'accomplir. L'essentiel, même quand l'outillage agricole est développé, se fait en dehors du machinisme.

De cette idée générale peuvent se dégager un certain nombre de conséquences.

Tout d'abord, la machine ne règle pas la production elle la suit. Ce n'est pas la production que l'on contraint de s'adapter à la machine, comme dans l'industrie, c'est la machine qui est obligée de s'adapter à la production. Dans l'industrie, la machine peut être installée à poste fixe et s'agréger les autres éléments de la production. Les matières premières, par exemple , se rendent là où sont les machines . En agriculture, il en est autrement. C'est la machine qui doit se rendre là où il y a ur travail à accomplir.

Elle doit même se déplacer pour exécuter le travail, par exemple, la charrue doit parcourir tout le champ à labourer. Dès lors, il est impossible de rassembler l'atelier agricole autour de grandes génératrices de force.

En outre, l'outillage agricole doit être divers: chaque machine doit pouvoir accomplir une série d'opérations, labourer et herser, moissonner et lier les gerbes, et elle doit pouvoir opérer sur des terrains de toutes sortes, dans des conditions techniques très diverses, labourer sur un sol plat ou sur un sol montueux, semer en une ligne ou en plusieurs lignes, plus ou moins espacées. On voit combien la technique du machinisme agricole diffère de la technique du machinisme industriel.

Source : BIU Cujas

Section III

Agriculture et concentration.

§ I - Les faits.

Ici se présente une difficulté particulière. Qu'allons-nous appeler petite, moyenne grande entreprise ? Quel critère permet de faire ce classement ?

Classification des entreprises d'après leur superficie La plupart des statistiques prennent comme criterium un élément unique: la superficie. Par exemple, en France, les statistiques distinguent: la très petite entreprise agricole inférieure à un hectare, la petite entreprise de 1 à 10 hectares la moyenne entreprise de 10 à 40 hectares et la grande entreprise supérieure à 40 hectares.

Défaut de ce criterium - On aperçoit tout de suite que cet élément n'est pas à lui seul une indication exacte de l'importance de l'entreprise. Le pâturage de 100 hectares dans une région montagneuse, est une exploitation de bien moindre importance qu'un vignoble de 5 à 6 hectares dans une région de grands crus.

L'enquête de 1908.- En présence de cette imperfection des données statistiques basées sur le seul élément superficiel, on a parfois cherché un criterium plus perfectionné Dans une enquête faite en 1908-1909 par le Ministre de l'Agriculture on a tourné la difficulté en laissant aux enquêteurs le soin de dire eux-mêmes, suivant les habitudes et la nature des cultures de la région, dans quelle catégorie ils rangeaient leurs entreprises. Mais cette méthode présente un autre inconvénient: quand on réunit dans un total national les résultats obtenus pour les diverses régions le résultat global ne peut avoir une signification précise.

Le criterium de la valeur vénale A la vérité, le criterium de classement le moins imparfait serait la valeur vénale. Mais il est assez difficile de connaître la valeur vénale des entreprises agricoles. En fait il n'y a pas de statistique établie sur cette base.

En nous servant des seules données que nous possédons celles qui reposent sur le classement territorial, recherchons les enseignements qui se dégagent de l'étude des statistiques

Source : BIU Cujas

Comparaison des chiffres de I882 et de I892. - Considérons en premier lieu la France, en raisonnant d'abord sur les deux dernières enquêtes décennales agricoles du XIXème siècle. La comparaison, quoique se rapportant à des dates déjà anciennes reste intéressante, parce que les statistiques industrielles, à la même période, permettaient déjà de noter un mouvement très net de concentration industrielle.

Augmentation de la très petite et de la très grande culture. Sans entrer dans le détail des chiffres, nous donnerons simplement les plus significatifs. Entre I882 et I892, la grande culture a gagné 0,5 %, passant de 45 à 45,5 % mais la très petite culture a augmenté exactement de 0,5 aussi, passant de 2,2 à 2,7 %. Cette augmentation des catégories extrêmes s'est faite aux dépens des catégories intermédiaires, c'est à-dire des moyennes entreprises.

Nous pouvons également tirer des renseignements de la comparaison des recensements professionnels. Si nous comparons les chiffres de I896 et de I906, nous voyons que le nombre des patrons a diminué entre ces deux dates, il est descendu de I.500.000 en I896, à I.300.000 en I906. Cette diminution pourrait être un symptôme de concentration, Mais le nombre des salariés a diminué plus encore. Si l'on divise le nombre des salariés par le nombre des entreprises, on constate que le quotient représentant l'effectif ouvrier moyen par entreprise s'est abaissé entre les deux dates de 2,3 en I896 à 2 en I905 C'est là exactement l'inverse d'un mouvement de concentration Par ailleurs, quand on entre dans la décomposition des chiffres, on voit que le personnel a augmenté dans les grandes et les petites entreprises et a diminué dans les moyennes.

Au surplus, la différence d'allure du phénomène de la concentration, suivant qu'il s'agit de l'agriculture ou de l'industrie ressort d'un dernier chiffre. En agriculture, près de la moitié des exploitations (48 %) n'occupent aucun salarié étranger à la famille et sont donc organisées suivant le type du petit artisanat familial. Dans l'industrie I0 % seulement des exploitations se rattachent à ce type.

Recherchons maintenant quels enseignements se dégagent des documents statistiques plus récents.

La grande enquête agricole de I929 nous fournit l'indication suivante: 62 % du nombre total des exploitations ont moins de I0 hectares. Celles qui ont une étendue de I0 à 50 hectares représentent 34 %. Les exploitations dépassant 50 hectares ne forment que 4 % du total L'enquête de I929 confirme donc l'impression déjà donnée par les enquêtes décennales du XIXème siècle.

Si, d'autre part, on se reporte aux derniers recensements

Source : BIU Cujas

démographiques, et si l'on procède à une comparaison entre les années 1906 et 1931, on peut mesurer le changement intervenu au cours d'une période de 25 années, qui a été marquée par de grands bouleversements dans l'ordre monétaire et international.

Entre 1906 et 1931:

1- Les entreprises agricoles qui n'emploient aucun salarié (et qui par conséquent sont de très petite dimension) ont augmenté.

2 - Les grandes entreprises (en entendant par là celles qui emploient plus de 20 salariés) ont sensiblement augmenté dans la région parisienne (où elles sont passées de 711 à 980) et dans la région viticole du Midi méditerranéen (où elles sont passées de 286 à 531).

3 - Les moyennes entreprises (1 à 20 salariés) ont nettement diminué.

Enfin, il résulte de l'étude comparée des recensements de 1906 et de 1931 que les entreprises qui occupent moins de 5 salariés représentent aux deux dates un pourcentage à peu près immuable de 84 % de l'ensemble du personnel salarié agricole.

Il apparaît donc, en dernière analyse, que la petite et la très petite entreprise conservent une grande vitalité, qu'elles ne sont nullement en recul, que par conséquent, la situation est, de ce point de vue, en agriculture, différente de ce qu'elle est en industrie. Il convient toutefois de ne pas oublier que la très grande entreprise est, elle aussi en progrès et il faudra que nous en indiquions la raison.

Nous ne nous appesantirons pas sur les statistiques allemandes et anglaises car elles conduisent à des constatations analogues.

Statistiques des Etats-Unis.- Il est, au contraire, intéressant d'examiner de près les Etats-Unis parce que la situation y est plus complexe et semble, à première vue, comporter des conclusions différentes. Des statistiques agricoles comparées de 1880, 1890, 1900 se dégagent deux constatations qui paraissent impliquer un mouvement de concentration agricole.

D'une part, les très grandes exploitation, c'est-à-dire celles de plus de 400 hectares ont augmenté sensiblement en nombre: 29.000 en 1880, 47.000 en 1900. D'autre part, la contenance moyenne des exploitations a aussi augmenté sensiblement: de 134 en 1880, elle est montée à 160 en 1900. Ne sont-ce pas là des preuves de concentration ?

Pourtant, il ne faut pas s'arrêter à cette impression, car il convient, en face de ces chiffres, de mettre d'autres données qui les neutralisent. D'abord, malgré l'importance du chiffre absolu des grandes exploitations les entreprises

Source : BIU Cujas

moyennes et petites restent encore prédominantes. En 1900, les exploitations qui peuvent être mises en valeur par une famille cultivant sans salariés étrangers, représentent encore 40 % de l'ensemble du sol cultivable. Puis, de 1850 à 1900, le nombre des exploitations s'est accru plus rapidement que le chiffre de la population agricole ce qui est l'opposé d'une concentration.

Comment alors expliquer les symptômes apparents de concentration que tout à l'heure nous relevions. Un économiste français, Maurice Bourguin, après avoir examiné dans le détail les statistiques américaines, a soutenu que cette augmentation du nombre des grandes exploitations et des dimensions moyennes des entreprises agricoles tire son origine de l'extension de la culture dans les régions de l'Ouest des Etats-Unis. Si l'on coupe le territoire américain par une ligne tracée du Nord au Sud et séparant les régions de l'Est de celles de l'Ouest, on s'aperçoit que dans les régions de l'est américain, les phénomères agricoles sont les mêmes qu'en Europe. Mais tandis qu'en Europe tout le sol est approprié et cultivé, les Etats-Unis comportent une région, celle de l'Ouest, où, jusqu'à ces derniers temps subsistaient de grands territoires non appropriés et non cultivés qui peu à peu ont été gagnés par la culture. C'est là que l'entreprise agricole a pris des dimensions territoriales considérables, qui influent sur la moyenne des statistiques américaines.

Quand ce mouvement sera terminé, M. Bourguin pense que l'évolution agricole des Etats-Unis se rapprochera de celle des pays d'Europe, et que toute apparence de concentration disparaîtra (1).

Conclusion: Dans aucun pays de l'Europe occidentale moderne, et pas davantage aux Etats-Unis, on ne constate un mouvement véritable de concentration en agriculture.

Dès lors, l'antithèse est très nette entre l'agriculture et l'industrie. Dans l'industrie, la grande entreprise triomphe, la petite entreprise est reléguée à l'arrière plan. En agriculture, la moyenne, la petite et surtout la très petite entreprise résistent victorieusement devant la grande entreprise et conservent une vitalité remarquable.

(1) Il faut toutefois reconnaître que les statistiques américaines récentes ne confirment pas la thèse de M. Bourguin et qu'elles paraissent montrer une tendance de la très grande exploitation à se développer de plus en plus

Source : BIU Cujas

*****
*****

§ 2 - Les causes

Avantages de la grande entreprise agricole.-

L'absence de concentration vient-elle de ce que la grande entreprise agricole ne présente aucun avantage par rapport à la petite exploitation ? On ne peut affirmer qu'il en soit ainsi. Nous avons analysé les raisons multiples de supériorité de la grande entreprise industrielle. Or, un certain nombre de ces considérations valent pour l'agriculture.

Economie de frais généraux.

D'une part, la grande entreprise agricole peut réaliser des économies sensibles dans ses frais généraux. Qu'il s'agisse de bâtiments, de clôtures, de chemins d'accès, d'annexes de toute espèce à l'exploitation agricole, stricto sensu, il est incontestable qu'une entreprise de 200 hectares n'a pas sur tous ces points des frais dix fois supérieurs à ceux d'une entreprise de 20 hectares.

De même, la grande exploitation peut réaliser des économies sur l'emploi des instruments de culture, des ustensiles aratoires, des animaux de travail, parce qu'elle peut les utiliser d'une manière plus systématique et plus continue.

Utilisation du machinisme et de la division du travail

En second lieu, la grande entreprise agricole peut assurer une application plus systématique de la division du travail et l'emploi d'un outillage mécanique plus perfectionné A cet égard, les techniciens estiment que les machines agricoles (dont le prix d'achat est généralement très élevé) ne fonctionnent économiquement que si on peut leur fournir une étendue territoriale d'un seul tenant, de 15 hectares au moins Les très petites exploitations n'ont pas une envergure assez vaste pour se servir économiquement des machines, dont le prix d'achat est pour elles excessif en comparaison des avantages obtenus.

Exploitation plus scientifique.

En troisième lieu, la grande exploitation est souvent plus scientifique et moins routinière que la petite exploitation, parce que le petit paysan est méfiant à l'égard des inventions modernes C'est un fait (constaté en tous pays) que les petites exploitations conduites avec un esprit traditionnel sont en retard de plusieurs années sur la grande entreprise, qui peut utiliser les progrès techniques et est portée à le faire par la psychologie de son chef.

Source : BIU Cujas

Eléments donnant à la petite entreprise une supériorité.

Puisque la grande entreprise agricole présente sur la petite exploitation une série d'avantages, comment se fait-il qu'on ne constate pas en agriculture un mouvement général de concentration ? Cette apparente contradiction s'explique par le fait que des éléments spéciaux à l'agriculture neutralisent au moins en partie les avantages de la grande production et même donnent parfois à la petite entreprise une supériorité réelle.

Tout d'abord, rappelons qu'en raison du caractère discontinu et dispersé de la production agricole, par suite aussi du rôle beaucoup plus grand joué par les forces de la nature, au rythme desquelles les hommes et les machines sont obligés de se plier, la division du travail ou l'outillage mécanique ne peuvent pas jouer en agriculture, le même rôle que dans l'industrie. Il s'ensuit que les avantages réalisés par la grande exploitation du fait qu'elle peut pousser plus loin la division du travail et le machinisme, sont ici moins décisifs.

En outre, étant donné l'importance de l'élément superficie en agriculture, quand on dit "grande entreprise", on dit par là même généralement "grande superficie". Or, en même temps que la superficie d'une entreprise s'étend, certains éléments des frais généraux vont en s'accroissant, notamment les transports d'un point à un autre, et surtout, la surveillance de l'entreprise devient de plus en plus difficile, à mesure que les distances s'élèvent. Dans la grande industrie, qui implique le rapprochement matériel des ouvriers, il n'en est pas de même, les frais de surveillance n'augmentent donc pas proportionnellement avec l'accroissement de l'entreprise.

Les avantages de la grande exploitation s'ils existent dans l'agriculture, y sont donc infiniment moindres que dans l industrie.

Enfin et surtout, ces avantages de la grande exploitation sont contrebalancés en agriculture par un élément de supériorité de la petite entreprise, notamment de celle où travaillent seuls les membres de la famille. Toutes les enquêtes s accordent pour constater que les membres de la famille fournissent un labeur acharné qui permet à la petite entreprise de contrebalancer les avantages de la division du travail systématique et de l outillage mécanique plus perfectionné.

Cet élément du problème est d'autant plus décisif que à mesure que l'évolution économique se déroule, elle ne se traduit certainement pas par une ardeur croissante des salariés au travail. Et dès lors si l'on compare la petite entreprise exploitée par les membres de la famille et l'exploitation

Source : BIU Cujas

plus importante qui occupe des salariés, on voit que cette dernière est grevée de charges de main d'oeuvre qui vont en croissant parce que les salaires agricoles s'élèvent et que le rendement ne croît pas dans la même mesure.

Diminution de la main d'oeuvre salariée rurale.- Ce déséquilibre s'est encore accentuée depuis 1914. Une des conséquences de la guerre, au point de vue démographique, a été la diminution de la main d'oeuvre salariée rurale. Les grandes propriétés éprouvent de croissantes difficultés à trouver de la main d'oeuvre à un prix acceptable. Plus ces difficultés augmentent, plus l'avantage s'accentue pour la petite exploitation qui n'a besoin qu'exceptionnellement de la main d'oeuvre étrangère à la famille. Et il est arrivé fréquemment que de grands domaines agricoles se sont morcelés parce que leurs propriétaires manquant de main d'oeuvre ont renoncé à exploiter et que leurs terres ont été acquises par de petits cultivateurs travaillant eux-mêmes et avec leur famille.

Toutefois, pour bien comprendre l'allure et la signification de cette proposition qu'il n'y a pas de concentration en agriculture, il faut se rendre compte qu'elle n'est exacte que dans la mesure où l'on prend comme critère de classement des entreprises, l'élément superficie, comme nous l'avons fait jusqu'à présent. Or, on pourrait donner une autre signification au terme de "grande exploitation" et entendre par là celle qui met en oeuvre un capital important.

Si nous passons du premier sens au second sens, il n'est plus vrai de dire qu'il n'y a pas de concentration en agriculture. Mais, pour éviter l'équivoque, il vaut mieux laisser de côté, en ce cas, les termes de grande et de petite exploitation et parler de culture intensive et de culture extensive. C'est un dernier aspect du problème de la concentration en agriculture.

Distinction de l'agriculture intensive et de l'agriculture extensive.

Qu'appelle-t-on culture extensive et culture intensive ? Dans le conflit de ces deux modes, peut-on dégager de l'évolution une tendance nette ?

Définition et caractère de la culture extensive .- La culture extensive s'attache à obtenir un produit agricole en mettant à profit simplement la fertilité naturelle du sol. Le rôle des agents mécaniques et humains y est réduit au minimum. L'élément prédominant, ce sont les ressources spontanées de la terre.

De cette notion générale, nous pouvons dégager les différences de caractères de la culture extensive.

I°. Elle occupe une large superficie, car on ne

Source : BIU Cujas

pourra obtenir des produits suffisants que sur une vaste étendue.

2°- Les dépenses sont peu considérables relativement à la superficie, puisque l'élément essentiel est la fertilité du sol.

3°- Le rendement à l'hectare est relativement faible.

4°- On laisse reposer périodiquement la terre pour reconstituer ses principes fertilisants et permettre aux ressources naturelles de se refaire spontanément.

Les applications.-

Ce système s'impose aux époques et dans les pays où la terre est à discrétion et à vil prix et lorsque la technique agricole, demeure rudimentaire. Il a été à peu près seul pratiqué en Europe jusqu'à la fin du XVIIIème siècle, et l'est encore sur un quart du sol français cultivable, ainsi que sur les grands domaines de l'Ouest américain.

Définition et caractères de la culture intensive.-

La culture intensive accroît la fertilité naturelle du sol par des procédés artificiels. Ces caractères sont dans l'antithèse de la culture extensive.

1°- L'étendue territoriale de l'entreprise est beaucoup moindre.

2°- La culture est continue. Jamais la terre ne se repose. A mesure que les principes naturels s'épuisent, on les remplace par des principes artificiels fournis par des engrais chimiques (1).

3°- La dépense par unité de culture est beaucoup plus forte (main d'oeuvre, machines agricoles, engrais).

4°- Le rendement à l'hectare est très élevé, grâce à l'action de ces éléments artificiels.

Ce système s'impose dans les pays où la terre est entièrement appropriée et coûte cher, en raison de la densité démographique. On ne peut pas étendre les exploitations en surface, puisque la terre est limitée et d'un prix élevé. On porte alors au maximum les éléments artificiels de la production.

La culture maraîchère.- L'exemple le plus net de la culture intensive est la culture maraîchère dans les environs des grandes villes et en particulier dans la région parisienne. Les exploitations de la banlieue de Paris en sont l'expression typique. Leur capital d'exploitation (indépendamment du capital de premier établissement) dépassait

---

(1) Dans la seule région du Nord, en 1928-1929, il a été utilisé une quantité variant entre 75.000 et 100.000 tonnes pour chacune des trois grandes catégories d'engrais chimiques: azote, phosphate, potasse.

Source : BIU Cujas

avant la guerre I 000 francs par hectare. Ces exploitations peuvent arriver à donner (en valeur d'avant 1914) un rendement brut à l'hectare atteignant 30 000 francs. Un hectare de culture maraîchère peut nourrir une trentaine de personnes.

Source : BIU Cujas

Chapitre II

REGIME JURIDIQUE DES EXPLOITATIONS AGRICOLES

S'agissant de l'industrie, le régime juridique de l'appropriation privée et de l'individualisme est, à notre époque, battu en brèche dans une large mesure par l'intervention croissante des pouvoirs publics dans la production, sous forme directe (exploitation publique) ou sous forme indirecte (réglementation légale du travail).

En agriculture, les choses se présentent assez différemment. L'intervention des pouvoirs publics, lorsqu'elle se produit, s'exerce dans un tout autre sens, parce que le régime de la propriété privée et du libre contrat n'y a pas eu les mêmes conséquences.

Section I

Dimensions de la propriété agricole.

Cette question est tout à fait différente de celle des dimensions de l'unité technique, étudiée dans le chapitre précédent. Il s'agit maintenant des dimensions de l'unité juridique de propriété.

La grande culture et la grande propriété ne coïncident pas toujours.- Or, grande culture et grande propriété ne coïncident pas nécessairement, pas plus que petite culture et petite propriété. Deux exemples montrent nettement la distinction des deux problèmes.

En Irlande, existe le régime de la grande propriété Mais un certain nombre de grands propriétaires fonciers louent leurs domaines à une multitude de petits tenanciers Le grand domaine, unité juridique est morcelé au point de vue

Reproduction interdite

Source : BIU Cujas

technique. Il y a à la fois, grande propriété et petite culture.

Inversement, dans le Nord de la France, le régime juridique dominant est celui de la petite propriété. Mais fréquemment, un fermier obtient à bail plusieurs de ces propriétés voisines. Bien que juridiquement distinctes, elles sont par lui réunies en une exploitation technique unique. Ici coexistent la petite propriété et la grande culture.

S'agissant de l'unité juridique, quand les lois économiques jouent librement, sans intervention des pouvoirs publics, c'est, suivant les pays, tantôt la grande propriété, tantôt la petite, qui est de nos jours le régime dominant.

*****

§ I - Pays de grande propriété et pays de petite propriété.

Bornons-nous à deux exemples typiques, la Grande-Bretagne et la France.

A - La Grande-Bretagne est un pays de grande propriété. Presque tout le territoire des Iles Britanniques appartient à 4 ou 5 000 propriétaires fonciers. La moitié de l'Irlande est possédée par 750 personnes environ; la moitié de l'Ecosse par moins de 100 personnes.

Quelles sont les causes de cette prédominance de la très grande entreprise ?

Une cause historique en explique l'origine, la cause juridique en explique le maintien.

Les Actes de clôture.-

La cause historique est l'usurpation légale, la violence, couverte par un système de lois connues sous le nom d'Actes de Clôture (Enclosure Acts). La législation antérieure à la Révolution industrielle du XVIIIème siècle permit aux seigneurs d'absorber légalement la propriété de leurs voisins moins puissants, et aussi de s'approprier des terres jusqu'alors communes; c'est le mécanisme de ces "actes de clôture" qui a accru les dimensions des propriétés des seigneurs.

Le régime successoral: droit d'aînesse et substitutions.

Une cause juridique a consolidé ce régime. Le système successoral anglais présente deux caractères remarquables. Il admet le droit d'aînesse; quand un individu meurt laissant plusieurs enfants, l'aîné a un droit de priorité qui empêche le parcellement du domaine.

Le droit anglais admet aussi les substitutions, c'est à-dire le droit pour un individu quand il laisse ses biens

Source : BIU Cujas

à un héritier de dire en même temps à qui ce bien ira après la mort de son héritier. Le propriétaire désireux d'éviter le morcellement de son patrimoine peut décider, pour plusieurs générations à l'avance, à qui il passera en entier.

Quant aux résultats économiques de ce régime, on s'accorde généralement à reconnaître qu'ils sont médiocres. Ces très grands propriétaires fonciers sont amenés à convertir en landes, en pâturages, en terrains de chasse, des terres qui auraient pu être affectées à des cultures alimentaires, notamment aux céréales.

Ce régime a ainsi entraîné la désertion des campagnes, puisqu'il n'est pas besoin d'une main d'oeuvre importante pour cultiver des pâturages, encore moins des landes. Il a aussi orienté la Grande Bretagne dans la voie de l'industrialisation progressive, puisqu'elle est devenue de moins en moins apte à nourrir ses habitants avec son agriculture, et que l'exportation de ses produits industriels a dû lui fournir les moyens de payer les denrées agricoles qu'elle était obligée d'acheter au dehors.

Absentéisme des propriétaires fonciers. - Par ailleurs ces grands propriétaires fonciers ne résident pas sur leurs terres. Ils n'y viennent que quelques semaines chaque année, à l'époque de la chasse. Ils ne peuvent pas en surveiller l'exploitation. Pratiquement, ces grands propriétaires "absentéistes" abandonnent la gestion de leurs domaines à des intermédiaires qui vivent aux dépens des fermiers et les pressurent de toutes manières.

La grande propriété en Andalousie. - Ce qui donne à penser que ce sont là des conséquences presque inévitables du régime de la grande propriété foncière, c'est que des études récentes sur l'Andalousie, où existe aussi ce régime, ont permis des constatations parallèles, conversion des terres cultivées en pâturages et terrains de chasse, absentéisme des propriétaires fonciers.

B - La prédominance de la petite propriété en France - En face du type britannique se place le type français de la prédominance de la petite propriété. Il y a en France 7 millions et demi de propriétaires pour une population d'environ 40 millions d'habitants; un certain nombre d'individus recensés comme propriétaires, le sont, il est vrai, d'emplacements urbains, et donc n'appartiennent pas au monde agricole. Mais si l'on opère la ventilation, on trouve encore comme propriétaires ruraux environ 5 millions 1/2 de personnes. L'immense majorité, soit près de 80 % ont des domaines de moins de 10 hectares. Deux enquêtes faites peu avant 1914 par le Ministère de l'Agriculture, en 1906 et par le Musée Social, en 1910, montrent que le nombre des petites

Source : BIU Cujas

propriétés dans la plupart des départements, ne manifeste aucune tendance à décroître.

Ses origines historiques.- Les causes qui expliquent la prééminence de la petite propriété chez nous sont tout à fait parallèles à celles qui expliquent en Angleterre la prééminence de la grande propriété, à l'origine, une cause historique, puis, venant la consolider et la renforcer, une cause juridique.

Le régime de la petite propriété foncière a, en France, des origines très anciennes. Il ne faut pas croire qu'il est un produit de la Révolution. L'Ancien Régime connaissait déjà la petite propriété, du moins si l'on considère comme propriétaires les paysans censitaires de l'époque féodale.

Mais si elle n'a pas créé la petite propriété, la Révolution l'a étendue, en ce sens qu'un de ses actes les plus importants au point de vue économique, a été la vente des biens du Clergé et de la Noblesse. Sans doute, pour une part (comme l'ont montré de récentes recherches d'archives) les biens nationaux ont été achetés par des individus qui étaient déjà propriétaires. Mais du moins, la moyenne propriété s'est substituée à la grande.

Il faut ajouter comme un facteur puissant de réduction de l'unité juridique agricole, notre régime successoral antithèse du régime successoral britannique. L'article 826 du Code civil pose la règle du partage égal entre tous les enfants, il confère à chacun d'eux le droit de réclamer sa part en nature. En outre, la législation française admet très largement le principe de la réserve, c'est-à-dire que le père ne peut disposer au profit de l'aîné que d'une part minime (qui ne dépasse pas 1/4 dès qu'il y a plus de deux enfants).

Le résultat de ce régime successoral est un émiettement, une division obligatoire du domaine du père à chaque génération.

L'intervention des pouvoirs publics en faveur de la petite propriété.

La législation du travail en agriculture.- Dans l'industrie, l'intervention des pouvoirs publics s'inspirait du désir de protéger la main d'oeuvre ouvrière. En agriculture, on ne retrouve que dans une très faible mesure cette législation protectrice du travail.

Pourquoi elle est peu développée.- Il y a eu cependant quelques tentatives dans ces dernières années. Pendant la guerre, l'Angleterre a adopté une législation tendant à instituer le salaire minimum en agriculture. Puis, à plusieurs reprises, le législateur qui avait étendu le régime du travail de l'industrie au commerce, a songé aussi une extension

Source : BIU Cujas

à l'agriculture. Il l'a réalisée pour les accidents du travail, et par une législation récente pour les assurances sociales. Au contraire, les tentatives d'extension à l'agriculture des lois limitant la durée du travail (et en particulier de la loi de 8 heures) n'ont pas abouti. Il faut avouer que cette extension se heurte à des objections d'ordre technique, qui ne sont pas sans force; la discontinuité, l'irrégularité du travail agricole, obligé de se plier aux saisons et à la température, rend impossible de le soumettre à une réglementation générale et uniforme. Aux époques de gros travaux, les salariés sont obligés de travailler plus de 8 heures; aux époques de morte-saison, ils ne travaillent même pas 8 heures.

Au surplus, il n'y a pas, en agriculture, de masses ouvrières concentrées, animées d'un esprit de classe, en sorte que la pression très vite exercée sur les pouvoirs publics par les masses ouvrières organisées de l'industrie pour obtenir une législation favorable, ne se retrouve plus ici.

Intervention des pouvoirs publics en faveur de la petite propriété.

L'intervention des pouvoirs publics sous la forme de la réglementation du travail est donc, actuellement en agriculture, très secondaire. Par contre, cette intervention s'exerce activement, en de nombreux pays pour démocratiser l'agriculture en multipliant la petite propriété. L'idéal des pouvoirs publics semble être de généraliser le type du petit propriétaire vivant sur sa terre et l'exploitant lui-même.

Avant la guerre de 1914, cette intervention des pouvoirs publics en vue de développer la petite propriété avait une certaine ampleur en Prusse et en Angleterre, mais c'est surtout dans l'après-guerre en Europe centrale et orientale, qu'elle a pris des formes intéressantes.

En Roumanie, Répartition de la propriété avant la guerre. En Roumanie, avant 1914, prédominait la grande propriété: 4000 grands propriétaires absentéistes possédaient plus de 4 millions d'hectares. En face de cette grande propriété, plus d'un million de paysans possédaient moins de 3 millions d'hectares. Il n'y avait pas de moyenne propriété.

A côté des grands propriétaires s'était créée une classe de fermiers généraux qui prenaient à bail les grands domaines et les faisaient cultiver par des tenanciers qu'ils exploitaient très durement. Déjà en 1907 avait éclaté une révolte contre ce régime agraire défectueux, et il fallut la réprimer par les armes.

Au lendemain de la guerre, une législation brutale a visé à remplacer cette grande propriété absentéiste par un régime plus satisfaisant. La loi du 29 décembre 1918 pose le principe d'une nouvelle distribution des terres. A cette fin, les grandes propriétés, c'est-à-dire celles qui dépassent 500 hectares sont expropriées pour toute la partie

Source : BIU Cujas

dépassant le maximum légal. L'expropriation est prononcée moyennant indemnité. Mais cette indemnité n'est que partielle, car on attribue aux expropriés des titres sur l'Etat, comptés pour leur valeur nominale, alors que leur cours en bourse est très inférieur.

En Pologne.- Quelques années plus tard, des lois analogues ont été adoptées en Tchécoslovaquie, en Yougoslavie, et en Pologne. Ces diverses législations prononcent l'expropriation des grands domaines et leur répartition entre les paysans. Elles posent le principe de l'expropriation moyennant indemnité. Mais, généralement, l'indemnité ne couvre pas la valeur actuelle des domaines et certaines catégories de propriétaires ne reçoivent aucune indemnité.

En Yougoslavie, il en est ainsi pour les propriétés achetées pendant la guerre et pour lesquelles il existe des doutes fondés qu'elles ont été acquises au moyen de bénéfices de guerre. On frappe ainsi les spéculateurs, les mercantis du temps de guerre.

En Tchécoslovaquie, on a exproprié sans indemnité les biens appartenant à des citoyens de nationalité ex-ennemie. Or la moitié du sol était entre les mains de grands propriétaires magyars.

De ces grands domaines ainsi expropriés, qu'a-t-on fait ? Ils ont été morcelés, distribués à une masse d'individus qui désiraient devenir propriétaires. Des privilèges dans la répartition ont été attribués, soit aux anciens combattants (en Tchécoslovaquie), soit aux ouvriers agricoles qui travaillaient précédemment sur ces domaines (en Pologne).

Résultats économiques.

Les résultats de cette législation ont été très importants en ce sens que dans ces divers pays la surface déjà propriété est énorme. Le nombre des individus qui ont pu devenir petits propriétaires est considérable. Dès la fin de 1923, en Yougoslavie, plus de 200.000 familles étaient installées sur les territoires expropriés. En Roumanie, alors qu'en 1914 les propriétés de plus de 100 hectares occupaient 50 % du total des terres cultivables, elles n'en occupent plus aujourd'hui qu'environ 10 %.

Peut-être même cette accession à la propriété de gens qui n'y étaient pas préparés fut-elle un peu rapide. Il semble résulter des enquêtes menées sur place que ces nouveaux propriétaires n'avaient pas toujours ni les capacités, ni les moyens financiers indispensables pour donner à leur exploitation un caractère satisfaisant. Ils ont essayé de corriger cette insuffisance par des formes d'action collective, coopérative, et syndicale, que nous retrouverons dans le chapitre suivant.

Depuis 1944 de nouveaux partages de grands domaines

Source : BIU Cujas

et de propriétés ex-allemandes ont eu lieu en Pologne. Nous ne sommes pas encore parfaitement renseignés sur la portée et les résultats de ces opérations

******

Section II

Les régimes juridiques d'exploitation de la terre

Les trois régimes juridiques d'exploitation.

Le propriétaire d'un domaine rural peut opter entre trois régimes juridiques d'exploitation :

1°- Exploiter lui-même son domaine - c'est le faire-valoir.

Dans le faire valoir c'est donc le propriétaire qui exploite, tantôt il fournit lui-même, avec sa famille, tout le travail, tantôt (dans la grande exploitation) il s'adjoint une main d'oeuvre salariée. Dans cette seconde hypothèse, il faut faire une sous-distinction. Si le propriétaire dirige personnellement les opérations de la production, il y a faire valoir direct. S'il se décharge de la gestion sur un régisseur ou un chef d'exploitation tout en conservant pour lui-même les risques, il y a faire-valoir indirect

Le faire-valoir est prédominant en France. D'après l'enquête agricole décennale de 1892, il occupe un peu plus de 50 % des superficies exploitées. En d'autres pays, sa prédominance est encore plus nette; en Allemagne, avant la guerre 86 % de la superficie totale, au Danemark, 93 %.

2° - Céder le droit de cultiver à un individu qui lui donnera une quote-part de la récolte, généralement la moitié c'est le métayage.

3°- Le fermage se caractérise par son caractère forfaitaire. Le propriétaire abandonne tout droit sur le produit de sa terre, moyennant le versement d'une redevance fixe en argent, ou d'une quantité fixe en denrées agricoles, invariable quel que soit le rendement en quantité et en qualité. En France, le fermage est le régime de 33 % du territoire agricole. Dans d'autres pays, il est le type dominant. En Angleterre, il occupe 88 % de la superficie cultivée.

Le métayage diffère du fermage non seulement en ce que le propriétaire qui concède sa terre à un exploitant, au lieu de recevoir une somme fixe, reçoit une quote-part de la

Source : BIU Cujas

récolte (en principe la moitié), mais aussi en ce que le métayer est un simple travailleur qui n'apporte que ses bras, tandis que le fermier apporte généralement le capital d'exploitation. Le métayage existe surtout dans les départements du Midi et certains départements du Centre. Au total, il représente 10 % de la surface cultivée. En Italie, il est beaucoup plus développé, et couvre 50 % de la surface cultivée.

Ces indications suffisent à établir que suivant les pays, c'est tantôt une modalité, tantôt une autre qui prédomine; il n'y a rien là de surprenant. Chacune de ces modalités a ses avantages et ses inconvénients que nous allons rapidement exposer

1 - Le métayage.

I - Avantages du métayage.

L'avantage du métayage pour le propriétaire est de l'associer aux résultats de l'entreprise, et de l'assurer d'être toujours payé, puisque sa rémunération a lieu en nature sous la forme d'une fraction de la récolte.

Pour le métayer, ce régime a le mérite de lui apporter une très grande stabilité de tenure.

Si le métayer est excellent, si grâce à ses qualités, le rendement augmente, le propriétaire a tout intérêt à le conserver, puisqu'il reçoit la moitié de la récolte. Sous ce régime, une terre reste parfois dans la même famille d'exploitants pendant plusieurs générations. On cite, en Limousin, des terres qui, depuis trois siècles, sont exploitées par les mêmes familles.

Enfin, le métayage a aussi un avantage social, comme le métayer n'a pas à apporter de capital, l'ouvrier agricole qui a des capacité, des aptitudes au travail, peut devenir métayer, tandis qu'il ne pourrait devenir fermier (puisque le fermier doit fournir le capital d'exploitation) ni à plus forte raison propriétaire (faute d'argent pour acheter la terre). Or, l'ouvrier agricole a tout avantage à passer de la situation de salarié à celle de métayer, puisqu'il y gagne de devenir indépendant et d'être indirectement et pour moitié le bénéficiaire des résultats de l'entreprise

II - Inconvénients du métayage.

Mais le métayage comporte aussi des inconvénients

D'abord le propriétaire est peu tenté de faire des avances à la terre; d'améliorer la culture parce qu'il supporte la totalité de la dépense et qu'il ne bénéficie que

Source : BIU Cujas

pour moitié du résultat.

Quant au métayer, n'ayant aucune disponibilité financière, il est condamné à une culture routinière.

Autre inconvénient: le partage des fruits entre le propriétaire et le métayer donne lieu très souvent à des difficultés inextricables. Il n'en était pas ainsi tant qu'ont existé, entre le propriétaire et le métayer, des rapports patriarcaux. Ces rapports deviennent de plus en plus exceptionnels.

Quand ce caractère de lien personnel disparaît, le métayer pratique trop souvent la fraude sur la récolte, (dont il dissimule une partie, si le propriétaire n'exerce pas un contrôle vigilant) pour n'avoir pas à la partager.

Décadence du métayage dans les pays à culture progressive.

Ce bilan des avantages et des inconvénients du métayer explique que, dans les pays à culture intensive, à économie progressive, le métayage ne permettant pas d'adapter la culture aux procédés de la technique moderne, soit passé à l'arrière plan. En même temps s'explique que le métayage n'occupe plus en France, la même place que sous l'Ancien Régime. A la fin du XVIIIème siècle, un voyageur anglais, bon observateur. Arthur Young, évaluait à 7/IO la proportion des terres exploitées chez nous en métayage. En rapprochant ce chiffre de celui donné plus haut pour l'époque moderne, on mesurera le recul du métayage.

Son maintien dans les pays à culture peu avancée.

Au contraire, ce mode d'exploitation convient aux pays où la classe rurale, insuffisamment pourvue de capitaux, ne peut pas accéder au fermage ou au faire-valoir, et où la technique agricole est peu avancée. Ce qui explique sa vitalité en Italie, au Portugal et en Russie avant la guerre.

En France, le métayage conserve quelque importance dans les régions où la culture est très aléatoire et où suivant les années, le rendement en quantité et en valeur peut être très variable. C'est le cas notamment pour la viticulture. Le métayage a l'avantage d'associer les deux parties aux aléas de la culture, de diffuser les risques sur deux têtes, tandis que dans le fermage, les risques sont supportés uniquement par le fermier, puisque, en cas de mauvaise année, ou de crise de mévente, il est obligé de verser quand même au propriétaire la somme d'argent qu'il lui doit.

Source : BIU Cujas

L'ordonnance du 17 Octobre 1945 qui, par ailleurs, modifie profondément le statut du fermage, comporte une disposition tendant à réduire l'extension du métayage: " Tout bail à colonat partiaire, y est-il dit (art. 51), doit être converti en bail à ferme si le propriétaire ou le colon en fait la demande. " Les conditions du nouveau fermage seront, faute d'accord des parties, définies par les Commissions paritaires cantonales (voir infra). Parmi ces conditions figurent les modalités selon lesquelles le nouveau fermier conservera l'usage ou acquerra la propriété de tout ou partie du capital d'exploitation appartenant primitivement au propriétaire.

Par ailleurs, un nouveau statut du métayage, analogue à celui du fermage est actuellement (mars 1946) en cours de discussion.

*****
*****

§ 2 - Le fermage.

I - Avantages du fermage pour le propriétaire.-

Le fermage permet au propriétaire de conserver sa terre et d'en tirer profit, même s'il est incompétent en matière agricole, ou s'il habite très loin. Il sait que chaque année, il touchera une certaine somme, quel que soit le résultat de la culture. Il peut se désintéresser de l'exploitation.

Avantage pour le fermier: indépendance.-
Quant au fermier, ce régime lui donne une très grande indépendance. Il permet à un individu qui dispose de capitaux pour exploiter, mais n'a pas les moyens d'acquérirun domaine, d'avoir à peu près l'illusion d'être propriétaire, puisqu'il peut conduire son exploitation comme si le propriétaire n'existait pas. En outre, comme il garde pour lui, fermage payé, la totalité de la récolte, il a intérêt à fournir un labour acharné, comme s'il était propriétaire.

II - Inconvénients.- Par contre, le fermage présente des inconvénients pour la culture. D'abord, personne dans ce système n'est intéressé à apporter à la terre des améliorations profondes. Le fermier est incité à effectuer les travaux à rendement immédiat, mais non des perfectionnements à longue échéance, puisqu'il n'est pas assuré, à fin de contrat, de rester sur la terre; il risque même d'être victime de ces améliorations à longue échéance qui, en augmentant la valeur du domaine, risquent d'inciter le propriétaire à hausser le fermage lors du renouvellement de bail.

Source: BIU Cujas

Quant au propriétaire, il n'est pas intéressé non plus à améliorer sa terre à longue échéance, puisqu'il n'en bénéficie pas dans les années suivantes et qu'il n'est pas certain, dans les années ultérieures de trouver un fermier qui accepte des conditions plus lourdes.

Il y a donc, ici encore, une balance d'avantages et d'inconvénients. Dans les pays et les régions où existe une classe de fermiers instruits, possédant des capitaux, obtenant des baux à long terme, il pourra arriver que le fermage donne de bons résultats. Il en est ainsi dans certaines grandes fermes du Nord et de la Beauce.

L'indemnité de plus value au fermier sortant en Angleterre. Les résultats sont encore meilleurs quand une législation appropriée aura corrigé l'inconvénient le plus notoire du fermage.

En Angleterre, lorsque au cours du bail, le fermier a apporté à la terre des améliorations, et qu'en fin de contrat le propriétaire ne lui renouvelle pas le bail, le fermier sortant a droit à une indemnité correspondant à la plus-value qu'il a donnée à la terre qu'il quitte.

Quand ces conditions ne sont pas réunies, le fermage est généralement un mode d'exploitation défectueux. Lors de l'exposition de 1900, on citait un mot relevé dans la Haute-Savoie, quand sur une terre on constatait une culture médiocre on disait: " cela n'est pas surprenant, c'est un champ de ferme".

III - Le statut du fermage en France a été modifié récemment. Un décret du 15 juillet 1942 a introduit le principe de l'indemnité de plus-value en faveur du fermier sortant.

Alors qu'en Angleterre, comme nous l'avons indiqué ci dessus, ce principe est depuis longtemps reconnu en France les tribunaux (appliquant, dans le silence du législateur, les règles de droit commun) refusaient toute indemnisation. Une proposition de loi adoptée par la Chambre des Députés en 1928 n'avait pas abouti au Sénat. Mais le projet franco-italien tendant à unifier le droit des obligations dans les deux pays, prévoyait (dans son article 435) une telle indemnité. C'est de ce projet que s'est directement inspirée la loi du 15 juillet 1942.

La loi du 15 juillet 1942 a été suivie, soit sous le régime de Vichy soit depuis la Libération d'un certain nombre de textes dont le principal est l'ordonnance du 17 octobre 1945 dite "statut du fermage". Ces textes affectent profondément la conception classique de la propriété en ce qui concerne les biens ruraux. Leurs principales dispositions, qu'il serait oiseux de classer en ordre chronologique sont les suivantes.

Source : BIU Cujas

I°- Institution de commissions paritaires.

Depuis la loi du 4 septembre I933 reprise dans ses dispositions essentielles par l'ordonnance du 4 décembre I944 fonctionnent des Commissions paritaires cantonales et d'arrondissement.

Les commissions cantonales présidées par le juge de paix comprennent 4 assesseurs dont 2 propriétaires bailleurs et 2 financiers. Elles statuent sur les litiges relatifs aux baux à terme, sans appel jusqu'à I5.000 frs, moyennant appel à la commission d'arrondissement pour les sommes supérieures.

Les commissions d'arrondissement présidées par le président du Tribunal Civil comprennent aussi 4 assesseurs des mêmes origines.

D'après l'ordonnance de I944, les assesseurs sont tirés au sort sur une liste de propriétaires et de fermiers établie par les divers conseils municipaux à raison d'un nom par 500 habitants ou au maximum de 8 noms.

L'ordonnance du 17 octobre I945 a institué des commissions consultatives départementales de fermage. Présidées par le Président du Tribunal civil, elles comprennent 4 fonctionnaires dirigeant les services départementaux intéressant l'agriculture, un représentant de la Chambre des notaires, un représentant des propriétaires bailleurs et un des fermiers par arrondissement. Ces derniers sont élus par les membres propriétaires ou fermiers des commissions d'arrondissement.

Les commissions départementales qui sont notamment chargées d'établir les contrats-types de fermage, contrats qui s'imposent à défaut de convention des parties exercent un véritable pouvoir réglementaire dans la profession agricole.

2°- Fixation des prix des baux à ferme. En raison des variations de pouvoir d'achat de la monnaie, il a paru nécessaire d'adapter le prix des fermages. C'est ce que fait une loi du 4 septembre I943. Ce texte est, dans ses grandes lignes repris par l'ordonnance du 3 mai I945. Le taux des fermages est bloqué au taux en vigueur le Ier septembre I939, jusqu'à la fin des hostilités. En contre partie, si le fermage est fixé en argent, le prix de I939 sera majoré d'un coefficient correspondant à la hausse des prix d'un certain nombre de produits agricoles définie par le Directeur départemental des Services agricoles après avis de la Commission départementale.

Ces dispositions, qui auraient pu n'avoir qu'une portée de circonstance, prennent une valeur définitive avec la loi du 4 décembre I943, reprise et complétée par l'ordonnance du 17 octobre I945:

Selon ce dernier texte, le fermage, à partir de la date légale de cessation des hostilités (date qui semble, en mars I946, devoir intervenir prochainement) sera obligatoirement fixé soit en nature, soit en espèces, en fonction du prix de la principale ou des principales denrées de la production

Source : BIU Cujas

locale ou régionale (quatre au maximum) arrêtées comme base de calcul par la Commission consultative départementale des fermages.

3°- Amélioration de l'habitat rural. Un "compte d'amélioration de l'habitat rural" sera institué dans chaque département (O. du 17 oct. 1945). Il sera alimenté par les contributions annuelles du propriétaire et du fermier. La contribution du premier ne pourra pas être supérieure à 25 % ni inférieure à 5 % du fermage.

4°- Indemnité de plus value due au fermier sortant. Le principe de cette indemnité avait été établi par la loi du 15 juillet 1942. Ce texte distinguait les plus values résultant de "travaux importants" ouvrant droit à indemnité correspondant à l'intégralité soit de la plus-value soit de la dépense, dans tous les cas et les plus values résultant de la "bonne culture", ouvrant droit à indemnité portant sur la moitié de la plus value et à condition que celle-ci soit assez importante (plus de 25 %).

Ces dispositions furent critiquées (voir notamment Baudin: L'indemnité de plus value en faveur du fermier Semaine juridique 13 sept. 1942) notamment parce qu'elles traitaient avec plus de faveur le fermier riche, capable de faire des dépenses pour "travaux importants" que le fermier pauvre capable seulement de "bonne culture".

L'ordonnance du 17 octobre 1945, tout en conservant la distinction des deux sources de plus value, les traite de façon sensiblement plus favorable au fermier.

a) Pour les bâtiments, ouvrages fixés au sol et plantations faites par le fermier; à condition que l'assentiment du propriétaire à ces travaux ait été demandé et donné, ou, faute de réponse du propriétaire dans les deux mois, à condition que l'assentiment ait été donné par la commission paritaire cantonale; le droit est ouvert à indemnisation intégrale.

Pour les bâtiments et ouvrages, l'indemnité sera égale en principe au "coût de remplacement", au moment de l'expiration du bail, déduction faite, d'un amortissement pour vétusté. Si, de la date des travaux au jour d'expiration du bail, le coût des travaux a suffisamment varié (réduction à moitié, augmentation au double), les parties pourront demander une révision pour laquelle la Commission cantonale est compétente.

Pour les plantations, l'indemnité est égale à leur valeur au jour de l'expiration du bail.

b) pour les améliorations culturales, l'indemnité est égale à la plus value apportée au fonds par la bonne culture du fermier. La plus value doit être constatée par un état des lieux fait à l'origine.

Source : BIU Cujas

5°- Forme et durée du fermage. Ici encore, les principes établis par une loi du 4 septembre 1945 sont repris et complétés par l'ordonnance du 17 octobre 1945. Selon ce dernier texte:

Tout bail doit être écrit. Sa durée ne peut être inférieure à 9 ans. En l'absence de bail écrit, les parties sont censées avoir contracté pour 9 ans, aux clauses et conditions fixées par un contrat-type établi par la Commission consultative départementale.

Sauf motifs exceptionnels et graves limitativement énumérés, ou reprise pour exploitation, pendant cinq ans au moins par le propriétaire, ses ascendants, ses descendants, son conjoint, le fermier a droit au renouvellement du bail. Les motifs invoqués peuvent être déférés à la Commission paritaire cantonale qui apprécie. S'il y a désaccord, la Commission cantonale fixe le prix du bail. Les conditions sont celles du contrat type établi par la Commission départementale.

6°- Droit de préemption. - Lorsqu'un propriétaire décide de vendre son fonds, l'exploitant a droit à préemption. Ce droit bénéficie à l'exploitant à condition qu'il travaille depuis cinq années au moins sur le fonds et s'il n'est pas propriétaire de parcelles d'une superficie totale supérieure à un maximum déterminé par arrêté préfectoral sur avis de la Commission départementale. Bénéficient du même droit le conjoint, les ascendants, les descendants de plus de 16 ans...

Le propriétaire doit faire connaître à l'exploitant, deux mois au moins avant la vente, son intention et ses conditions de vente s'il s'agit d'une vente de gré à gré. L'exploitant sera également prévenu en cas d'adjudication. Il dispose après la vente ou l'adjudication, de quelques jours de délai pour faire connaître son intention (Ordonnance du 17 oct. 1945).

Au total, on le voit, l'exploitant cesse d'être un simple locataire; non seulement il est intéressé (plus value du fermier sortant) à l'avenir de l'exploitation, mais encore (durée et droit au renouvellement du bail, droit de préemption) il acquiert sur le sol un droit d'usage particulier et stable, tandis que l'on s'efforce de favoriser son accession à la propriété.

Diverses dispositions de l'ordonnance du 17 oct. 1945 donnant lieu à discussion doivent être, d'ailleurs, révisées et complétées. Des débats sont en cours sur ce point (mars 1946).

Source : BIU Cujas

*****
*****

§ 3 - Le faire-valoir direct.

I - Avantages pour le propriétaire.- Le faire-valoir a l'avantage de faire disparaître tout conflit d'intérêts puisqu'il assume seul la direction et les risques et qu'il n'y a plus de partage de la récolte. Une fois les frais couverts, tout le bénéfice est pour lui. Il est par là même incité à donner le maximum d'efforts, il est stimulé à une production intensive " Assurez à un homme la propriété d'une roche nue, écrivait Young, il en fera un jardin: donnez-lui un jardin par bail de neuf ans, il en fera un désert".

Le régime de faire-valoir présente aussi un intérêt pour la nation Il crée une classe d'individus à la fois propriétaires et exploitants, capitalistes et travailleurs, qui constituent un élément de stabilité sociale.

Mais le faire-valoir n'est pas non plus sans défauts; avec la prédominance de la classe des petits exploitants, la culture technique et scientifique n'est pas favorisée. D'ailleurs, leurs capitaux ne sont pas toujours assez importants pour leur permettre d'adopter les procédés de culture les plus perfectionnés.

II - Quelles ont été les conséquences de la guerre de 1914 et de l'après guerre sur l'importance respective des divers modes d'exploitation ? En France, comme généralement à l'étranger, il y a un recul du fermage et du métayage au profit du faire-valoir direct. L'ensemble des raisons qui expliquent ces transformations peut se décrire aisément.

La guerre et le bouleversement des prix ont entraîné l'enrichissement des fermiers et l'appauvrissement des propriétaires.

Les fermiers pendant toute la durée du bail continuaient à verser au propriétaire la même somme en argent. A mesure que le prix de toutes choses s'élevait, cette charge forfaitaire est devenue de moins en moins lourde. Les fermiers ont pu ainsi mettre de côté des économies très importantes

Appauvrissement des propriétaires.- Inversement, les propriétaires ont subi un appauvrissement. Ils recevaient toujours de leurs fermiers la même somme en argent, alors que leurs dépenses allaient croissant. Puis, beaucoup de propriétaires de petits domaines étaient en même temps propriétaires de fonds de l'Etat français, ou étranger, ou d'autres valeurs mobilières qui subissaient une dépréciation notable.

Source : BIU Cujas

Transformation des fermiers en propriétaires.- Entre ces fermiers enrichis et ces propriétaires appauvris, un accord assez souvent est intervenu. Le fermier a acheté au propriétaire son domaine et a continué à l'exploiter pour son propre compte. Au fermage et au métayage a succédé ainsi le faire-valoir direct. Est-ce une transformation radicale ou une révolution ? Non, puisque avant la guerre, le faire-valoir prédominait déjà chez nous. La guerre a simplement accéléré une évolution déjà en cours et accentué encore la prédominance de l'explcitation directe. Il est probable que la guerre actuelle, qui a enrichi de manière considérable les exploitants agricoles, aura des conséquences analogues.

++++++ Chapitre III
++++++
++++++
++++++
++++++ L'ACTION COLLECTIVE EN AGRICULTURE.

Les deux chapitres précédents nous ont montré qu'il n'existe pas en agriculture un mouvement de concentration comparable à celui de l'industrie. La grande culture, entendue au sens de la culture de vaste étendue, ne tend pas à se substituer à la petite culture. La grande propriété ne tend pas davantage à supplanter la petite propriété. Au contraire, une intervention constante des pouvoirs publics tend à multiplier le type de la petite propriété.

Il nous a donc semblé jusqu'ici que le type économique dominent en agriculture demeure celui du petit "propriétaire exploitant", particulariste, individualiste, traditionnaliste. Cependant, au-dessus de l'individualisme agraire, tout un mouvement s'est développé animé d'un esprit collectif, associationniste qui, à certains égards, rapproche l'agriculture de l'industrie moderne.

Pour étudier ce mouvement d'action collective, en agriculture, nous rechercherons d'abord son domaine économique, et ensuite ses formes juridiques.

Source : BIU Cujas

Section I

Domaine économique de l'action collective en agriculture.

Parfois, mais d'une manière très exceptionnelle, l'action collective s'exerce à propos de la culture, proprement dite. Le plus souvent, elle se manifeste à l'occasion d'opérations, soit antérieures, soit postérieures à l'oeuvre proprement agricole.

§ I - La culture proprement dite.

Caractère exceptionnel de la culture collective. - La culture collective en commun présente théoriquement certains avantages. Elle permet de substituer des procédés mécaniques et rationnels à la petite culture trop empirique. Mais la culture en commun se heurte à ce tempérament individualiste et particulariste qui nous a semblé la marque de la psychologie paysanne.

C'est pour cela que les exemples de culture collective demeurent très rares.

L'expérience de Bugeaud en Algérie. - On peut citer, à cet égard, une expérience significative; en Algérie, en 1842, le maréchal Bugeaud avait fondé deux villages autour desquels devait s'organiser la culture en commun. Il installa d'anciens soldats sur les terres situées autour de ces deux agglomérations; il leur donna des vignes, du bétail; il leur maintint leur solde militaire, mais il les obligea à cultiver en commun. Il se disait que, ayant l'habitude de la discipline et de l'action concertée, ces militaires seraient plus capables que d'autres de se plier à la culture collective. Au bout d'un an, Bugeaud revint visiter ses villages. A l'unanimité, leurs habitants lui demandèrent de leur permettre de renoncer à la culture en commun et de cultiver leurs terres d'une manière individuelle.

Les coopératives de culture en commun pendant la

Reproduction interdite.
Source : BIU Cujas

guerre de 1914 (loi de 1917). En France, pendant la guerre de 1914-1918, on peut citer quelques cas de culture en commun. Certaines régions du sud-ouest, qui déjà souffraient en temps de paix d'une pénurie de main d'oeuvre (les départements de la Haute-Garonne et du Gers) connurent pendant la guerre, par suite de la mobilisation, une crise qui eut pour conséquence, l'abandon de la culture d'un grand nombre de terres.

Pour essayer d'y pallier, une loi de 1917 organisa un système de subventions aux coopératives de culture des terres en commun. Quelques résultats furent effectivement obtenus pendant les années de guerre, mais ils n'ont pas survécu aux hostilités.

Les fermages collectifs en Italie. En dehors de la Palestine actuelle, dont l'expérience est encore trop récente pour qu'on puisse en faire état, le seul pays qui donne un exemple assez étendu de culture en commun est l'Italie, sous la forme de fermages collectifs. Un groupe de travailleurs agricoles se réunit pour louer une terre généralement inculte, ce qui est fréquent en Italie. Une fois le bail conclu, les exploitants peuvent adopter une des solutions suivantes:

L'exploitation unitaire.- Tantôt l'exploitation est unitaire. Elle se fait en commun par le groupe de travailleurs sans attribution d'un lot à tel ou tel. Tous travaillent sous les ordres d'un directeur technique, pris parfois hors du groupe. Ce procédé est généralement adopté par les groupements à tendance socialiste.

L'exploitation divisée.- Tantôt le fermage collectif s'accompagne d'une exploitation divisée. C'est le cas le plus fréquent dans les groupes d'inspiration catholique.

On morcelle le domaine en une série de lots. Chacun des associés en reçoit un dont il a la charge exclusive. Ce n'est donc pas de la culture collective. Le groupe ne se présente comme une unité que pour la conclusion du bail avec le propriétaire; il se dissocie ensuite pour l'exploitation. Or, comme ce sont généralement les groupes de ce second type qui ont le mieux réussi, on peut dire que l'expérience italienne elle-même est plutôt défavorable à la culture en commun.

++++++

++++++ § 2 - Les opérations antérieures à la culture.

Ici les expériences sont plus nombreuses et leur succès est plus marqué. Elles sont relatives aux opérations préalables à l'oeuvre agricole stricto sensu achat de matières premières, des engrais, achat ou location de machines agricoles

Source : BIU Cujas

L'achat en commun des engrais.- En France, quand s'introduisit dans l'agriculture, la pratique des engrais chimiques, des commerçants peu scrupuleux s'employèrent à vendre très cher aux paysans des marchandises de mauvaise qualité. Les agriculteurs eurent alors l'idée de s'associer pour faire directement leurs commandes aux fabricants. L'expérience eut un plein succès; les associations agricoles en vue de l'achat en commun d'engrais se répandirent très rapidement.

Une fois constituées, ces associations élargirent leur activité. Elles décidèrent de faire l'éducation technique de leurs membres par des essais de laboratoires et des expériences pratiques. Elles s'entourèrent de conseils d'agronomes, ce que ne pouvaient faire des agriculteurs isolés, elles ont réussi à abaisser de 30 ou 40 % le prix des engrais en France.

Par une nouvelle extension, elles résolurent ensuite d'offrir à leurs adhérents des aliments pour le bétail, des instruments de culture ou de récolte. Pour les machines agricoles, il y eut quelques difficultés. Dans une localité ou une région donnée, tous les agriculteurs ont besoin au même moment des faucheuses, des moissonneuses, des pressoirs, etc.. Et il était, en conséquence, assez peu aisé de les acheter à plusieurs. Toutefois, cet inconvénient n'existe pas toujours. Par exemple, pour les batteuses, la pratique s'est répandue de l'achat par un groupe qui les fait passer successivement dans toutes les exploitations.

******
****** § 3 - Les opérations postérieures à la culture.

C'est ici la modalité d'action collective la plus importante et la plus variée.

I - Transformation des produits agricoles.

A côté des produits consommés par les acheteurs, tels que les agriculteurs les fournissent (les fruits par exemple), beaucoup de produits agricoles doivent avant d'être consommés, subir une élaboration. Quand cette élaboration implique une technique complexe, il se crée fatalement une industrie distincte de l'agriculture. Par exemple, le tissage de la laine ou du coton se fait dans des entreprises industrielles que nous avons souvent prises comme exemples au cours de notre étude de l'industrie.

Mais, quand la transformation des produits agricoles ne demande que peu de temps et n'implique que des opérations relativement simples (par exemple la transformation du lait

Source : BIU Cujas

en beurre ou en fromage) les agriculteurs vont pouvoir, s'ils le désirent, garder pour eux le bénéfice de cette transformation industrielle, l'entreprendre eux-mêmes. Ils y seront amenés surtout s'ils ont le sentiment que les industriels transformateurs, servis par une entente avouée ou occulte, abusent de leur puissance et leur achètent les produits agricoles, matières premières de leurs industries à des prix insuffisants.

Seulement, l'agriculteur ne tarde pas à s'apercevoir que s'il reste isolé, il est très mal placé pour effectuer la transformation industrielle, même de technique très simple des produits de son exploitation, parce qu'il n'a ni le temps, ni la compétence nécessaire et aussi parce que le traitement des petites quantités n'est pas économiquement avantageux.

Nécessité de l'action collective.- Les agriculteurs ont été ainsi amenés à s'associer pour effectuer collectivement les opérations de transformation industrielle de leurs produits.

A - Une première application a été la transformation du lait en beurre, qui présente une série d'avantages très notables.

1°- Economie en matières premières.- On calcule qu'à un agriculteur isolé travaillant avec ses propres forces, il faut environ 33 litres de lait pour faire un kilo de beurre; tandis qu'une beurrerie collective traitant le lait par de très grandes quantités, se servant d'écrémeuses centrifuges et des procédés de la technique moderne, n'a besoin que de 20 à 22 litres de lait pour obtenir le même résultat.

2°- Economie de temps.- Certaines beurreries coopératives font en 23 heures ce qui demanderait près de 150 heures à une série de producteurs isolés.

3°- Supériorité de qualité, parce que, dans la beurrerie coopérative, la fabrication du beurre se fait quotidiennement avec le lait et la crème du jour, tandis que l'agriculteur isolé ne fait du beurre que deux fois par semaine, avec des matières premières qui ne sont plus de première fraîcheur (1).

4°- Utilisation des sous-produits.- Le lait écrémé, souvent inutilisable dans l'entreprise individuelle, peut être employé dans la coopérative à engraisser des veaux et des porcs vendus très cher sur le marché.

Essor des laiteries coopératives.- Il n'est pas étonnant dès lors que l'institution des "laiteries coopératives" ait pris un essor considérable. Cet organisme fonctionne de la

---

(1) Il faut cependant faire une réserve pour les beurres de toute première qualité, qu'on a comparés aux vins de grands crus. L'écrémage centrifuge couramment pratiqué dans les laiteries coopératives fait disparaître le goût particulier tenant à la qualité exceptionnelle du lait. Il y a intérêt, en ce cas, à conserver l'exploitation individuelle.

Source : BIU Cujas

manière suivante: les agriculteurs d'une localité ou d'une région s'entendent pour fournir les capitaux nécessaires à l'installation de la laiterie. Ils s'engagent à lui donner leur production quotidienne, ou une quote-part de cette production. La laiterie est montée avec tous les perfectionnements modernes, barattage mécanique, écrémeuses à vapeur, etc... Le beurre fabriqué par la laiterie est vendu au public ou à des magasins de vente, les bénéfices sont distribués entre les particuliers au prorata de l'appert en lait de chacun d'eux.

Les laiteries coopératives des Charentes et du Poitou.- Les laiteries coopératives se sont développées surtout dans les Charentes et le Poitou. En 1924, il en existait environ 130, groupant 60.000 membres, représentant 200.000 vaches, leur origine remonte à 1887 à un moment où la crise du phylloxera avait ravagé les vignobles des Charentes et du Poitou. Les agriculteurs obligés de se tourner vers une autre production créèrent des prairies artificielles. Mais comme la région ne comportait pas de gros centres urbains susceptibles d'absorber le lait et le beurre par eux produits, ils tombèrent sous la coupe des laiteries industrielles qui achetaient leur lait très bon marché, le transformaient en beurre et gardaient pour eux le bénéfice de l'opération. Les agriculteurs résolurent alors de s'organiser pour échapper à l'exploitation dont ils étaient victimes.

Les laiteries coopératives du Danemark.- Ils n'eurent pour cela qu'à imiter l'exemple du Danemark où il existe 1.200 laiteries coopératives traitant le lait de plus d'un million de vaches, qui ont tué complètement les laiteries capitalistes et conquis en partie le marché britannique, grâce à la qualité de leurs produits.

B - En ce qui concerne la transformation du lait en fromage, on rencontre une institution curieuse par son ancienneté, les "fruitières" du Jura et de la Franche-Comté. Ce sont des associations pour la fabrication du fromage de gruyère. Les associés apportent leur lait à un chalet où est fabriqué le fromage. Un litre de lait donne ainsi une valeur à peu près double de celle que donnerait un traitement isolé. On compte 1700 à 1800 fruitières dans ces deux régions.

C - Les coopératives de vinification.- Pour la transformation du raisin en vin, on rencontre un assez grand nombre de coopératives de vinification dans le midi de la France. Leurs produits sont généralement recherchés par les consommateurs qui à tort ou à raison, croient que les fraudes y sont moindres que dans la vinification industrielle.

Mais en raison de difficultés spéciales, cette institution s'est beaucoup moins généralisée que les organismes de transformation en commun du lait. Quand il s'agit, le vin

Source : BIU Cujas

une fois vendu, de répartir la valeur entre les adhérents, quelle base de répartition choisir ? Les raisins apportés n'étaient pas tous de la même qualité. Dans les coopératives de transformation du lait, il existe des instruments qui permettent de mesurer objectivement sans contestation possible la teneur des différents laits en crème. Il n'en est pas de même en matière vinicole. D'où de fréquentes discussions, chacun craignant d'être lésé.

D'autre part, la durée des opérations de transformation est beaucoup plus longue pour le raisin que pour le lait. Après la fabrication du vin, il est nécessaire de le conserver pendant un temps plus ou moins long, avant qu'il prenne sa pleine valeur. Il s'écoule donc une longue période entre le moment où les viticulteurs se dessaisissent de leur raisin et le moment où ils reçoivent leur part dans le prix de la vente du vin. Chacun a l'impression d'avoir fourni de suite sa prestation et d'attendre longtemps avant d'être payé.

Enfin, ces opérations nécessitent des installations beaucoup plus compliquées et plus coûteuses que celles des laiteries coopératives.

Les coopératives de vinification sont cependant nombreuses en Allemagne, dans la région où l'on fabrique les vins du Rhin.

D - Mentionnons encore quelques autres exemples d'organismes collectifs pour la transformation de la viande en salaisons et en conserves; des olives en huile, en Provence, des pommes de terre en fécule dans le Nord etc..

2 - Vente des produits agricoles.

Avantages de la vente collective.- En cette matière encore, des raisons spéciales devaient pousser au groupement des agriculteurs, isolé l'agriculteur connaît des difficultés particulières pour écouler sa récolte:

1°- Il est obligé de la vendre très vite, parce que les denrées agricoles sont souvent périssables. En outre, généralement, dans l'établissement de sa comptabilité, il a placé ses échéances au moment de la récolte, il lui faut donc la vendre très peu de temps après l'avoir engrangée

Quand il a en face de lui de puissants marchands, ceux-ci essaient souvent de profiter des circonstances pour lui imposer des conditions léonines. Ils font baisser les cours, sauf à les laisser remonter une fois leurs achats terminés.

Si au lieu d'avoir affaire à des paysans isolés les marchands doivent discuter avec un organisme massif, la situation change.

Source : BIU Cujas

2°- Le groupement de vente en commun permet de rechercher collectivement les débouchés.- L'association peut avoir des employés spécialisés dans le service commercial, faire la publicité, organiser des expositions, connaître télégraphiquement les cours des denrées agricoles sur les divers marchés du monde.

3°- L'association permet aussi des économies sur les frais de transport, comme nous l'avons déjà vu avec les cartels et les trusts.

Obstacles à la vente en commun.- Tels sont les avantages nullement négligeables de la vente en commun. Pour embrasser dans leur ensemble les données du problème, il faut placer maintenant en face de ces avantages, les obstacles auxquels souvent se heurte l'opération.

1°- D'abord le particularisme des agriculteurs, l'opinion qu'ils ont souvent que leurs produits valent mieux que ceux du voisin, les pousse à préférer conserver l'individualité de leur récolte, plutôt que de la fondre dans la masse.

2°- En raison de la multiplicité des consommateurs et des débouchés, on ne peut pas supprimer complètement tout intermédiaire. Il est difficile aux groupements d'entrer directement en rapport avec toute la clientèle, qui comprend une infinité de consommateurs pour de petites quantités. Tout au plus, serait-il possible de faire l'économie d'un anneau de la chaîne des intermédiaires.

3°- Le nombre même des producteurs agricoles est aussi une cause de difficultés. Nous avons vu que dans l'industrie, les ententes réussissent d'autant mieux que le nombre des producteurs est plus limité. Une entente est le couronnement d'un mouvement préalable de concentration. Or, il n'y a pas de concentration en agriculture. Il est peu aisé de grouper en un tout organique cette poussière de petits producteurs.

Les plus intéressantes parmi les associations de vente concernent les fruits et le blé.

A - Les groupements de vente en commun des fruits ont donné des résultats importants en Californie, pour les "fruits jaunes" (citrons et oranges). Il y avait en Californie une telle surproduction de fruits jaunes que l'on commençait à arracher les arbres; les producteurs eurent l'idée de lutter contre la surproduction en stimulant la consommation. A cette fin, ils entreprirent une campagne auprès des commerçants de détail, notamment par l'organisation des étalages et arrivèrent, grâce à une savante publicité à augmenter sensiblement la vente des fruits jaunes.

Source : BIU Cujas

B - En Allemagne, les magasins à blé, conservent le blé le trient, le nettoient, le mélangent et même consentent des avances aux agriculteurs sur la valeur de leur récolte. Ces magasins à blé ont donné des résultats discutés.

En France, au lendemain de la guerre de 1914, se sont constituées une dizaine de coopératives pour la vente du blé et au-dessus d'elles, un groupement central, l'Office de vente de céréales. Les coopératives pour la vente du blé se sont multipliées en ces dernières années, l'Etat leur ayant donné un quasi monopole pour la distribution. Mais elles ont pris un caractère obligatoire et étatiste qui les a transformées en une sorte de service public et les adeptes de la coopération libre et volontaire ont généralement déploré cette transformation.

Section II

Les formes juridiques de l'action collective en agriculture.

L'action collective agricole a pris en France une double forme, coopérative et syndicale, et cette dualité, logiquement peu défendable a donné lieu à un certain nombre de difficultés.

§ I - Les coopératives agricoles.

La forme coopérative est la plus répandue pour les groupements de transformation et de vente. Ceux qui l'ont fait adopter déclarent qu'il existe une analogie profonde, essentielle entre ces groupements et les autres coopératives, notamment les coopératives de production dans l'industrie. A l'appui de leur thèse, ils remarquent que ce qui caractérise une coopérative de production et la distingue des entreprises capitalistes ordinaires, c'est que les bénéfices se partagent entre les associés de la coopérative au prorata des apports en travail.

Or, dans l'association agricole, les bénéfices se partagent au prorata de l'apport de chacun des associés en nature.

S'agit-il de laiteries coopératives, c'est au prorata

Source : BIU Cujas

des apports de lait; s'agit-il de coopératives de vente de céréales, c'est au prorata des apports en blé de chaque associé, mais ce n'est jamais au prorata du capital.

Les coopératives agricoles sont conservatrices.- En face de cette thèse se place celle qui prétend qu'il n'y a pas grand chose de commun entre la coopérative agricole et la coopérative de production. Les partisans de cette manière de voir font remarquer que la coopérative de production dans l'industrie a des ambitions de transformation sociale profonde; elle veut essayer d'organiser la démocratie à l'usine, de remplacer le régime capitaliste par un régime fondé sur un principe différent. Les coopératives de consommation elles aussi (nous le verrons quand nous étudierons le commerce) ont des ambitions de transformation sociale. Ces deux catégories de coopératives sont donc essentiellement de nature anticapitaliste.

On ne trouve pas ce caractère dans la coopérative agricole. L'objectif qu'elle poursuit est de permettre aux petits et moyens agriculteurs d'organiser en grand les opérations de transformation et de vente des produits, d'associer les avantages de la petite culture et ceux du large trafic. A l'opposé des coopératives d'industrie et de commerce, elle est essentiellement conservatrice de l'ordre de choses existant. Elle n'a pas de visées révolutionnaires puisqu'elle tend à consolider la situation des petits et moyens agriculteurs.

La répartition s'y fait au prorata des apports en nature.- Dans le même sens, on fait remarquer que la répartition des bénéfices d'après les apports en nature, qui est la règle de ces coopératives, n'est pas fondamentalement différente de la répartition d'après les apports en capital. Dans une laiterie capitaliste, les actionnaires apportent des capitaux avec lesquels se font les achats de lait aux agriculteurs, la formule coopérative permet de se passer de ce capital mais les opérations sont substantiellement les mêmes; dans un cas comme dans l'autre, ce sont les gros apporteurs soit de capital, soit de lait, qui toucheront la plus grosse part; il n'y a rien là de démocratique; si tels associés n'apportent que quelques litres de lait, le partage sera très inégal. Les gros propriétaires prendront la plus grosse part des bénéfices. Donc, par leur objectif qui reste conservateur, et par leur technique qui n'est pas démocratique, les coopératives agricoles sont aux antipodes des coopératives de production dans l'industrie, ainsi que des coopératives de consommation.

Ces deux thèses opposées sur la nature et l'esprit des coopératives agricoles ont été défendues la seconde dans

Source : BIU Cujas

un livre de M. Bernard Lavergne: " L'ordre coopératif " (Alban éditeur, I926); la première dans un livre de M. Augé Laribé; " Syndicats et coopératives agricoles" (Colin édit. I927).

******
****** § 2 - Les syndicats agricoles

La seconde modalité juridique de l'action collective en agriculture est la forme syndicale. On se place alors sous le statut de la loi de I884 sur les syndicats professionnels. Les promoteurs de cette loi n'avaient aucunement en vue les groupements des agriculteurs; ils songeaient uniquement aux patrons et aux ouvriers de l'industrie. Ce n'est que d'une manière accidentelle, au cours de la discussion devant les Chambres, que furent introduits par voie d'amendement, dans l'énumération des intérêts qui pourraient être défendus par les syndicats, les mots " et agricoles". Mais tout de suite, les agriculteurs formèrent des syndicats dans toutes les régions de France.

Il n'y avait, à la vérité, rien de commun entre ces syndicats agricoles et ceux qui se formaient en même temps dans l'industrie.

Les syndicats d'ouvriers agricoles du Bourbonnais.- Sans doute, il s'est bien constitué aussi en agriculture un petit nombre de syndicats d'ouvriers agricoles qui sont le pendant des syndicats ouvriers de l'industrie. En particulier, on en trouve quelques-uns dans la région du Bourbonnais, où existe un régime particulier d'exploitation. Le sol y est réparti en grands domaines fonciers; au-dessous des propriétaires, des fermiers généraux imposaient au personnel agricole des conditions très dures. Pour protester contre cette exploitation, un certain nombre d'ouvriers agricoles s'organisèrent en syndicats.

Mais quand on parle de syndicats agricoles, il ne s'agit pas d'ordinaire de ces syndicats du Bourbonnais. Il s'agit de groupements comprenant des propriétaires, des fermiers, des métayers, donc des exploitants qui, au point de vue juridique et social appartiennent à des classes différentes. Ils se groupent ainsi non pas pour régler le statut du travail comme les syndicats patronaux et ouvriers de l'industrie, mais pour effectuer des opérations de caractère commercial et surtout des achats en commun. C'est notamment la forme adoptée par les agriculteurs pour acheter leurs engrais directement aux fabricants.

La loi de I884 ne permettait pas aux syndicats de faire des actes de commerce.- La loi de I884 avait si peu

Source : BIU Cujas

prévu ce genre d'activité que, dans la capacité juridique qu'elle avait donnée aux syndicats, ne se trouvait pas inclus le droit de faire des actes de commerce. Il y avait ainsi un défaut d'ajustement entre la loi et l'activité des syndicats agricoles, qui se consacraient plus particulièrement à des actes de caractère nettement commercial.

Les tribunaux furent assez embarrassés quand, sur la plainte des commerçants, des syndicats agricoles furent poursuivis et que les commerçants demandèrent aux tribunaux de déclarer illégaux les actes de ces syndicats. L'application stricte de la loi de I884 conduisait à proclamer cette illégalité, mais les tribunaux hésitaient à frapper de mort le syndicat agricole. Pendant un certain temps, on ferma les yeux. Quand la Cour de Cassation fut saisie du problème, elle fut obligée par respect des dispositions de la loi de I884, de prononcer l'illégalité de toutes les opérations commerciales effectuées par les syndicats agricoles.

Les défenseurs des syndicats agricoles s'émurent et demandèrent une intervention législative. Les uns souhaitaient une refonte de la loi de I884 et la création de "syndicats agricoles" ayant capacité pour faire des actes de commerce, d'autres suggéraient la création, à côté des syndicats, de "coopératives agricoles" dont la capacité commerciale n'aurait pas été discutée. Les débats durèrent plusieurs années.

La loi du 12 mars I920. La solution a été donnée par la loi du 12 mars I920 qui autorise désormais les syndicats à acheter pour revendre à leurs membres, les objets nécessaires à leur profession à condition que ces opérations ne se traduisent par aucun bénéfice, c'est-à-dire que le prix d'achat et le prix de vente doivent être calculés de manière que leur différence couvre simplement les frais de l'opération.

******

§ 3 - Du syndicat à la corporation (Lois du 2 décembre I940 et 16 décembre I942).

I - La loi du 2 décembre I940.

La loi du 2 décembre I940 a entendu donner à l'agriculture française un statut nettement corporatif. Elle ne supprime pas les formes antérieurement existantes de l'action collective agricole. Elle en choisit une: le syndicat dont elle modifie radicalement le caractère en en faisant un groupement unique et doté d'attributions réglementaires. Et à ce syndicat devenu corporatif, elle agrège ou rattache les autres institutions agricoles collectives, telles que les

Source : BIU Cujas

coopératives ou les associations spécialisées.

A - L'organisation syndicale corporative.

Elle affecte l'allure d'une construction à trois étages superposés. A la base, le syndicat local (qui peut avoir comme cadre soit une commune, soit un ensemble de communes). Il ne peut exister qu'un seul syndicat pour une même circonscription locale. Au second étage, l'union corporative régionale (qui peut avoir pour cadre un département ou un ensemble de départements). Au sommet, l'organisation nationale corporative.

Propriétaires, fermiers, salariés sont conviés à adhérer au syndicat corporatif de leur localité. Ils ne sont cependant pas tenus de le faire. Mais les réglements édictés par le syndicat leur seront applicables qu'ils en fassent ou non partie. Le syndicat local est présidé par un syndic, nommé par l'Union régionale. L'Union régionale est présidée par un "délégué" assisté d'un conseil. Le délégué et les membres du conseil sont nommés par le ministre secrétaire d'Etat à l'Agriculture sur proposition de l'Assemblée générale de l'Union, laquelle est formée par la réunion des syndics locaux de la région. Le Conseil National est formé par la réunion des délégués des Unions régionales. Il est représenté auprès du ministre par un comité permanent.

Nous achèverons de marquer la différence d'esprit entre ce régime corporatif et l'ancienne organisation syndicale quand nous aurons signalé: 1) que toute grève et tout lock-out sont interdits, les questions concernant le statut du travail et les régimes juridiques d'exploitation du sol devant être résolues par des commissions paritaires constituées au sein du syndicat local et dont les réglements seront ratifiés (et éventuellement unifiés) par l'Union régionale; 2) qu'un commissaire du gouvernement assistera aux réunions du Conseil de l'Union régionale et à celles du Conseil national et de son comité permanent, dont les décisions pourront être par lui déférées au ministre secrétaire d'Etat à l'Agriculture.

B - Le rattachement des coopératives à l'organisation syndicale corporative.

Les sociétés coopératives agricoles (et aussi les caisses de crédit agricole dont nous parlerons dans un titre ultérieur consacré au crédit), sont obligatoirement rattachées à l'organisation syndicale agricole. C'est l'application de cette idée que le syndicat est la cellule centrale de toute l'action collective agricole.

Source : BIU Cujas

On ne peut adhérer à une coopérative agricole que si l'on est affilié à un syndicat corporatif agricole. Toutes les coopératives devront constituer une organisation professionnelle unique.

C - Le rattachement des associations spécialisées à l'organisation syndicale corporative.

Les mêmes principes entraînent l'agrégation au syndicat corporatif des associations spécialisées par produits ou catégories de produits (blé, lait, betteraves, etc...) qui avaient pris depuis le début du XXème siècle, un remarquable essor. Ces groupements spécialisés subsistent à l'échelon national - avec éventuellement des sections à l'échelon régional et local. Ils sont formés de délégués désignés par l'organisation syndicale corporative et investis par elle des pouvoirs nécessaires. Ils ont compétence pour l'organisation et la défense économique de la production agricole à laquelle ils se rapportent. Ils participent à l'établissement des règlements interprofessionnels destinés à assurer l'équilibre des marchés et des prix, ainsi qu'à régler les rapports entre la production et la consommation. Leurs décisions à cet égard sont soumises à l'homologation des ministres responsables et du ministre des Finances. Les ressources de ces groupements spécialisés seront assurées par une contribution sur les produits agricoles dont ils s'occupent. Onze de ces groupements étaient institués et avaient tenu leur assemblée générale au début de 1943.

II - La loi du 16 décembre 1942.

La loi du 2 décembre 1940 avait laissé en suspens ou dans le vague de nombreuses questions de détail. Une commission spéciale de 50 membres fut nommée par le ministre secrétaire d'Etat à l'agriculture. Elle avait pour tâche d'étudier et de proposer toute mesure en vue de l'application du régime nouveau et d'assurer le passage de l'ancienne organisation à l'organisation corporative.

La Commission de l'organisation corporative paysanne, créée par la loi du 2 décembre 1940 a fonctionné pendant environ deux années. Elle a fourni un travail considérable en vue de la mise en train du régime nouveau; A son instigation ont été créés un grand nombre d'unions régionales et de syndicats corporatifs locaux. La première réunion générale de la corporation paysanne, qui eut lieu à Vichy au début de février 1943, groupait les représentants de 84 Unions régionales englobant environ 35 000 syndicats locaux.

Mais à l'expérience, il apparut que la loi de 1940

Source : BIU Cujas

appelait un certain nombre de remaniements et de compléments. Ils furent apportés par la loi du 16 décembre 1942 (dont on trouvera le texte, précédé d'un rapport introductif dans le J.O. du 17 décembre).

Voici les modifications les plus importantes réalisées par la loi de 1942.

1°- La Commission de l'organisation corporative paysanne ayant termié la tâche qui lui avait été confiée, est dissoute. Le Conseil national la remplace (1). Il coordonne et contrôle les intérêts économiques sociaux et moraux de la profession paysanne. Il est doté de la personnalité civile et de l'autonomie financière. Sa présidence appartient de droit au ministre secrétaire d'Etat à l'Agriculture et au Ravitaillement. Le rapport introductif déclare que cette mesure "n'a rien d'étatique" et que "surtout à l'époque d'autorité nécessaire que nous traversons " il est raisonnable de confier cette présidence au ministre , de même que l'on donne au Garde des Sceaux la présidence du Conseil d'Etat, et au ministre d'Education nationale, celle du Conseil supérieur de l'Instruction publique.

Par ailleurs, sous l'autorité du Ministre, le Conseil national sera dirigé par un "syndic national" et un "syndic national adjoint" nommés par décret et choisis sur une liste de 6 noms établie au scrutin universel uninominal et secret.

Enfin, un Comité permanent de 23 membres présidé par le syndic national et proposé par le Conseil à l'agrément du ministre, constituera auprès de ce dernier un organe consultatif. Aux réunions tant du Conseil national que du Comité permanent, assistera un commissaire du gouvernement. Il aura droit de prendre communication de toutes pièces et tous dossiers, il pourra déférer au ministre les décisions du Conseil et du Comité.

Le Ministre est exclusivement chargé des relations entre les pouvoirs publics et la corporation paysanne. Il peut déléguer tout ou partie de ses pouvoirs au syndic national qui agit alors sous son autorité et avec son accord.

2°- En ce qui concerne les Unions régionales corporatives, le terme de délégué a été remplacé par celui de "syndic" afin sans doute d'unifier la terminologie aux trois degrés de l'édifice corporatif. Le Conseil régional corporatif qui assiste le syndic pourra désormais comprendre 36 membres. Le syndic régional et les membres du Conseil corporatif régional sont nommés par le ministre sur proposition de

---

(1) Il est composé de 150 membres, il comprend, en outre des syndics régionaux, des représentants des coopératives des mutuelles, des associations spécialisées, des catégories sociales.

Source : BIU Cujas

l'Assemblée générale des syndics, transmise par le Conseil régional corporatif.

3°- Pour ce qui est des syndicats corporatifs locaux il est apporté peu de changements aux dispositions de la loi de I940. On a simplement précisé en I942:

I) Que peuvent adhérer au syndicat agricole local: les exploitants propriétaires ou non, les salariés, les propriétaires non exploitants, que ces diverses catégories de personnes, qu'elles adhèrent ou non, doivent participer aux charges financières de l'organisation corporative.

2) Que les artisans ruraux auront la faculté d'adhérer au syndicat , ce qui a amené à donner une définition des artisans ruraux. Ce sont, dit la loi, tous les artisans exerçant leur métier dans une commune rural au profit des agriculteurs, à l'exclusion de ceux travaillant habituellement et principalement pour des industriels ou commerçants".

4°- Par ailleurs certaines dispositions de la loi de I942 marquent l'introduction dans la corporation paysanne d'un esprit plus "social " que celui de la loi de I940.

a) Les syndics locaux et le syndic national doivent être des exploitants agricoles. Les propriétaires non exploitants - qui jouqient naguère un grand rôle dans la direction des syndicats agricoles - seront donc exclus de toute fonction active.

Les syndicts doivent en outre, "être réputés avoir observé les règles observées par le ravitaillement général".

b) Auprès des Unions régionales seront constituées des "sections sociales" ayant pour objet de grouper les représentants de diverses catégories d'intérêts (patrons ou ouvriers, propriétaires, fermiers ou métayers). Leur mission sera d'étudier les intérêts et les voeux de chaque catégorie de travailleurs. C'est d'elles que devront sortir les commissions paritaires prévues par la loi de I940.

c) Il est créé, à l'échelon national, une "Chambre syndicale", que le rapport introductif qualifie de la manière suivante: "expression du syndicalisme paysan, chargée d'apporter au Conseil national corporatif les voeux des terriens" (1).

5°- Les dépenses corporatives doivent être en principe couvertes par la corporation elle-même. Mais à partir du Ier janvier I944, les Unions régionales pourront être autorisées à percevoir des centimes additionnels à la contribution

---

(1) Cette Chambre syndicale ne fait pas double emploi avec le Conseil National qui comprend d'autres membres que les représentants du syndicalisme agricole.

Source : BIU Cujas

foncière des propriétés non bâties. Ainsi, les propriétaires ruraux fourniront, par la voie de l'impôt, une partie des ressources grâce auxquelles fonctionnera la corporation paysanne.

Par ailleurs, un décret du 26 février 1943 prévoit un système de cotisations dont les taux seront fixés par les Unions régionales et qui seront recouvrées sur les agriculteurs par les soins des syndics locaux.

******
******

§ 4 - De la "Corporation Paysanne" à la "Confédération Générale de l'Agriculture" (C.G.A.)

A - La liquidation de la corporation paysanne.

Un des premiers actes du Gouvernement Provisoire de la République Française fut la dissolution de la Corporation Paysanne. Une décision rendue à Alger le 26 juillet 1944 constate la nullité des textes régissant la corporation. Cette dissolution fut confirmée par l'Ordonnance du 12 octobre 1944 (J.O. du 13). En conséquence cessèrent de fonctionner 1) le Conseil national corporatif agricole, 2) les Unions régionales corporatives agricoles; 3) les syndicats agricoles corporatifs locaux. Etaient englobés également dans cette dissolution tous les organismes créés par application "directe ou indirecte" des textes constitutifs de la corporation paysanne.

Quelles étaient les raisons de cette mesure radicale. On en a donné plusieurs, qui sont de valeur inégale.

1) La corporation paysanne, a-t-on déclaré en premier lieu, a pactisé avec l'occupant et facilité la collecte des denrées agricoles, des réquisitions de bétail etc.. à son profit. Cet argument ne semble pas décisif. Alors qu'il est certain que les organismes créés par Vichy en matière industrielle et en particulier l'Office Central de Répartition des produits industriels et ses diverses sections - ont grandement aidé l'occupant dans sa mainmise sur l'économie française, il n'est pas établi qu'il en ait été de même pour la Corporation Paysanne.

2) La Corporation, a-t-on dit en second lieu, a été aménagée d'une façon beaucoup trop étatiste. Elle n'était pas l'expression de la volonté et des intérêts des paysans, qui n'avaient à peu près aucune part dans le choix de ses rouages directeurs. Cette critique n'est pas sans portée. Il convient toutefois de faire remarquer que, à l'inverse,

Source : BIU Cujas

certains adversaires de la Corporation Paysanne lui ont reproché de constituer une sorte " d'Etat dans l'Etat", dont les chefs seraient arrivés à avoir un telle puissance qu'ils eussent pu traiter d'égal à égal, peut-être même de supérieur à inférieur avec le Gouvernement. En fait, il est bien connu que les relations entre la Corporation Paysanne et le Ministère de l'Agriculture s'étaient peu à peu aigries. Les avocats de la corporation paysanne reprochaient au Ministère de manifester à son égard une hostilité qui, disaient-ils, traduit les sentiments d'une administration vieillie et routinière à l'égard d'une institution jeune et dynamique. Les défenseurs du Ministère prétendaient au contraire représenter l'intérêt général et national en face d'une corporation qui exprimait les intérêts particuliers et égoïstes des agriculteurs.

3) Quoiqu'il en soit, la corporation paysanne a certainement souffert de la réaction générale qui s'est produite au moment de la chute du régime de Vichy, à l'encontre du corporatisme et qui y a opposé le syndicalisme, considéré comme moins artificiel et plus démocratique.

4) Enfin - et là sans doute est l'argument qui eut le plus de poids dans la décision - la corporation paysanne fut considérée, non sans raison, comme une institution "réactionnaire" au point de vue politique, traduisant les aspirations et les doctrines des milieux ruraux conservateurs qui sous la 3ème République avaient vu progressivement s'affaiblir leur influence et leur rôle et qui, par la "divine surprise" de 1940, trouvèrent grâce à la défaite, une occasion presque inespérée de reprendre les leviers de commande. La suppression de la Corporation Paysanne devait entraîner la fin de cette brève parenthèse et redonner aux éléments démocratiques leur primauté antérieure. L'article 4 de l'ordonnance du 12 octobre exclut pour une période de 5 années, de tous les organismes agricoles qui vont prendre la place de la corporation, les fondateurs et dirigeants de la corporation (sauf possibilité d'une relève de cette déchéance par décision spéciale du Ministre de l'Agriculture ou du Préfet).

Après avoir détruit, il fallait reconstruire. Mais cette reconstruction ne pouvait se faire en un instant. Il a donc été nécessaire de créer des organismes de transition chargés pendant une période intermédiaire de représenter auprès du Ministre de l'Agriculture le monde paysan, ses intérêts et ses voeux, et en même temps de préparer la mise en place des institutions nouvelles.

Source : BIU Cujas
Reproduction interdite

B - Les organismes de transition: le Comité National d'action agricole (C.N.A.A.) et les Comités Départementaux d'action agricole (C.D.A.A.).

I - Le C.N.A.A. est composé de 35 membres désignés par le Ministre, parmi les personnalités agricoles "dont l'attitude n'a appelé aucune critique pendant l'occupation". Un représentant du Ministre assiste à ses réunions. Il est doté de la personnalité civile et de l'autonomie financière. Il dispose d'une partie des ressources (centimes additionnels) etc..) dont bénéficiait jusqu'alors la corporation paysanne. Il peut recevoir des avances à court terme de la Caisse Nationale de Crédit Agricole. Une subvention forfaitaire de 15 millions de francs lui fut en outre attribuée pour les 3 derniers mois de l'année 1944.

Quant aux Comités Départementaux, ils sont composés de 8 à 12 membres désignés par le Préfet. Ils agissent pour le compte du Comité National dont ils sont comme l'a dit M. Malézieux (1) des sortes de "chargés d'affaires". Les directeurs des services agricoles assistent à leurs réunions, en qualité de conseillers techniques. Ils n'ont pas la personnalité civile.

II - Le rôle essentiel du Comité National et des Comités Départementaux est de réaliser dans le détail la liquidation de la corporation paysanne et la préparation de l'organisation future. Ils étudient toutes les questions qui leur sont soumises par les pouvoirs publics. Le Comité National coordonne les travaux des Comités Départementaux. Il assure l'information du Ministre de l'Agriculture notamment sur les questions relatives à l'organisation professionnelle agricole. Dans le discours que le Ministre de l'Agriculture M. Tanguy-Prigent, prononça le 14 décembre 1944 à l'Assemblée Générale des C.D.A.A. il insista sur le caractère transitoire et provisoire de ces comités, en s'engageant à les faire disparaître à l'échelon départemental et à l'échelon national, dès qu'auraient été constitués par voie d'élections libres et secrètes les rouages du régime définitif.

C - La nouvelle organisation.

Au sommet est prévue la Confédération Générale de l'Agriculture (C.G.A.) qui s'était constituée dans la clandestinité et qui s'est réorganisée au lendemain de la

(1) Cf. l'étude très documentée donnée par cet auteur dans la Semaine Juridique 1945 numéros 1, 2, 3, 4, 5, 6 où sont examinés en particulier, les problèmes juridiques que pose la liquidation de la Corporation paysanne.

Source : BIU Cujas

libération. Voici quelle en est la structure - qui ne sera d'ailleurs définitive que lorsque les différentes fédérations qui la constituent auront été effectivement réalisées.

A la tête, un Bureau Confédéral, organe directeur permanent comprenant 34 membres élus par le Congrès National. Celui-ci doit comporter 720 membres à savoir: 360 exploitants, 120 ouvriers, 80 représentants des coopératives, 40 représentants des mutuelles, 40 représenrants des Caisses de Crédit, 40 techniciens, 40 artisans.

A la base des syndicats locaux groupant séparément 1) les exploitants, 2) les ouvriers agricoles, 3) les techniciens, 4) les artisans. Ces syndicats étant, pour chacune des 4 catégories groupés en fédérations départementales puis en fédérations nationales. Ce sont respectivement les 4 fédérations nationales qui désigneront les représentants au Congrès National des exploitants, des ouvriers, des techniciens, des artisans.

D'autre part, et séparément, sur les trois plans superposés: local, départemental, national doivent être créées des coopératives, des mutuelles, des caisses de crédit. Il est prévu que à l'échelon national, coopération, mutualité et crédit constitueront une grande Fédération nationale qui sera le pendant, dans le domaine économique, de la Fédération Nationale des Syndicats des diverses catégories ci-dessus indiquées.

Pour autant qu'on en puisse juger, l'orientation de la C.G.A. diffère de celle de la Corporation Paysanne à bien des égards. Sa composition sociale est différente: les propriétaires non exploitants n'y ont aucune place: elle revêt, de ce fait, un caractère bien différent de celui qui marquait la Corporation ou, même, le syndicalisme de la rue d'Athènes, avant 1940. Au cours de l'année 1945, elle témoignait, en outre, d'une situation de dépendance évidente à l'égard de certaines orientations politiques. Les élections qui ont eu lieu le 6 janvier 1946 ont réagi contre cette tendance et affirmé le caractère strictement professionnel du syndicalisme paysan.

L'ordonnance du 12 octobre 1944, tout en admettant la reconstitution des organisations agricoles existant avant 1940, soumettait cette reconstitution à une décision administrative. La loi du 12 mars 1946 tient rétablir purement et simplement la liberté syndicale et la liberté d'association en agriculture: toutefois la délimitation des compétences entre coopératives et syndicats demeure réservée.

Enfin, la même loi institue le Comité national et les Comités départementaux d'action agricole. Il confie leurs attributions au Conseil national de l'agriculture.

Source : BIU Cujas

Ce conseil constitué en 1882 comme une réunion de hauts fonctionnaires et de représentants des principales assemblées, réorganisé à diverses reprises (notamment par décret du 9 avril 1945) a été remanié pour inclure des techniciens et des représentants des organisations syndicales.

A côté de lui fonctionnent deux importants conseils consultatifs: le Conseil supérieur de la Coopération agricole assisté d'un Comité d'agrément chargé de décider de l'admission des Coopératives agricoles (Décret du 26 février 1946) et un Conseil supérieur de la Mutualité.

Source : BIU Cujas

Titre IV

L E C O M M E R C E

Chapitre I

L'EVOLUTION HISTORIQUE DU COMMERCE.

Section I

Les origines du Commerce.

Le commerce existe peu dans les sociétés primitives.

Que l'on étudie les sociétés primitives dans les régions où elles existent encore aujourd'hui, par exemple, dans certaines régions de l'Afrique ou qu'on étudie à l'aide de documents ethnographiques des sociétés primitives depuis longtemps disparues, on voit que le commerce y est quelque chose de tout à fait exceptionnel. Au sein des tribus et au sein des familles, il n'y a pas de commerce, parce que chaque groupement forme une unité économique fermée, qui se suffit à elle-même et qu'entre les membres de la famille,

Source : BIU Cujas

les relations n'ont pas un caractère commercial. De tribu à tribu, de société à société, il n'y a pas non plus de commerce dans les temps primitifs, parce que les diverses sociétés, les unes par rapport aux autres, sont en état de lutte et n'ont de contact que sous forme de guerre.

C'est cependant à l'occasion de relations de tribu à tribu que les premières formes de commerce apparaissent, parce que la mise en contact des diverses tribus en raison de la guerre ou à la suite de la guerre, révèle que ces tribus ont des aptitudes diverses, suivant les régions où elles ont l'habitude de vivre. Une tribu qui vit à l'intérieur des terres, n'a pas les mêmes aptitudes qu'une tribu qui vit sur les bords d'un lac ou d'un fleuve.

Les caractères des premières formes commerciales. Mais ces premières formes commerciales présentent certains caractères assez curieux. Il s'y mêle des vestiges et des souvenirs de guerre. C'est pourquoi le commerce s'y fait d'ordinaire collectivement. Les trafiquants se groupent en caravanes qui sont entourées d'hommes armés, destinés à les protéger contre les attaques éventuelles. Quand le commerce se noue entre peuplades séparées par la mer, c'est une véritable flotte de commerce qui se déplace, et les commerçants ne se bornent pas à un échange de marchandises, ils sont quelque peu diplomates, ils passent des accords de tribu à tribu, qui ont un caractère officiel.

Le commerce muet.- Une autre forme très répandue du commerce primitif et qui en montre bien le caractère, c'est ce que l'on appelle le commerce muet, ou encore le commerce invisible. Ce commerce s'institue aux frontières de deux tribus, et ce n'est pas par hasard que les mots de marches (marches de l'est) et marchés ont la même origine. Dans le commerce muet, le premier échangiste dépose à la frontière les marchandises dont il désire se dessaisir, vu qu'il en a plus qu'on demandent ses besoins. Puis il se retire, le second échangiste (qui appartient à la tribu voisine) se rend à son tour sur les lieux, examine la marchandise qu'on lui offre. Si elle ne le séduit pas, il s'en retourne. Si elle le séduit, il place à côté d'elle celle qu'il offre. Puis, il disparaît. Le premier échangiste revient alors, examine comparativement les deux marchandises et si celle qu'on lui offre lui plaît, il la remporte. Le second échangiste revient ensuite et remporte la première marchandise.

Cette opération compliquée et longue du commerce muet implique une certaine dose de confiance entre les deux échangistes, mais de confiance précaire et limitée. Il y faut une certaine confiance, sinon le vendeur ne se dessaisirait pas de sa marchandise, craignant que l'acheteur éventuel ne l'emporte sans rien donner en échange. Mais s'ils ne se rencontrent

Source : BIU Cujas

pas, s'ils emploient un procédé bizarre pour n'avoir pas à se trouver face à face, c'est que nos deux échangistes ont peur que si leurs personnes physiques étaient en présence, l'hostilité de leurs races différentes reparaisse et qu'au commerce se substitue la lutte. Au reste, lorsque des individus de tribus différentes, pour la première fois se rencontrent, ils sont obligés de recourir à certains symboles pour bien marquer que c'est l'état de relations commerciales qui va s'établir entre eux, et non pas la guerre. L'un de ces symboles est de brandir une branche recouverte de feuilles, par opposition avec un acte qui consiste à brandir une branche dépouillée de ses feuilles, sorte de massue qui indique la guerre.

Peu à peu la défiance s'atténue, l'état commercial devient quelque chose de normal et le commerce se dégage des vestiges de la guerre qu'il contenait à l'origine. On ne passe pas cependant tout de suite de ces formes originaires du commerce aux formes que nous connaissons aujourd'hui. Très généralement les sociétés, lorsqu'elles ont dépassé la phase purement guerrière mais ne sont pas encore arrivées à la période des relations économiques très intense, connaissent un état intermédiaire qui est celui du commerce périodique.

Section II

Le commerce périodique.

Les grandes foires périodiques.- Le commerce périodique, c'est l'institution de certaines réunions, le plus souvent annuelles où se concentrent, où se rencontrent les vendeurs et les acheteurs. Pour ce qui est de la France, ce furent les grandes foires de Champagne.

Si on adopte cette forme de commerce périodique, si on n'arrive pas tout de suite au système du commerce permanent, c'est que dans les sociétés à développement économique médiocre les transactions commerciales ne sont pas encore suffisantes en quantité et en importance, pour justifier l'existence d'un commerce continu.

A cette première raison s'en ajoute une seconde qui est tirée de l'insécurité des voies et des moyens de communication, dans ces sociétés à développement économique médiocre.

Supposons en nous plaçant au Moyen Age, un individu qui aurait voulu s'établir commerçant fixe, en un point donné, c'est-à-dire ouvrir une boutique et vendre toute l'année

Source : BIU Cujas

certaines sortes de marchandises. Un premier problème se pose à lui, celui de ses approvisionnements. Il serait bien rare qu'il pût se procurer dans sa région les marchandises qu'il désire vendre. S'il lui faut aller les chercher un peu loin, en raison de l'insécurité générale et de l'absence de nos moyens actuels de transport, il devra recourir à une organisation très coûteuse savoir de véritables caravanes accompagnées de force armée ce qui coûtera très cher.

Puis, second problème, quels vont être ses débouchés. A qui va-t-il pouvoir vendre les marchandises qu'il a en magasin ? Dans un rayon immédiat, il n'aura pas un écoulement suffisant parce que chaque individu ne consomme qu'un petit nombre de produits et qu'en outre, la plus grande partie de la subsistance des individus et des familles est assurée par la famille elle-même. Ce n'est qu'à titre exceptionnel que l'on s'adresse au commerçant professionnel. Et s'il essayait pour résoudre la difficulté d'élargir ses débouchés, il rencontrerait à nouveau cette même difficulté que crée l'insécurité des moyens de communication. Par conséquent, dans ces sociétés, impossibilité du commerce fixe, du commerce sédentaire.

Le commerce périodique va permettre précisément d'écarter les difficultés qui viennent d'être indiquées, et de donner une solution adéquate au problème du commerce.

Institutions créées en vue d'assurer d'une manière temporaire dans les foires la sécurité des rapports sociaux.

L'organisation des grandes foires périodiques a été aménagée de manière à assurer, d'une manière temporaire, cette sécurité qui n'existait pas d'une manière normale et générale. On y arrivait par trois institutions complémentaires les unes des autres, le conduit de foire, la paix de foire, et la défense des foires.

1°- Le conduit de foire - c'est la possibilité pour les commerçants qui veulent venir à la foire, de s'assurer la sécurité tout le long du transport, du point de départ au point d'arrivée. A l'origine, il n'y avait pas d'autre moyen d'obtenir cette sécurité que d'avoir une escorte. Mais on découvrit bientôt un moyen aussi efficace de s'assurer la sécurité, qui fut le paiement d'une redevance aux chefs des populations dont on traversait la région. C'est là précisément le conduit de foire. C'était l'obtention, contre une somme d'argent, d'un titre qui assurait la sécurité. Si cependant, on était attaqué ou dévalisé, il suffisait de présenter le conduit de foire aux autorités responsables, pour obtenir d'elles une indemnité représentative de la valeur des marchandises qui avaient été dérobées.

Par la suite, l'institution du conduit de foire changea de caractère, parce que les dirigeants des pays traversés,

Source : BIU Cujas

même lorsque la sécurité fut devenue la règle, désirèrent conserver le système du conduit de foire, qui leur procurait des ressources appréciables (car on faisait payer fort cher le conduit). Ils maintinrent l'obligation pour ceux qui voulaient aller à la foire de prendre un conduit. Mais c'était purement et simplement un impôt qui ne répondait plus à la raison originaire du conduit.

2°- La seconde institution est celle de la paix des foires. Elle s'inspire de la volonté d'écarter pendant le temps que doit durer la foire, toute répercussion des discussions du dehors, et des conflits qui ont pu se produire, en d'autres endroits et pour d'autres raisons. Alors, on décide que pendant le temps de la foire, il y aura impossibilité de saisir, pour des faits étrangers à la foire, les biens et la personne des commerçants qui y viennent. Ils sont donc certains d'être en paix, en tranquilité et de ne pas être inquiétés pour des actes qui se sont passés en d'autres temps et dans d'autres endroits.

Mais en même temps, on édicte qu'il y aura une procédure très rapide et des sanctions très sévères pour liquider toutes les difficultés qui se produiraient pendant la foire. Ainsi, il existait des magistrats spéciaux, qui avaient pour fonction de juger les différends nés à l'occasion de l'exécution des contrats passés pendant la foire.

3°- Enfin, troisième institution qui achève de donner la physionomie du commerce périodique, c'est la défense de foire. Et ici va réapparaître le caractère collectif que présentaient à l'origine les relations commerciales. La défense de foire répondait à la situation suivante: Un anglais est venu à la foire de Champagne, il y a pris certains engagements, mais il ne les tient pas, il se révèle insolvable, étant reparti dans son pays, il échappe à l'emprise des juridictions françaises.

Alors, on édicte la défense de foire, de laquelle il résulte que tous les Anglais sont responsables de la faute qui a été commise par l'un d'eux. Il leur est fait défense de venir à la foire tant que ne sera pas réparé le préjudice causé par un des leurs. Et s'ils y viennent, on pourra poursuivre sur chacun d'eux l'exécution de la défense obtenue contre leur compatriote.

Grâce à cet ensemble d'institutions, on arrivait dans un milieu où dominait encore l'insécurité des relations économiques à faire régner la sécurité pendant une période de trêve et en même temps, ceci pour répondre à l'autre difficulté précédemment signalée - la concentration en un point donné du territoire, et à un moment donné du temps, de toutes les offres et de toutes les demandes, permettant d'avoir des transactions suffisamment actives.

Source : BIU Cujas

Le déclin des foires.- Si le commerce périodique s'explique de cette manière, il n'est pas étonnant que son importance ait peu à peu diminué, au fur et à mesure que l'évolution économique et sociale s'est développée, que l'insécurité a cessé d'être la règle, que les communications sont devenues plus sûres et plus faciles et que, par conséquent il n'a plus été nécessaire d'avoir des institutions spéciales pour assurer cette sécurité.

D'autre part, la multiplication des besoins et des relations économiques n'a plus rendu nécessaire la condensation des offres et des demandes en un point donné de l'espace et du temps, et il a été possible d'avoir un commerce sédentaire.

L'institution des foires et marchés est, somme toute, en recul. Pourtant, on l'a vu renaître , en ces dernières années. Ce fût d'abord, et dès avant la guerre, la grande foire de Leipsig; à son exemple, pendant la guerre et au lendemain de la guerre se sont organisées des foires périodiques importantes, telles que la Foire de Lyon, de Bordeaux, de Paris, etc...

Différence entre les grandes foires du Moyen Age et les foires modernes (foire de Paris, de Lyon, de Bordeaux, etc..)

Mais il faut bien voir que ces foires du type moderne diffèrent essentiellement des grandes foires du Moyen Age . Très généralement, ce sont des foires d'échantillons qui mettent en présence, non pas tant les commerçants et les consommateurs que les producteurs et les commerçants, ou bien ce sont des foires de publicité qui se proposent surtout de faire connaître au public un article, voire de l'inciter à un premier achat avec l'espoir qu'il prendra goût à cette consommation et ira ensuite le demander à ses fournisseurs habituels.

Sous ces deux formes, ces foires peuvent avoir un intérêt et leur essor croissant donne à penser qu'elles se feront une place dans l'économie moderne. Mais elles ne visent nullement à remplacer le commerce sédentaire, qui est devenu le type normal du commerce des temps modernes.

Source : BIU Cujas

Section III

Le commerce moderne.

La question qui se pose à propos du commerce moderne est de savoir, comme à propos de l'industrie moderne et de l'agriculture moderne, en quelle mesure les grandes transformations techniques des XVIIIème et XIXème siècles sont venues bouleverser le commerce. Ces grandes transformations techniques se ramènent à deux: la division croissante du travail et la diffusion croissante du machinisme. Elles ont révolutionné l'industrie, elles ont marqué beaucoup moins profondément l'agriculture. Il faut se demander ce qu'elles ont fait du commerce.

La division entre le commerce et les transports.- En ce qui concerne la spécialisation, la division du travail, notons que la division entre le commerce et les transports est un fait relativement récent. Jusqu'au XVIème siècle, le même individu ou la même firme est généralement à la fois commerçant et transporteur. C'est le cas du colporteur porteballe qui, de village en village ou de ferme en ferme, porte ses marchandises. C'est le cas, à une échelle plus élevée ce que l'on appelle en Angleterre, le marchand voyageur, qui transporte parfois de grandes masses de marchandises.

Ce n'est qu'à partir du XVIIème siècle qu'on a vu se faire la dissociation entre l'entreprise de commerce et l'entreprise de transport.

Le sectionnement dans le commerce . La décomposition des tâches dans le commerce.- Pour ce qui est de l'entreprise commerciale, on a vu apparaître le sectionnement, c'est-à-dire la division en branches successives qui sont: le commerce de gros, le commerce de demi-gros, et le commerce de détail. Puis, à un stade donné (par exemple chez le commerçant de détail), on a vu s'établir la décomposition des tâches; dans un établissement de commerce de détail, de nos jours, il y a une très grande variété de spécialités professionnelles: vendeurs, caissiers, comptables, manutentionnaires, interprètes etc... En 1882, une statistique allemande recensait déjà 1.574 spécialités commerciales.

Influence indirecte du machinisme sur le commerce. Quant au machinisme directement, il a exercé très peu d'influence, parce que le commerce n'intervient que lorsque la série des transformations matérielles est terminée. C'est par là que l'industrie se distingue du commerce.

Source : BIU Cujas

L'industrie transforme, tandis que le commerce se borne à déplacer et à mettre à la disposition du consommateur des articles dont il ne modifie pas la teneur, donc directement, influence très faible du machinisme.

Mais indirectement, l'influence du machinisme est énorme, parce qu'il a révolutionné l'industrie des transports et que l'essor du commerce est étroitement lié à l'importance et à la facilité des communications. Finalement, sur le terrain de la division du travail et sur le terrain du machinisme considéré au point de vue de ses effets indirects, les transformations techniques ont dû agir beaucoup plus profondément sur le commerce qu'elles n'ont agi sur l'agriculture. Et de fait, nous allons pouvoir noter deux caractères du commerce moderne qui sont la conséquence de ces transformations techniques.

Conséquences des transformations techniques appliquées au commerce: a) la concentration commerciale.

Dans l'industrie, la division du travail et le machinisme ont eu comme conséquence économique la concentration, c'est-à-dire le développement de la grande entreprise, au détriment de la moyenne et de la petite entreprise. En agriculture, et en conséquence de ce fait que, si la division du travail et le machinisme n'avaient joué profondément, il n'y a pas de concentration nette à noter. En matière commerciale, on constate à notre époque un mouvement très net de concentration commerciale. Ce mouvement, nous aurons à en indiquer les causes et les formes, on verra que pour une part, elles rappellent celles de la concentration industrielle, et pour une part s'en distinguent. A côté du grand magasin qui correspond à ce qu'est dans l'industrie la grande usine, nous aurons à étudier le magasin à établissements de ventes multiples, forme spécifique de la concentration commerciale.

b) Les coopératives de consommation.- D'autre part, la multiplication même des intermédiaires, entre les mains desquels passe un produit entre le moment où il est fabriqué et le moment où il est consommé, a provoqué une réaction de la part des consommateurs en vue d'essayer de se passer du commerce et de créer des entreprises, des services qui mettent à leur disposition les articles dont ils ont besoin en leur évitant l'aggravation de prix qui résulte de la multiplication des intermédiaires. Ces organismes ce sont les coopératives de consommation, nouvel essai d'application du principe coopératif, à côté de ceux que nous avons déjà rencontrés (la coopération de production et de main d'oeuvre dans l'industrie et la coopération agricole).

Source : BIU Cujas

Deux chapitres successifs étudieront:
1°- La concentration commerciale,
2°- Les coopératives de consommation.

******

Chapitre II

******
******
******
******

LA CONCENTRATION COMMERCIALE.

La concentration commerciale se manifeste d'abord sous la forme classique du grand magasin, du grand établissement, qui couvre une large superficie, contient un stock énorme de marchandises et reçoit une foule de consommateurs.

******

Section I

******

Le grand magasin.

Le Bon Marché.- A nous en tenir à la France, c'est au milieu du XIXème siècle qu'apparaît le grand magasin. En 1852, se crée le Bon Marché, par l'association de deux commerçants, l'un nommé Vidau, qui était déjà le propriétaire et l'exploitant d'un établissement d'importance moyenne appelé "le Bon Marché" et le second qui a été le véritable fondateur de l'entreprise sous sa forme nouvelle, M. Boucicaut.

Boucicaut avait débuté comme marchand de rubans ambulant dans les foires. Doué d'un grand flair commercial, il a apporté dans l'association avec Vidau deux idées nouvelles. D'abord celle du "prix fixe" excluant le marchandage et ensuite celle du "rendu", (c'est-à-dire la possibilité pour le client ou la cliente, après avoir pris livraison de l'article de le rendre, si à la réflexion, cet article ne lui plaît plus).

Au moment où se fit cette association de Vidau et de Boucicaut, le magasin réalisait environ 500.000 frs de chiffres d'affaires par an; c'était donc une entreprise moyenne. Dix ans après, le Bon Marché faisait 7 millions d'affaires; en 1910, il en faisait plus de 200 millions.

En même temps que le Bon Marché s'était développé avec un rythme de progression très rapide, d'autres magasins adoptaient la formule parce qu'elle avait eu du succès. Vers 1910, à la suite du Bon Marché, qui était l'établissement le

Source : BIU Cujas

plus important, se plaçait le Louvre, avec environ 150 millions de chiffres d'affaires annuel, les Galeries Lafayette et la Samaritaine avec un chiffre d'affaires variant entre 100 et 150 millions, le Printemps avec un chiffre d'affaires légèrement inférieur à 100 millions.

Depuis cette date, les chiffres ont certainement beaucoup changé en raison du bouleversement de l'échelle même des valeurs. En outre, la hiérarchie n'est plus la même et par exemple, la Samaritaine occupe aujourd'hui un rang plus élevé.

Les grands magasins à l'étranger.- A l'étranger, il existe aussi de très grands magasins. A Londres et à New-York, ils vendent tout ce que vendent les grands magasins français et en outre, ont un rayon de pharmacie, un service de pompes funèbres, organisent des repas à domicile et même dit-on, fournissent le quatorzième convive pour les gens superstitieux.

Ces quelques renseignements étant donnés sur l'histoire externe des grands magasins, il faut maintenant indiquer quelles sont les raisons économiques de la supériorité du grand magasin sur l'entreprise moyenne et de petite dimension.

Raisons économiques de la supériorité des grands magasins sur l'entreprise moyenne et de petite dimension. Le grand magasin a du fait de ses dimensions une triple supériorité. En premier lieu, il peut acheter à meilleur compte les marchandises. En second lieu, il peut exploiter à moindres frais. En troisième lieu, il peut vendre toutes choses égales d'ailleurs, en plus grandes quantités.

1°- Le grand magasin peut acheter à meilleur compte. Etant très gros acheteur, il obtiendra des fournisseurs des conditions les plus serrées possibles. D'ailleurs, certains grands magasins allant plus loin encore dans cette voie, et pour réaliser une économie plus considérable, se font eux-mêmes leur propre fournisseur, c'est-à-dire qu'ils annexent à leur établissement commercial, une entreprise de fabrication ou de transformation.

2°- Le grand magasin peut exploiter à moindres frais. A première vue, on serait tenté de croire que le grand magasin a des frais généraux considérables, si l'on songe à l'étendue de ses installations, à leur luxe, à la débauche d'éclairage etc... Cependant, quand on ramène les frais généraux au chiffre d'affaires, on s'aperçoit que les frais généraux du grand magasin sont sensiblement moindres, par unité vendue que ceux du petit établissement. A Paris, une petite boutique a besoin généralement d'environ 10 jours de vente pour payer son loyer annuel, tandis qu'un grand magasin comme le Bon Marché couvre son loyer (ou l'amortissement

Source : BIU Cujas

de ses locaux quand il est propriétaire de l'installation) en deux jours de vente seulement. Donc, économie de frais généraux.

Economie aussi de main d'oeuvre, parce que dans le petit établissement, il arrive souvent que l'employé ou les quelques employés n'auront pas à longueur de journée des clients à servir, ils seront une partie du temps inemployés... Tandis que, dans le grand établissement qui arrive à modeler le nombre des employés par rayon au nombre d'acheteurs de ce rayon, on ne voit pas d'employés qui restent inoccupés un long laps de temps.

Economie également au point de vue des capitaux, parce que le grand magasin ayant une solvabilité certaine, trouvera facilement à se procurer les fonds dont il a besoin . Mais aussi, et c'est là une considération très importante - parce que, toutes choses égales d'ailleurs - le grand établissement a besoin de moins de capitaux. En effet, la rotation des capitaux dans un grand magasin est beaucoup plus rapide que dans une petite boutique; pour faire marcher son entreprise le commerçant emprunte des fonds, àl'aide de ces fonds, il achète des marchandises, il les vend; à l'aide des sommes réalisées par ces ventes, il procède à de nouveaux achats. L'ensemble de ces opérations constitue la rotation du capital. Dans les grands magasins, par suite de la quantité des affaires, le temps qui s'écoule entre le moment où l'on emprunte et celui où on peut rembourser est beaucoup moins considérable que lorsqu'il s'agit d'une entreprise de petite dimension.

3°- Le grand magasin peut vendre beaucoup plus parce qu'il pratique un certain nombre de procédés qui sont des stimulants à une vente intensive.

Tout d'abord, la règle de l'entrée libre, qui en fait, a été lancée par les premiers grands magasins. Entrée libre, par conséquent, appel au client qui sait qu'il peut pénétrer dans le magasin sans être obligé d'acheter, mais qui souvent ne sortira qu'après avoir acheté.

Sont également de puissants stimulants de la vente les étalages, les expositions, la publicité dans la grande presse qui s'est développée en même temps que les grands magasins augmentaient de puissance; la pratique des "occasions" c'est-à-dire des ventes à un prix inférieur au prix normal (qui s'est révélée très efficace surtout s'agissant de la clientèle féminine).

Comme stimulant à la vente, notons aussi la pratique adoptée par la plupart des grands magasins de ce que l'on appelle la "gueite", c'est-à-dire l'octroi aux employés (en sus d'une rémunération forfaitaire, qui fait d'eux des salariés) d'un pourcentage sur le chiffre de vente du rayon auquel ils appartiennent ou sur le montant de leur vente personnelle.

Source : BIU Cujas

Enfin, il faut ajouter (et c'est ce qu'il y a de plus intéressant au point de vue économique), l'avantage qui résulte de ce qu'on appelle l'intégration horizontale.

Supposons que nous ayons en face de nous, non pas un seul processus de la production, mais une série de processus des productions les plus diverses. On peut les comparer à un champ de tiges serrées les unes contre les autres. Si nous opérons dans ce champ, par un plan horizontal, une section un peu au-dessous du sommet des tiges, nous aurons, en quelque sorte sur un plateau le dernier terme des diverses productions. L'intégration hirozontale, c'est la réunion dans un grand magasin, d'articles très divers correspondant à des besoins variés, mais qui ont tous ce caractère commun qu'ils représentent le dernier stade de la production et de la vente d'un article donné. Il y a donc intégration hirozontale lorsqu'un magasin offre à la clientèle une série d'articles qui, tous, sont des articles consommables.

Ces explications suffisent à montrer qu'entre les deux modalités de l'intégration: l'intégration verticale de l'industrie et l'intégration horizontale du commerce, il n'y a pas beaucoup de points communs, car assurément, le fait que dans un grand magasin on trouve toutes sortes d'articles est bien différent du fait que dans une firme industrielle, il y aura à la fois un haut-fourneau, une mine et un atelier de construction mécanique.

Pourtant, entre ces deux faits, existent certaines ressemblances qui justifient l'appellation commune d'intégration. Dans les deux cas, l'intégration est une sorte de réaction contre une spécialisation excessive, mais une réaction qui conserve tous les avantages de la division du travail. S'agissant de l'industrie et de l'intégration verticale, nous savons que l'entreprise qui réunit à la fois une mine, un haut-fourneau et un atelier de constructions mécaniques, réagit contre une spécialisation extrême et conserve cependant les avantages de la division du travail, en ce sens que, au sein de l'entreprise, les opérations minières, métallurgiques et de transformation, continueront d'être le fait d'équipes différentes, avec dans la technique du travail, tous les avantages de la division.

De même, le grand magasin réagit contre les excès de la division du travail. Une spécialisation trop poussée serait une gêne pour le consommateur, obligé d'aller dans autant de magasins qu'il aurait besoin d'articles différents. Mais ce qui distingue le grand magasin de la petite boutique de village qui contient aussi toutes sortes de choses, c'est que dans la petite boutique de village, on trouve ces choses pêle-mêle, tandis que dans le grand magasin, on les trouve parfaitement rangées; le grand magasin étant une réunion d'un

Source : BIU Cujas

grand nombre de rayons tous organisés comme s'ils étaient chacun un magasin séparé.

Et voici le grand avantage pour le magasin qui la pratique de l'intégration horizontale; très souvent le client (ou la cliente) entre dans le grand magasin avec l'intention d'acheter tel article déterminé, mais pour aller au rayon où l'on trouve cet article, il devra longer d'autres rayons, sera tenté par les occasions et souvent sortira du magasin avec toute une gamme d'articles divers.

Finalement, le grand magasin, grâce à l'ensemble des caractères qui viennent d'être indiqués stimule la consommation et réalise, toutes choses égales d'ailleurs, une vente beaucoup plus intensive que le petit commerce.

Il ne faudrait pas croire cependant que les progrès du grand établissement commercial ont tué le petit établissement. Si nous avions le loisir d'étudier en détail les statistiques, nous verrions qu'elles montrent à la fois qu'il y a une concentration commerciale, c'est-à-dire que le grand magasin s'est développé peu à peu, mais aussi que le moyen et le petit commerce gardent une vitalité remarquable. On pourrait même dire que s'il n'y avait eu en présence que le grand magasin et la petite boutique, l'avenir de la petite boutique resterait absolument assuré.

Il y a, en effet, beaucoup d'articles que l'on désire acheter souvent, et chaque fois en petite quantité. Quand il en est ainsi, l'avantage de la proximité du lieu de vente est un élément décisif, même si le consommateur sait qu'en se rendant dans un grand magasin, il aurait à prix égal des articles de qualité un peu supérieure ou, à qualité égale, de meilleur marché. Il ne se résignera pas à la perte de temps et d'argent que supposent le déplacement et le transport, et il aura plutôt recours à la petite boutique qui est à proximité de chez lui.

Seulement, la situation s'est, depuis une trentaine d'années, compliquée parce que, à côté du grand magasin, on a vu apparaître une nouvelle forme de concentration commerciale, c'est l'entreprise à magasins de vente multiples.

Section II

L'entreprise à magasins de vente multiples.

De ce type d'entreprise, nous avons de très nombreux

Source : BIU Cujas
Reproduction interdite

exemples, en particulier dans l'ordre des produits alimentaires. Ce sont, par exemple, les établissements Potin, les restaurants Duval, les cafés Biard. Un autre exemple est fourni par le commerce des chaussures, dans lequel la formule des établissements à magasin de vente multiples connaît un très grand succès. Puis aussi, il y a l'application de cette formule à ce qui était précédemment le domaine propre des grands magasins, c'est le bazar à établissements de vente multiples, tels les établissements de la société qui porte le titre général de "Paris France" et dont les magasins prennent comme raison sociale " Paris...et le nom de la ville dans laquelle ils s'installent.

Aux Etats-Unis, ces établissements à magasins de vente multiples ont pris un essor formidable dans les vingt dernières années, en particulier pour l'épicerie, la vente du tabac, la vente des journaux et les bazars à cinq ou dix cents.

Ses avantages.- Les avantages de l'entreprise à magasins de vente multiples peuvent se résumer en une formule, l'entreprise à magasins de vente multiples réunit les avantages de la concentration dans l'achat, et ceux de la dispersion dans la vente.

1°- D'une part, elle réalise la concentration de l'achat. En effet, l'entreprise à magasins de vente multiples va avoir des services unifiés pour l'achat des marchandises, va pouvoir passer des commandes massives, par grandes quantités et sera pour le fournisseur un client aussi intéressant que le grand magasin. D'ailleurs, l'entreprise à magasins de vente multiples aura des services d'achats très bien organisés, des bureaux d'informations, qui la tiendront au courant des prix dans le monde entier, et elle pourra s'adresser là où les conditions sont les meilleures. Ainsi, tous les avantages que, dans l'achat, réunissait le grand magasin, l'entreprise à magasins vente multiples les présente.

2°- D'autre part, elle y ajoute ceux de la dispersion de la vente. Quelle est la raison qui explique que dans la lutte entre le grand magasin et la petite boutique, celle-ci conservait certains avantages ? S'agissant des grandes villes, des points sur lesquels il y a une densité très grande de population, le grand magasin était en bonne situation, parce que, autour de lui et dans un rayon pouvant être atteint par ses automobiles de livraison, il avait une clientèle considérable. Quand, de plus, le grand magasin se trouve dans une capitale où beaucoup de provinciaux ou d'étrangers viennent périodiquement, il peut drainer une clientèle énorme.

Mais si nous passons de ces capitales au reste du pays, alors apparaît l'inconvénient du grand établissement à poste fixe, qui n'a autour de lui qu'une clientèle peu étendue, et où la clientèle lointaine n'a pas tendance à venir,

Source : BIU Cujas

surtout s'il s'agit d'achats répétés et en petite quantité. La petite boutique conserverait donc toute cette clientèle d'acheteurs, qui ne peuvent pas aller au grand magasin, par le fait qu'il est à poste fixe.

Les choses changent le jour où le grand établissement se morcelle pour la vente en une multiplicité de succursales qui vont pouvoir s'installer dans tous les centres un peu importants; dans tous les chefs-lieux de canton, par exemple, ce qui se voit particulièrement dans l'ordre de l'épicerie. Dès qu'il y a une agglomération un peu importante, on y établira une succursale qui sera à proximité du client tout autant que la petite boutique du commerçant isolé.

Restent les campagnes, où la dispersion est au maximum. Là encore, on a trouvé une formule qui consiste à avoir des établissements de vente ambulants sous la forme de roulottes, qui vont de ferme en ferme, de maison en maison, pour offrir la marchandise au consommateur. C'est la formule qui a été adoptée par certains établissements pour la vente du café. Et les statistiques établissent que par ce procédé qui consiste à aller saisir le client à domicile, la consommation a pu être augmentée dans des proportions considérables.

Les problèmes de l'entreprise à magasins de vente multiples. Ce n'est pas à dire pourtant que l'établissement à magasins de vente multiples ne rencontre pas, lui aussi certaines difficultés. Il s'est efforcé de les réduire au minimum par une organisation appropriée, qui a été, dans une large mesure, le fruit de l'expérience.

Deux questions essentielles se posent aux organisateurs d'une entreprise à magasins de vente multiples. C'est d'abord celle des gérants, c'est ensuite celle des emplacements.

I°- La question des gérants.

I°- Une entreprise qui pratique la dispersion dans la vente va être obligée de mettre à la tête de chacune de ses succursales un personnage qui aura la responsabilité de la gestion de la succursale. Il faut que ce personnage ait une certaine initiative, car les destinées de la succursale reposeront pour une part sur lui. Il faut cependant qu'il ne soit qu'un délégué de l'entreprise, qu'il lui reste toujours subordonné. Il y aura dans le dosage de cette subordination et de cette initiative quelque chose d'assez délicat.

La plupart des entreprises à succursales multiples ont fait à leurs gérants des conditions extrêmement dures. Tout d'abord, on ne leur accorde généralement aucune rémunération forfaitaire. Ils sont rétribués uniquement par un tant pour cent sur la vente de la succursale à la tête de laquelle ils

Source : BIU Cujas

sont placés. Et par là, ils sont engagés et même contraints à porter le chiffre d'affaires de la succursale à son niveau maximum.

En second lieu par une règle qui est très générale, surtout dans les établissements de denrées alimentaires, le gérant prend en charge et sous sa responsabilité tout le stock de marchandises qui se trouvent dans le magasin, celles qui y sont au moment où il entre en fonctions et celles qui sont envoyées ensuite périodiquement par le siège central. Il en est responsable et par conséquent, s'il y a du coulage, s'il y a des marchandises qui se défraichissent et qui périssent c'est lui qui en supportera la charge. Cela incitera le gérant à s'ingénier, par une surveillance de tous les instants et une vente active, à n'avoir dans son magasin aucune marchandise qui se défraichisse et se détériore.

Assez souvent, on oblige le gérant au moment où il entre en fonctions, à verser un cautionnement, c'est-à-dire à donner une somme d'argent importante, qui sera la garantie de sa gestion. Et les établissements à magasins de vente multiples trouvent dans le versement de tous ces cautionnements, un autre avantage, c'est que cela leur fournit des fonds de roulement.

Enfin, dernière règle draconienne, le gérant s'engage, s'il quitte par la suite la succursale, à ne pas s'établir à son compte, ou au compte d'un autre établissement vendant des choses similaires, dans un rayon donné. Cela pour éviter que le gérant ne se fasse une clientèle personnelle et ensuite ne quitte la succursale pour s'établir à son compte tout près de là.

Pourtant, les établissements à magasins de vente multiples trouvent facilement des gérants qui acceptent de se plier aux règles qui viennent d'être indiquées, parce que cette fonction de gérant permet à des individus qui n'ont pas de capitaux, ou qui n'ont que le faible capital qui leur est demandé comme cautionnement, qui donc ne peuvent pas s'établir à leur compte, d'avoir cependant l'apparence de l'indépendance dans la gestion d'une entreprise.

2°. La question de l'emplacement.

Une seconde question également délicate se pose, celle de l'emplacement. Ici, la pratique des Etats-Unis a révélé certains enseignements très précis. Les hommes d'affaires, aux Etats-Unis, ont posé comme règle tirée de l'expérience, qu'il était tout-à-fait vain de vouloir remonter le courant des affaires et qu'on aurait beau ouvrir une succursale luxueuse, vendant des denrées de bonne qualité, à des prix avantageux, elle végétera si on l'établit dans un endroit où ne passe pas

Source : BIU Cujas

le courant des affaires. Il s'ensuit qu'il n'y a pas lieu de lutter contre les courants sociaux établis, qu'il faut s'y plier et que par suite, le choix de l'emplacement a une importance décisive.

Les dirigeants des établissements à magasins de vente multiples en sont tellement convaincus que, quand ils ont découvert un emplacement qui leur paraît adéquat (parce qu'il est, par exemple, au croisement de deux voies très passagères), ils préfèrent, plutôt que d'établir leur succursale sur un point moins bien choisi, attendre des mois, ou même des années, jusqu'à ce que le local se trouve libre, de manière à profiter de cet emplacement.

Puis, pour vérifier si leurs calculs et leurs prévisions ont été exacts, ils établissent une succursale à titre provisoire. L'expérience dure généralement un mois. Quand au bout de trente jours, il leur paraît que leurs prévisions étaient trop optimistes et que le courant des affaires ne passe pas par là, ou n'est pas suffisant pour alimenter la succursale, on n'insiste pas. Si, au contraire, l'expérience réussit, on installe la succursale d'une façon définitive. Mais, même alors, chaque soir, le chiffre de vente est communiqué au siège central. Lorsque pendant une semaine se produit un fléchissement, une enquête est tout de suite ordonnée et s'il apparaît que l'emplacement jusqu'alors bien choisi cesse de l'être parce que le courant s'est porté ailleurs (par exemple, par suite de percement d'une voie nouvelle), on ferme la succursale et on la transporte là où passe le courant nouveau.

Ces constatations faites aux Etats-Unis se rencontrent très exactement avec des constatations qui ont été faites à Paris même, par certains établissements à magasins de vente multiples, dans l'ordre des denrées alimentaires.

Les flots d'approvisionnement.- Au terme d'une enquête menée par les dirigeants d'une entreprise de ce genre, il est apparu qu'il existe à Paris, ce qu'on appelle d'un terme expressif, des "flots d'approvisionnement", ce qui veut dire qu'il y a une division de Paris par quartiers qui ne correspond pas nécessairement aux divisions administratives, mais qui correspond à certaines habitudes qui présentent un caractère de fixité extrême. En d'autres termes, les habitants d'un flot ont l'habitude de s'approvisionner dans l'flot et de n'en pas franchir les limites.

En s'inspirant de cette étude des flots d'approvisionnement, on s'est rendu compte de certains faits qui, auparavant, paraissaient inexplicables. C'est ainsi que cette entreprise a constaté que, parfois, deux de ses succursales, distantes de cinq cents mètres l'une de l'autre, se concurrençaient gravement, tandis que deux autres, qui n'étaient pas distantes de plus de vingt mètres, ne se gênaient aucunement et avaient deux clientèles absolument différentes. Les deux

Source : BIU Cujas

établissements séparés l'un de l'autre de cinq cents mètres étaient dans le même îlot d'approvisionnement, tandis que les deux succursales séparées de vingt mètres correspondaient aux clientèles de deux îlots distincts.

Le choix des emplacements, pour les établissements à magasins de vente multiples est donc très délicat et implique la connaissance d'un certain nombre d'éléments qui s'imposent à l'entreprise comme des données inéluctables. Par ailleurs, l'expérience a montré que lorsqu'on tient compte de ces règles, l'augmentation du nombre des établissements est profitable à toutes les succursales déjà existantes. Ceci s'explique par le fait que les magasins de vente multiples ont généralement comme règle de donner une certaine uniformité à tous les magasins, à toutes les succursales, de manière que la clientèle voit tout de suite, au seul aspect d'un établissement qu'il se rattache à un ensemble. Quand on respecte cette règle, chacune des succursales se trouve faire la publicité de toutes. Plus il y a de succursales, plus chacune d'elles sera achalandée.

******

Section III

Les magasins à prix unique.

En ces dernières années, on a vu se développer très rapidement, dans un certain nombre de grandes villes, une forme nouvelle d'entreprise commerciale, que l'on a coutume d'appeler les magasins "à prix unique". L'expression, à la vérité, n'est pas très heureuse, car ces magasins n'ont pas généralement pour règle de vendre à un seul prix des marchandises diverses qu'ils tiennent. Mais du moins, ont-ils ramené à une gamme étroite l'échelle des prix en même temps qu'ils les ont unifiés en des chiffres simples, le plus souvent 5 Frs et 10 frs, parfois aussi I Fr 50, 3 Frs, 7 Frs 50 20 Frs.

C'est aux Etats-Unis que les magasins à prix unique sont nés. Le premier fut fondé en 1879 par F. W. Woolworth. Il eut un très grand succès et est actuellement une des entreprises les plus importantes des Etats-Unis. En 1909, Woolworth créait une filiale de son entreprise en Angleterre. L'Allemagne, à son tour, à partir de 1923 adoptait la formule. En France c'est en 1929-1930 que les magasins à prix unique font leur apparition et c'est surtout depuis 1932-1933 qu'ils ont proliféré sous des dénominations variées (uniprix, monoprix, priminime, prisunic etc ..)

Source : BIU Cujas

L'intérêt de cette formule, au point de vue économique, vient de ce que dans l'aménagement interne comme dans la présentation extérieure, tout y est agencé en vue d'aboutir à la vente massive d'articles standardisés, à un prix très modéré. Cette préoccupation a conduit à des règles d'organisation particulières qui peuvent se ranger sous trois rubriques: A) l'achat; B) la présentation; C) la vente.

******
****** § I - L'organisation des magasins à prix unique.

A - L'achat.

Le magasin à prix unique ne fabrique pas généralement lui-même, il ne pratique pas l'intégration vers le bas. Il achète donc à des industriels les marchandises qu'il doit vendre. Naturellement, lorsque l'entreprise comporte des succursales, un service central groupe tous les achats afin de passer une commande massive. Du producteur, le magasin exige des conditions plus avantageuses que celles qu'il consent au commerçant ordinaire. A l'appui de cette prétention, il invoque le fait que non seulement il est un gros acheteur, mais aussi qu'en achetant en grande masse des articles rigoureusement standardisés, il permet à l'industriel d'introduire chez lui ou de développer les procédés de la fabrication en série avec les économies qu'ils comportent et dont il est légitime que le magasin à prix unique, instigateur du système, soit le bénéficiaire. Il arrive aussi que les magasins à prix unique achètent leurs stocks à des industriels ou à des commerçants que la crise économique a mis en difficulté ou même qui sont en faillite. Toutefois, il ne semble pas que cette pratique (qui a été vivement reprochée aux magasins à prix unique par leurs adversaires) ait autant d'ampleur qu'ils le prétendent.

B - La présentation.

Le magasin à prix unique s'installe dans une rue à grand trafic d'un centre urbain important. Son aménagement intérieur est très soigneusement étudié. Les articles sont d'ordinaire concentrés dans un rez-de-chaussée, à la rigueur au premier étage. Le magasin est souvent en pente légère pour pousser le client vers le fond.

Les articles de confiserie, parfumerie, ouvrages de dames se placent de préférence à l'entrée; les articles pour hommes et ustensiles de ménage sont relégués vers le fond. On s'efforce de créer une ambiance favorable aux achats par un emploi généreux de lumière électrique, par une audition continuelle de musique etc.

Source : BIU Cujas

C - La vente.

Les magasins à prix unique ont supprimé délibérément un certain nombre de facilités que le grand magasin du type classique accordait à ses clients, mais qui se traduisaient nécessairement par une augmentation du prix de revient. Ils ne distribuent pas de catalogues. Ils n'admettent pas le "rendu". Ils n'offrent pas au client une grande variété de marchandises. Ils ne livrent pas à domicile. Les marchandises sont présentées aux rayons prêtes à être vendues sans qu'il soit besoin de les peser, ni mesurer. L'acheteur désigne l'objet, le vendeur le met dans un sac, encaisse l'argent et donne directement l'objet au client. Cet ensemble de pratiques entraîne une grosse économie de temps et de personnel (suppression des manutentions, des services caisse, etc...) et permet en outre de confier la fonction de vendeuses à des employées peu qualifiées, puisqu'il ne s'agit plus, comme dans le magasin ordinaire, d'orienter le choix du client entre des articles multiples, mais simplement de prendre acte de sa volonté d'achat.

Un dernier avantage du magasin à prix unique est qu'il peut réaliser une "rotation des stocks" extrêmement rapide. Or, on sait que plus le stock se renouvelle vite, plus diminuent les frais généraux par unité de vente. On a calculé que dans les magasins à prix unique, le stock tourne neuf à dix fois par an alors que la rotation n'atteint pas le chiffre cinq dans les grands magasins et le chiffre trois dans le petit commerce de détail (alimentation exceptée).

******

§ 2 - Les magasins à prix unique et les pouvoirs publics.

Les magasins à prix unique ne tiennent pas encore une très grande place dans l'ensemble de notre organisation commerciale. On estime qu'en Allemagne ils représentent 1,2 % de l'ensemble des transactions de détail. Aux Etats-Unis, où ils existent depuis près de 50 ans, la proportion ne dépasse pas 1,8 %. Cependant, cette institution nouvelle s'est heurtée à une campagne extrêmement violente des commerçants détaillants. Il est de fait que dans les quartiers où fonctionnent ces magasins, leur présence a entraîné une baisse des prix de détail qui atteint 10 à 15 % à Paris, 15 à 20 % en province. Cela explique la faveur dont jouissent les magasins à prix unique auprès des consommateurs et en même temps l'hostilité de leurs concurrents.

Au Congrès de "l'Union des intérêts économiques" sur un rapport de M. Linant de Bellefond, un voeu a été voté

Source : BIU Cujas

contre eux. Le réquisitoire de M. Limant de Bellefond s'appuie sur un ensemble d'arguments dont quelques-uns paraissent assez faibles. On dit, par exemple, que les magasins à prix unique appartiennent à des sociétés étrangères, ce qui est vrai peut-être de quelques-uns, mais la majorité est due à l'initiative de grands magasins français (tel que le Printemps) qui ont compris que la crise réduirait le pouvoir d'achat d'une grande partie de leur clientèle et qui ont voulu compenser le fléchissement de leurs recettes en stimulant, par l'offre d'articles à bas prix dans une ambiance favorable, ce pouvoir d'achat anémié.

On a reproché aux magasins à prix unique de vendre certains articles composés de plusieurs pièces (articles de lingerie ou de ménage, tels que chemises, manchettes, rasoirs et lames), dont chaque élément ne peut être acheté séparément et dont le prix global dépasse le plus élevé des prix uniques prétendument pratiqués par l'établissement. Mais on ne voit pas en quoi cette pratique serait condamnable, puisque, au moment de l'achat, le client est averti du prix global et indivisible qui lui est demandé et qu'il a toute latitude de s'abstenir si ce prix dépasse ses moyens.

On a dit enfin que les magasins à prix unique vendaient les marchandises par quantités peu usitées (227 grammes par exemple au lieu de 250). Mais comme la quantité et le prix sont généralement indiqués sur l'objet ou sur le paquet, on ne peut prétendre que le client soit induit en erreur.

Le seul grief un peu sérieux que l'on peut adresser aux magasins à prix unique, c'est que, dans leur désir de vendre bon marché (en se réservant cependant une marge substantielle de bénéfices), ils sont presque fatalement amenés à tenir des articles de qualité médiocre, sur lesquels le consommateur se fait illusion au moment de l'achat, en raison de l'élégance de la présentation, de l'éclat des vitrines, de l'ambiance artificielle à laquelle il est soumis, et dont il s'aperçoit une fois rentré chez lui, qu'il les a encore payés trop cher pour ce qu'ils valent.

Encore faut-il dire qu'il n'est pas de l'intérêt des magasins à prix unique de causer une telle déception à des clients qu'ils risqueraient ainsi de ne plus revoir; le succès prolongé de ces magasins auprès de la clientèle donne à croire que le reproche n'a pas une portée aussi générale que le prétendent leurs adversaires.

Quoi qu'il en soit, dans plusieurs pays, soit sous la pression du petit commerce, soit pour des motifs politiques, les pouvoirs publics ont pris l'offensive contre les magasins à prix uniques. En Allemagne, une ordonnance en date du 9 mars 1932 interdit d'ouvrir des magasins de ce type dans les villes comptant moins de 100.000 habitants; une seconde

Source : BIU Cujas

ordonnance du 23 décembre 1932 est venue étendre cette mesure à toutes les localités, quel que soit le chiffre de leur population. Enfin, une troisième loi du 12 mai 1933 confirme les deux précédentes et interdit "d'ouvrir, d'agrandir ou de transférer" des établissements à prix unique déjà existants. En Suisse et en Autriche, au cours de l'année 1933, des mesures analogues ont été prises.

En France, une loi du 21 mars 1936 a interdit toute création ou agrandissement de magasins à prix unique. Valable pour une année, cette loi a été ensuite prorogée tous les ans.

Chapitre II

LES COOPERATIVES DE CONSOMMATION.

Les sociétés coopératives de consommation sont la forme que prend l'action collective des consommateurs dans le commerce.

Section I

Le développement historique et l'importance actuelle des coopératives de consommation.

§ I - Les origines.

Origine des coopératives de consomation.- On assigne d'ordinaire une date très précise à l'origine du mouvement des coopératives de consommation. Cette date est celle du 21 Décembre 1844. Et en même temps, on donne comme lieu de naissance de cette institution une petite ville anglaise située non loin de Manchester, Rochdale.

Les Equitables pionniers de Rochdale.- Le 21 décembre 1844 s'ouvrait, en effet, à Rochdale, dans la "Ruelle aux Crapauds", un magasin qui présentait des caractères particuliers. Il avait été monté par quelques ouvriers tisserands, au nombre de 28, qui avaient mis en commun leurs économies, atteignant la somme globale de 700 francs.

Source : BIU Cujas

Pour comprendre l'état d'esprit de ces 23 tisserands, il faut savoir que l'année précédente, en 1843, ils étaient restés pendant assez longtemps en grève. Ayant demandé une augmentation de salaire à leurs patrons et ne l'ayant pas obtenue, ils avaient souffert, comme souffrent les ouvriers quand une grève se prolonge, et se termine mal. Ils s'étaient demandé de quelle manière ils pourraient améliorer leur sort. Après de longues discussions, certains proposent de pratiquer l'abstinence des boissons alcooliques, d'autres demandent qu'on essaie d'obtenir le droit de suffrage, la majorité s'était prononcée pour une action dans le sens commercial. Il leur avait semblé que les boutiquiers leur vendaient les marchandises à un prix excessif, que les commerçants prélevaient sur eux et sur leurs modestes salaires, un tribut exagéré. Et ils avaient pensé que le moyen le plus pratique d'améliorer leur niveau de vie, c'était d'essayer de se passer des commerçants et de devenir eux-mêmes leurs propres fournisseurs.

Voilà quelle était la pensée initiale de ces tisserands qui prirent un nom pompeux: les Equitables pionniers de Rochdale

Au-delà de ce but un peu terre à terre, nos tisserands avaient tout un programme très large de reconstruction sociale, d'oeuvres d'hygiène, d'habitations à bon marché etc...

Certains historiens du mouvement coopératif ont, il est vrai, contesté aux Equitables pionniers de Rochdale, le mérite de leur découverte. Et un historien français du mouvement coopératif, M. Jean Gaumont, a retrouvé chez nous, en 1835, une institution présentant quelque analogie avec la coopérative de consommation.

L'institution " Au commerce véridique" de Derrion à Lyon en 1835.- En 1835, à Lyon, un disciple de Fourier nommé Derrion ouvrait un magasin sous ce titre significatif "Au commerce véridique" et pour attirer la clientèle, une des règles qui furent adoptées par Derrion (et qui est un des principes essentiels de la coopérative de consommation) fut la ristourne, aux acheteurs, d'une partie des bénéfices réalisés par la maison.

Derrion disait à la population lyonnaise: " Si vous venez chez moi acheter les marchandises dont vous avez besoin, je tiendrai note du montant des achats que vous effectuerez dans mon magasin et, en fin d'exercice, je rendrai à mes clients, au prorata des achats faits par eux, une partie de mes bénéfices".

Mais la tentative de Derrion ne dura pas longtemps. Sa maison disparut au moment d'une crise économique. Au vrai elle était l'oeuvre d'un commerçant habile, cherchant à attirer la clientèle par des procédés nouveaux et n'avait pas la même originalité que celle de Rochdale, qui demeure bien la cellule première du mouvement des coopératives de consommation.

Source : BIU Cujas

La coopérative des Equitables pionniers de Rochdale fondée en 1844 existe encore. A la veille de la guerre de 1914, elle ne comptait pas moins de 12.000 membres et réalisait chaque année environ 6 millions de chiffres d'affaires.

Ayant réussi, la tentative des Pionniers de Rochdale, fit tâche d'huile. Elle se répandit de cette ville dans d'autres villes d'Angleterre, puis sur le continent.

******
******

§ 2 - La coopérative de consommation à la veille de la guerre de 1914-1918.

Au début du XXème siècle, la coopérative de consommation était une institution importante puisque, rien qu'en Europe, on ne recensait pas moins de 30.000 coopératives de consommation, englobant 10 millions de familles, ce qui représente à peu près 40 millions de personnes.

Ces coopératives étaient très inégalement développées:
1°- suivant les pays,
2°- suivant les branches de consommation.

1°- Le pays qui venait en tête était l'Angleterre, qui avait environ 3 millions de coopérateurs groupés en 1.500 sociétés coopératives dont une dizaine très importantes.

C'est également l'Angleterre qui venait en tête pour la fidélité des coopérateurs à leur groupement, fidélité que l'on mesure en recherchant quel est le montant moyen des achats par an et par coopérateur.

Après l'Angleterre, mais assez loin derrière elle, venait l'Allemagne avec 2 millions de coopérateurs et un chiffre d'affaires qui n'était qu'à peine le tiers du chiffre d'affaires britannique. Mais la coopération allemande s'efforçait de rattraper ce retard et son rythme de progression dans les dernières années d'avant-guerre, était très rapide.

Pour ce qui est de la France, on recensait en 1913 à peu près 3.000 coopératives de consommation (donc le double en nombre des coopératives anglaises). Ce très grand nombre de coopératives françaises était plutôt un signe de faiblesse que de force, car l'effectif moyen de ces coopératives était très médiocre. Il n'était guère que de 300 membres par société contre plus de 3000 par coopérative britannique. La vente moyenne par coopérateur était également très faible.

Raisons du moindre développement de la coopération de consommation en France. On s'est demandé souvent pourquoi la coopérative de consommation avait eu tant de peine à se

Source : BIU Cujas

développer en France, alors que la France est la patrie de la coopération dans l'industrie). Il y avait à ce développement relativement faible de la coopération de consommation, avant la guerre, deux raisons essentielles.

La première, c'est l'individualisme, qui est un des traits marquants de la psychologie française et qui a cette conséquence que les Français aiment mieux former une multitude de petits groupements que de s'agréger à des formations massives.

La seconde raison, c'est que, de 1895 à 1912, à une époque où la coopération de consommation se développait largement dans d'autres pays, son essor avait été entravé en France, par un véritable schisme, qui s'était produit à l'intérieur du mouvement coopératif.

En 1895, un certain nombre de coopératives de consommation s'étaient détachées de l'ensemble du mouvement coopératif pour former un groupement distinct animé d'un esprit nettement socialiste. Si bien qu'à partir de 1895, il y eut d'un côté les coopératives non socialistes qui se rattachaient à l'Ecole de Nîmes et dont le théoricien était un économiste bien connu M. Charles Gide, de l'autre les coopératives socialistes.

Les premières adhéraient à l'"Union coopérative" et les secondes à la "Bourse des coopératives socialistes de consommation."

Comme cette scission ne profitait à personne, coopérateurs socialistes et coopérateurs non socialistes finirent par se rendre compte qu'ils avaient intérêt à se rejoindre, et l'unité coopérative fut reformée effectivement en 1912. A cette date, disparurent l'Union coopérative et la Bourse des coopératives socialistes. Elles fusionnèrent dans un organisme unique, la "Fédération Nationale des coopératives de consommation". Mais l'unité coopérative en 1914 n'avait pas eu le temps encore de porter ses fruits.

2°- Importance de la coopération de consommation dans les branches de l'activité commerciale.

Dans l'épicerie.- De toutes les catégories de commerce, celle qui paraît se prêter le mieux à l'organisation coopérative c'est l'épicerie et cela pour des raisons qu'il est assez facile d'apercevoir.

D'abord, le commerce de l'épicerie répond à des besoins quotidiens, donc réguliers et il y a moins d'aléas dans l'ouverture d'une boutique d'épicerie que dans l'ouverture d'un commerce répondant à des besoins variables soumis aux caprices de la mode.

Source : BIU Cujas

Puis, l'exercice du commerce d'épicerie n'implique que des manipulations simples, ne demande qu'un faible capital. Par suite, il est relativement facile à un certain nombre de consommateurs de s'associer pour devenir eux-mêmes leurs propres fournisseurs.

Il faut ajouter que le commerce de l'épicerie comporte une multitude de produits divers, répondant à des besoins voisins, mais distincts, qui forment réciproquement assurance les uns par rapport aux autres. Si la vente s'atténue ou même disparaît temporairement pour tel ou tel article, on peut se rattraper sur la vente d'autres articles complémentaires du premier.

Dans la boulangerie.- Une seconde catégorie d'activité commerciale qui se prête à la formule coopérative, est la boulangerie. Cependant, la boulangerie comporte une technique sensiblement plus compliquée que l'épicerie. On peut même dire que pour une part, la boulangerie c'est de l'industrie puisqu'elle ne se borne pas à mettre à la disposition du client les articles préalablement fabriqués, mais qu'elle leur fait subir l'ultime transformation industrielle. Malgré tout, la boulangerie se prête assez bien à la pratique coopérative parce que cette transformation de la farine en pain se ramène à un ensemble d'opérations, qui ne demandent qu'un capital faible, et un machinisme rudimentaire qui, donc, n'excèdent pas les forces de quelques individus qui mettent en commun leurs disponibilités.

Ajoutez que le besoin auquel répond la boulangerie est le besoin le plus régulier et le plus sûr. On peut calculer assez exactement de quelle quantité de pain une famille a besoin tous les jours, et il est rare qu'elle demande une quantité plus grande sauf quand elle a des invités.

Enfin, la boulangerie est une des branches du commerce où l'on souffrait au maximum avant la guerre, de l'exagération du nombre des commerçants. En régime de libre concurrence, n'importe qui peut s'installer commerçant, sans avoir à tenir compte du nombre des commerçants préexistants. Dans certaines branches d'activité économique, cette attitude a entraîné une multiplication extrême des chefs d'entreprise. A Paris, avant 1914, il y avait environ un boulanger pour 800 personnes. Conséquence: chacun de ces boulangers ne peut avoir qu'une clientèle restreinte. Il doit donc prélever sur chaque kilo de pain qu'il vend, une prime assez élevée. On estime qu'à Paris, il était nécessaire à un boulanger pour gagner sa vie de faire un bénéfice d'environ 12 centimes par kilo de pain, tandis que dans certaines grandes coopératives de panification du Nord, par suite de l'extension très large de la clientèle, il suffisait d'un bénéfice de 2 à 3 centimes par kilo.

Source : BIU Cujas

Les pharmacies coopératives. Dans certaines grandes villes étrangères, la formule de la pharmacie coopérative a également très brillamment réussi. Il en est ainsi à Genève, à Milan ,à Bruxelles, pour la raison que le commerce de la pharmacie est un de ceux qui laissent les plus gros pourcentages de bénéfice par article vendu.

Ainsi la pharmacie coopérative de Bruxelles a pu vendre ses produits à un tarif inférieur de 50 % au tarif des pharmacies ordinaires. Malgré cet abaissement formidable, elle a réalisé de tels bénéfices, qu'elle a pu distribuer ensuite une ristourne importante à ses clients. De sorte que, au total, si on tient compte du bénéfice obtenu:1) par l'abaissement du prix de vente au moment de l'achat, 2) par la ristourne, il en résulte un baissement de plus de 70 % par rapport au prix de vente des pharmacies ordinaires.

Les pharmacies coopératives ne se sont pas développées en France, parce que la législation française exige que l'exploitant d'une pharmacie soit à la fois diplômé et propriétaire de l'officine. Cela rend très difficile l'application à la pharmacie de la formule coopérative. Toutefois, on a réussi, dans certaines villes à tourner cette prescription légale, en adoptant l'apparence de la mutualité.

******
******

§ 3 - La coopérative de consommation depuis 1914.

L'essor des coopératives de consommation depuis 1914.

La coopération de consommation a subi, depuis 1914, du fait de la guerre et des bouleversements économiques qu'elle a entraînés, des changements très importants. D'une manière générale, elle a pris un essor remarquable. A l'heure actuelle, il existe dans le monde environ 80.000 coopératives de consommation, englobant 40 millions de familles, ce qui représente à peu près 150 millions de personnes.

La raison principale de cet essor est la hausse générale des prix de toutes choses, et en particulier des denrées alimentaires. Le public, en raison de cette hausse qui le touche très durement eut, à tort ou à raison, le sentiment qu'elle était due, pour une part, aux exagérations des prélèvements commerciaux et très naturellement, il eut l'idée d'essayer d'échapper à cette dîme prélevée par les commerçants en se passant d'eux, c'est-à-dire en fondant des coopératives de consommation.

Pour ce qui est de la France, le nombre des sociétés coopératives est passé de 3.000 à 3.800, ce qui au premier abord paraît un accroissement faible. Mais si nous nous

Source : BIU Cujas

attachons au nombre des sociétaires, on voit qu'il était en 1914 de moins de 1 million et qu'il atteignait en 1938 plus de 2 millions. Quant au chiffre d'affaires, de 320 millions en 1913, il est passé en 1930, à plus de 2 milliards. Il est vrai qu'entre temps, l'échelle générale des valeurs s'est modifiée, mais même tenu compte de ce changement, les chiffres précités impliquent un accroissement très net.

La concentration coopérative.- Si l'accroissement est beaucoup plus sensible pour le nombre des coopérateurs et celui du chiffre d'affaires que pour celui des coopératives cela tient à ce que la coopération de consommation en France depuis 1914 a été entraînée dans un très large mouvement de concentration. Tandis que avant 1914, il existait une poussière de petites sociétés, à l'heure actuelle, il y a en France, environ 300 grands groupements dont le chiffre d'affaires est supérieur à celui des 3500 sociétés moyennes et petites qui sont restées en dehors du mouvement.

La structure des grands groupements coopératifs.

Voici quelle est la structure de ces grands groupements coopératifs. A la base, une série de succursales. La coopération de consommation a adopté, en effet à l'exemple du commerce ordinaire, le système des succursales multiples. Ce n'est pas sans peine, à la vérité, que les coopérateurs, surtout les théoriciens, ont admis que la coopérative empruntât au commerce capitaliste une de ses formules. Mais, après des hésitations et des discussions, en présence du succès des entreprises capitalistes à succursales multiples, les coopératives ont compris qu'il leur fallait s'engager, elles aussi, dans cette voie et que sinon elles seraient écrasées par cette forme nouvelle du commerce moderne (1).

Au sommet de chacun de ces grands groupements coopératifs se place l'Union régionale, laquelle domine l'ensemble des succursales et des coopératives d'une région donnée, les deux plus importantes sont celles de la Région parisienne et celle de Lorraine. L'Union régionale des coopérateurs de la région parisienne englobe à elle seule plus de 600 magasins et plus de 100.000 sociétaires (Seine et départements voisins (2).

Tout naturellement la gestion d'un vaste organisme de ce genre est quelque chose de comparable à la gestion d'une formidable entreprise commerciale ordinaire. Généralement, à la tête d'une Union régionale est un directeur investi de pouvoirs très étendus, et au-dessous de lui, une série de collaborateurs techniques spécialisés par services.

---

(1) Voir sur ce point G.Pirou: " Nouveaux aspects du coopératisme "dans le volume "Doctrines Sociales et Sciences économiques, Sirey 1929.

(2) Cette Union possède à Alfortville des entrepôts couvrant une superficie de 40.000 mètres carrés.

Source : BIU Cujas

L'attitude des pouvoirs publics à l'égard des coopératives de consommation.- Par ailleurs, les coopératives de consommation depuis 1914 se sont rapprochées des pouvoirs publics. Ceux-ci pendant longtemps, ont hésité sur l'attitude qu'il leur convenait de prendre à l'égard de la formule de la coopérative de consommation. Ils gardaient une certaine réserve, pour des motifs d'ordre politique, parce que le petit commerce capitaliste représente une très forte puissance électorale que l'on n'aime pas à mécontenter.

Ils sont sortis de cette réserve depuis 1914 par suite des raisons qui ont été indiquées plus haut, hausse des prix et désir de donner satisfaction aux consommateurs mécontents. Les pouvoirs publics ont tenté en tous pays de lutter contre la vie chère, ils s'y sont essayés par des moyens divers. Certains ont ouvert des boutiques municipales, d'autres ont taxé le prix du commerce ordinaire. Mais ces tentatives n'ont pas toujours donné de très bons résultats. Alors, dans la plupart des pays, les pouvoirs publics ont compris que le meilleur moyen de lutter contre la vie chère était d'utiliser les coopératives de consommation. Ils ont facilité leurs approvisionnements et leur ont demandé de pratiquer des prix modérés et de servir ainsi de frein au commerce.

Ce rapprochement de la coopérative de consommation et des pouvoirs publics a entraîné un certain nombre de conséquences. C'est ainsi que la loi du 7 mai 1917 est venue organiser le crédit aux coopératives. Un peu plus tard, en 1918, a été organisé le Conseil supérieur de la Coopération, dont une section s'occupe plus particulièrement de la coopération de consommation.

En 1924-1925, lorsque fut organisé le Conseil National Economique, on demanda à la Fédération nationale des coopératives de désigner les représentants des consommateurs.

Les coopératives étaient également représentées au Conseil supérieur de l'Economie industrielle et commerciale (1941-1944) par le président de leur organisme central et elles le seront certainement dans le Conseil économique National dont on annonce la prochaine création.

Source : BIU Cujas

Section II

Le mécanisme interne des sociétés coopératives de consommation.

§ I - Méthodes de vente.

Les Equitables pionniers de Rochdale avaient posé, au point de vue de la vente, trois règles qu'une coopérative de consommation devait, d'après eux, nécessairement suivre:

I°- La règle de vente au prix courant.- A première vue, cette règle semble étrange car l'objectif poursuivi par les fondateurs d'une coopérative (et en particulier les Equitables pionniers de Rochdale), c'est d'échapper au tribut trop lourd que les commerçants prélèvent sur les consommateurs et il semble, par suite, que le premier résultat de la création d'une coopérative ce devrait être l'abaissement du prix de vente.

Cependant, les Equitables pionniers de Rochdale, recommandèrent et appliquèrent pour leur part, le principe de la vente au prix du commerce ordinaire. C'est que, en faveur de cette règle militent diverses raisons, que les Equitables pionniers de Rochdale ont eu le mérite de percevoir très clairement, dès l'origine du mouvement et que l'expérience est venue confirmer.

a) - Tout d'abord, la vente au prix du commerce ordinaire aura pour effet d'atténuer l'hostilité des commerçants à l'égard de la coopérative. Il est incontestable que si la coopérative pratiquait des prix de vente nettement inférieurs à ceux du commerce, les commerçants se sentiraient touchés, ils se ligueraient contre la coopérative naissante qui est encore fragile, et peut-être succomberait. Si, au contraire, les commerçants voient que la coopérative pratique les mêmes prix qu'eux, il leur semblera que la lutte est plus loyale, et ils n'auront plus une aussi vive hostilité.

b) En faveur de la vente au prix courant, on peut invoquer une seconde considération; c'est que seul ce système va permettre de vendre, non pas seulement aux membres de la coopérative, mais au public. Et la vente au public est, nous le verrons, un autre principe des pionniers de Rochdale.

Si la coopérative décidait de vendre au public à un

Source : BIU Cujas

prix qui soit inférieur au prix du commerce, elle ferait profiter les non coopérateurs d'un avantage auquel, manifestement ils n'ont pas droit. Les coopérateurs en fondant leur groupement, ont consenti certains sacrifices, ils ont apporté leurs économies; ils se sont imposé de gérer la société, d'en surveiller l'existence. S'ils n'ont pas plus d'avantages que l'acheteur quelconque, qui entre à la coopérative comme il entrerait à la boutique commerciale située à quelques pas plus loin, il y a là quelque chose de choquant.

D'autre part, pour pratiquer deux prix différents suivant que l'on a affaire aux coopérateurs ou aux non coopérateurs, il faudrait exiger la présentation de la carte de coopérateur pour tout achat quelconque, si minime qu'il soit; on risquerait la fraude, qui consisterait, pour les non-coopérateurs, à demander à des coopérateurs de faire leurs achats en leur nom. Par conséquent, si on veut vendre au public, il faut vendre au prix du commerce ordinaire sauf, par des moyens que nous indiquerons, à répartir entre les coopérateurs le profit réalisé.

c) Enfin, les pionniers de Rochdale, dont nous avons souligné l'idéalisme, voyaient un dernier avantage à la vente au prix du commerce. Réalisant des bénéfices, obtenant un excédent, la coopérative pourra faire de cet excédent ce qu'elle voudra, et elle en emploiera généralement une partie à des oeuvres de solidarité sociale, à des oeuvres d'éducation coopérative, ce qu'elle ne pourrait pas faire si, vendant au prix de revient, elle arrivait simplement à équilibrer ses recettes et ses dépenses.

Cette première règle de la vente au prix courant est généralement respectée par l'ensemble des coopératives. Toutefois, il arrive assez souvent que les coopératives pratiquent un prix légèrement inférieur au prix du commerce ordinaire, supérieur cependant au prix de revient, et leur laisse par conséquent un bénéfice. Cela se pratique surtout dans les pays et aux époques où la coopérative, estimant excessifs les bénéfices prélevés par les commerçants, veut jouer le rôle d'un frein et d'un régulateur à l'égard de ces prix.

2°- La règle de la vente au comptant.- Les pionniers de Rochdale proposaient et pratiquaient cette règle de la vente au comptant parce que la vente à crédit a cette conséquence immorale de faire payer aux individus solvables et honnêtes une prime, qui est la conséquence du fait qu'il existe à côté d'eux des consommateurs moins solvables, moins honnêtes. Un commerçant qui pratique la vente à crédit (c'est-à-dire qui livre les fournitures et consent à n'être pas payé immédiatement) court par là même un risque. Etant donné la diversité de la clientèle d'un commerçant, il est fatal quand on vend à crédit, que l'on ait un certain pourcentage d'insolvables. Tout naturellement, le commerçant va se couvrir en

Source : BIU Cujas

relevant légèrement le prix de chacun des articles vendus. Si bien que les consommateurs solvables et honnêtes ont à subir une charge qui, en bonne justice, ne devrait pas les frapper.

Les pionniers de Rochdale adressaient d'ailleurs à la vente à crédit un second reproche, c'est qu'elle stimule la consommation d'une manière excessive, parce qu'elle engage les individus à faire des achats qui ne correspondent pas à leurs disponibilités actuelles et qui excèdent peut-être leurs disponibilités à venir. En leur livrant des marchandises sans exiger le paiement en échange, on incite les consommateurs à des dépenses que, correctement, ils ne devraient pas faire.

Mais sur ce point de la vente au comptant, les pionniers de Rochdale n'ont pas été toujours suivis.

En fait, un assez grand nombre de coopératives ont été amenées à pratiquer la vente à crédit, parce qu'elles avaient en face d'elles, comme concurrents, de petits commerçants qui faisaient un large crédit à leur clientèle. C'était le cas notamment, pour la boulangerie coopérative. Il y a, dans la classe ouvrière, un manque d'harmonie entre les recettes et les dépenses, puisque les dépenses, surtout celles d'ordre alimentaire, sont journalières et que les recettes arrivent à la fin de la semaine ou de la quinzaine, il est à peu près indispensable que la boulangerie, qu'elle soit coopérative ou capitaliste, consente un certain crédit à ses clients.

On peut ajouter qu'une raison d'humanité impose à la boulangerie de ne pas refuser aux clients le pain dont ils ont besoin, qu'ils n'ont pas le moyen de payer immédiatement, mais qu'ils espèrent pouvoir régler sur la paye suivante.

Donc, un assez grand nombre de coopératives pratiquent la vente à crédit, et on a même vu des coopératives débaucher les clients d'une autre coopérative en consentant à vendre à crédit, alors que leur concurrente respectait le principe des Pionniers de Rochdale.

3°- La règle de la vente au public.- La coopérative ne va pas vendre uniquement à ses associés, elle va tenir boutique ouverte, et le public va pouvoir s'y adresser. La raison d'être de ce principe, c'est d'abord que la vente au public est pour la coopérative un excellent moyen de propagande Il y a beaucoup d'individus qui ne se laisseraient pas séduire si on se bornait à leur parler d'une manière théorique de la nécessité d'adhérer à une coopérative. Mais si on leur laisse la possibilité, lorsqu'ils ont un achat à faire, de venir s'y approvisionner, ils constatent que la coopérative a des produits, et consent pour ses membres certains avantages supplémentaires, on peut espérer qu'ils adhèreront au groupement.

D'autre part, la vente au public augmente très sensiblement le chiffre d'affaires, et par suite, permet de

Source : BIU Cujas

répartir sur une masse plus importante les frais généraux qui sont, dans une certaine mesure fixes: (frais de loyer, de personnel, etc...). Il s'ensuit que le prix de revient de l'unité va baisser, en sorte que les coopérateurs seront eux-mêmes bénéficiaires de cette pratique de la vente au public.

En France environ, 50 % des coopératives ont adopté le troisième principe des pionniers de Rochdale. Mais, en fait, le pourcentage des ventes faites au public dans les coopératives qui les admettent, ne dépasse pas 20 % de l'ensemble des ventes parce que les non-coopérateurs qui viendront par hasard s'approvisionner à la coopérative, ou bien seront satisfaits de ce que la coopérative leur aura vendu, ou en seront mécontents. S'ils sont satisfaits, ils prendront l'habitude de s'y approvisionner et on arrivera assez facilement à les transformer en coopérateurs, d'autant plus qu'ils y auront, comme on va le voir, un intérêt direct.

******
******

§ 2 - Méthodes d'emploi des bénéfices.

Ici se place la règle fondamentale de la coopération de consommation, le critère qui permet de reconnaître une coopérative de consommation, et de la distinguer d'un établissement capitaliste ordinaire. Dans la coopérative de consommation, les bénéfices, au lieu d'être répartis, comme dans une entreprise ordinaire, au prorata de l'apport en capital, sont répartis entre les coopérateurs, au prorata de leurs achats.

En d'autres termes, lorsque, en fin d'exercice, on connaît le montant global du bénéfice, de ce qui reste une fois payés tous les frais, on le répartit entre les associés de la coopérative proportionnellement au montant des achats qui ont été effectués par eux au cours de l'exercice qui vient de s'écouler.

Pour bien comprendre quelle est la conséquence de cette répartition, on peut prendre un exemple numérique. Voici un article qui se vend dans le commerce ordinaire trois francs. Notre coopérative le vend également trois francs. Ces trois francs représenteront 2 Frs 50 de prix de revient (achat de l'objet, loyer, paiement des employés, etc...) et 50 centimes forment le bénéfice et vont à la masse des actionnaires (si l'affaire est montée sous la forme de la société par actions) au prorata des actions possédées par chacun des associés. Dans notre coopérative, ces 50 centimes vont retourner à l'acheteur auquel on dira: en vous faisant payer 3 Frs la coopérative a trop perçu, ce trop perçu nous vous le rendons, ou, pour employer le terme technique, nous vous le ristournons. Les coopératives évitent, en effet, de dire qu'elles font des

Source : BIU Cujas

bénéfices et qu'ensuite elles les distribuent à leurs associés, elles disent qu'elles ont du "trop perçu" et que ce trop perçu, elles le "ristournent" aux coopérateurs. Si l'on envisage l'ensemble de l'opération pour le coopérateur, on voit qu'on lui fait payer 3 Frs et qu'en fin d'exercice on lui rend 50 centimes. Cela revient au même que si le tribut de commerçant étant supprimé, on avait demandé au coopérateur au moment de l'achat uniquement le prix de revient de l'objet qui lui est vendu.

Les coopérateurs ont longtemps insisté très fortement sur ce point, pour une raison d'ordre fiscal parce qu'il existe chez nous, en particulier, un certain nombre d'impôts qui atteignent les bénéfices des commerçants. C'était au XIXème siècle la patente et c'est aujourd'hui l'impôt sur les bénéfices des entreprises commerciales. Les coopératives déclaraient qu'elles ne devaient pas payer cet impôt, car elles n'étaient pas des commerçants et ne faisaient pas de bénéfices.

Différence entre la vente au prix de revient et la vente au prix courant avec ristourne. Seulement, le raisonnement des coopérateurs n'était que partiellement exact, car lorsqu'on vend au prix courant, et qu'on ristourne ensuite en fin d'exercice, on ne peut pas dire que cela revient exactement au même que si l'on avait pratiqué la vente au prix de revient. Il y a entre les deux systèmes plusieurs différences dont voici les trois principales:

A - D'abord, il y a lieu de noter, que, dans le commerce, le pourcentage du bénéfice du commerçant est extrêmement variable, suivant les catégories d'articles.

Par exemple, on peut se rendre dans une épicerie pour y acheter des conserves et du sucre. Suivant que l'on fait un achat de 100 frs de sucre ou de 100 frs de conserves, le bénéfice réalisé par l'épicier est très différent. Sur les conserves, il est considérable, tandis que sur le sucre, il est très faible; parfois même l'épicier vend le sucre au-dessous du prix de revient pour attirer la clientèle. La coopérative vend ses conserves et sucre aux mêmes prix que l'épicier. Et comme elle a sensiblement le même prix de revient que lui, on peut présumer que ce qu'elle perçoit en trop n'est pas la même somme qu'il s'agisse de 100 francs de conserves ou qu'il s'agisse de 100 frs de sucre. Sur le sucre, elle perçoit en trop une très petite somme, 2 ou 3 frs peut-être. Pour les conserves, sur les 100 frs c'est peut-être une somme de 12 ou 15 Frs qu'elle perçoit en sus du prix de revient.

Mais naturellement, quand on distribue en fin d'année le trop perçu, on ne peut pas ristourner aux consommateurs d'après la catégorie des produits qui ont été achetés; on prend comme base le montant global des achats faits par le client,

Source : BIU Cujas

quels que soient ces achats. En sorte que si l'on forme l'hypothèse de deux coopérateurs, dont l'un au cours de l'année n'aura acheté à la coopérative que des conserves et dont l'autre n'aura acheté que du sucre, s'ils ont fait, par exemple, l'un et l'autre pour 1000 frs d'achats, on va leur ristourner en fin d'exercice une même somme; on donne donc à l'acheteur de conserves moins que son trop perçu et à l'acheteur de sucre plus que son trop perçu.

B - En second lieu, l'emploi par le coopérateur de la somme mise à sa disposition ne sera pas du tout le même, s'il en bénéficie au moment de l'achat, sous forme d'une réduction de prix ou s'il le touche en fin d'exercice, sous forme de ristourne. Si la coopérative, au lieu de pratiquer le système de la ristourne pratiquait celui de la vente au prix de revient, le résultat pour le coopérateur serait qu'à chacun des achats qu'il ferait, il débourserait une somme un peu plus faible. Il est vraisemblable qu'il emploierait cette différence de quelques centimes ou de quelques francs à des achats de consommation courante. Mais si, en fin d'exercice, on lui ristourne une somme de plusieurs centaines de francs, il y a des chances qu'il l'applique à une dépense qui ne sera pas d'ordre alimentaire, qui sera par exemple, l'achat d'un meuble, le règlement d'une dette en souffrance, etc... Bref, à une dépense qu'il ne lui était pas facile de couvrir à l'aide des recettes de son budget ordinaire.

C - Enfin, il y a une troisième différence qui, au point de vue des principes, est la plus importante, c'est que la plupart des coopératives (et en tout cas celles qui tiennent à l'idéal des Pionniers de Rochdale) se gardent de répartir entre les coopérateurs, la totalité du trop perçu. Elles en emploient une partie à des oeuvres d'éducation, de solidarité ou de propagande coopérative.

Ainsi, l'Union des coopérateurs de la région parisienne, qui est une des plus importantes de France, doit statutairement consacrer, chaque année, 5 % de son trop perçu à des oeuvres de ce genre.

******
****** § 3 - Méthodes d'achat et de production.

La coopérative recherche tout naturellement, comme le fait le commerçant capitaliste, les moyens d'abaisser son prix de revient. Pour cela, deux solutions s'offrent à elle: d'abord l'achat en gros et ensuite la production directe.

Source : BIU Cujas

A - L'achat en gros.

C'est le groupement d'un certain nombre de coopératives qui vont faire en commun leurs achats. Les avantages de ce groupement sont évidents. C'est, en premier lieu, la réduction du prix, parce que les fournisseurs seront d'autant plus désireux de ne pas laisser échapper un client qu'il est plus important. Et lorsqu'il s'agit par exemple, de la Fédération britannique des coopératives qui fait des achats de plusieurs millions de kilo, de thé, à la fois, les fournisseurs consentiront les sacrifices maxima.

En second lieu, le groupement des achats permet d'empêcher le boycottage par les fournisseurs locaux. Si une série de coopératives, appartenant à des villes différentes, s'approvisionnent en commun et en dehors de la région, elles ne dépendent pas des commerçants en gros de leur localité.

Un troisième avantage est la suppression des pots de vin, que les administrateurs des coopératives touchaient souvent des fournisseurs. Si on pratique le groupement des achats, avec des services très organisés, on pare, en une certaine mesure, à cet inconvénient.

Enfin, on supplée à l'inexpérience des administrateurs de coopératives naissantes qui ne sont pas habituées aux affaires commerciales.

Les deux formes de l'achat en gros.- Pratiquement, ce groupement pour l'achat peut prendre deux formes. Tantôt, c'est un simple office de renseignements; en ce cas, il se borne à renseigner les diverses coopératives sur les fournisseurs, leurs tarifs, leurs conditions, mais ce sont les coopératives qui passent les commandes pour leur compte et à leurs risques. Tantôt on arrive à une forme plus évoluée, celle du magasin en gros, qui fait les achats pour son compte et dont les coopératives sont les clients.

Les Magasins en gros les plus importants sont ceux d'Angleterre et d'Ecosse; celui de Manchester ne compte pas moins de 20.000 ouvriers et employés.

En France, le magasin de gros est beaucoup moins développé parce que jusqu'en 1912, il existait deux formations rivales. Néanmoins, il a déjà un chiffre d'affaires considérable (900 millions de francs pour l'exercice 1933) et vient au cinquième rang dans le monde, après ceux de Manchester, de Glasgow, de Copenhague et de Bâle.

B - La production directe.

Après avoir supprimé le profit commercial, les coopératives devaient être tentées d'aller plus loin et de supprimer

Source : BIU Cujas

aussi le profit industriel. Mais elles n'ont pu se lancer dans cette voie qu'après la création de vastes organismes d'approvisionnement en gros, dont nous venons de parler.

De fait, le magasin de gros de Manchester possède six domaines agricoles; il y cultive les fraises et les tomates; il a aussi des plantations de thé à Ceylan, et aux Indes; il est propriétaire de forêts de palmiers en Afrique; il n'a pas moins d'une cinquantaine de fabriques de conserves, de confitures, de chocolat, de chaussures etc...

Quant au Magasin de Gros français, il s'est lancé lui aussi, mais d'une manière plus timide, sur la voie de la production directe. Il a des usines et des fabriques; (en particulier trois magasins de chaussures et trois fabriques de conserves (1).

---

(1) Pour l'exposé et la discussion de la doctrine coopérative, on se reportera au Livre de M. G. Pirou: Doctrines sociales et Sciences Economiques, Sirey 1929.

Source : BIU Cujas

Titre V

LES BANQUES

I - Les trois phases de l'évolution économique d'après B. Hildebrand.

Certains économistes allemands, en particulier Bruno Hildebrand, quand ils veulent caractériser l'économie moderne et la différencier des périodes antérieures, disent que nous sommes à l'époque de l'économie de crédit. Ils distinguent trois phases dans l'évolution des sociétés.

1°- L'économie en nature, ou échange des marchandises contre des marchandises.

2°- L'économie monétaire, ou échange des marchandises contre la monnaie, de la monnaie contre des marchandises.

3°- L'économie de crédit.

De fait, il est incontestable que le crédit tient une place prépondérante dans notre vie économique d'aujourd'hui.

Qu'est-ce que le crédit ? - Faire crédit à quelqu'un, c'est mettre à sa disposition un bien présent, immédiatement livré, en échange d'un bien futur. L'opération à crédit s'oppose à l'opération au comptant, où la prestation et la contre-prestation sont effectuées en même temps.

On se sert du terme crédit, parce que toute opération à crédit implique un élément de confiance, l'une des parties fournit immédiatement sa prestation et devra attendre quelque temps la prestation de l'autre; elle lui fait donc confiance.

Il résulte de cette définition que les opérations à crédit sont plus fréquentes qu'on ne le croit souvent. Un individu propriétaire d'un immeuble le loue, si le locataire ne paye pas son loyer d'avance, il y a un élément de crédit. Toutefois, le crédit dans cette opération, n'est pas considérable parce que le propriétaire garde la propriété de son

Source : BIU Cujas

immeuble et des moyens d'action contre le locataire qui n'exécute pas ses engagements.

La vente à crédit.- Le caractère d'opération à crédit est beaucoup plus marqué dans la vente à crédit et dans le prêt, surtout dans le prêt d'argent. Dans l'hypothèse du prêt d'argent, la somme prêtée cesse d'être la propriété du prêteur, elle tombe dans le patrimoine de l'emprunteur et devient le gage commun de tous ses créanciers, sans que le prêteur ait un privilège particulier sur les deniers qu'il a fournis. Si au bout de quelques mois l'emprunteur est insolvable, qu'il ait 100.000 frs d'actif et un million d'engagements, tous ses créanciers devront subir une réduction de 9/10e de leur créance. Tout prêt d'argent implique par conséquent un risque. Le prêteur fait confiance à l'emprunteur.

II - Importance du crédit dans l'économie moderne.

Pourquoi les opérations à crédit en particulier le prêt d'argent ont-elles pris dans nos sociétés modernes, une importance primordiale ? Il faut, pour le comprendre, nous rappeler les caractères essentiels de nos sociétés modernes.

A - L'allongement du processus de la production le rend nécessaire. D'abord, au point de vue technique, la production est de plus en plus capitalistique. On emploie des voies indirectes permettant une utilisation meilleure des forces naturelles. Il en résulte qu'un intervalle de temps qui va croissant s'écoule entre le début et l'achèvement du processus de la production. Comparons la production d'un vêtement dans l'économie primitive où l'homme se vêtissait de peaux de bêtes, avec la confection d'un vêtement d'aujourd'hui. La fabrication d'un vêtement, jadis, demandait quelques heures. Dans nos sociétés modernes, si nous tenons compte du temps consacré à la production des matières premières et des machines utilisées dans la fabrication, il ne suffit plus de quelques heures: des semaines, des mois, des années peut-être sont nécessaires. Or, c'est seulement quand se termine le processus, quand le consommateur achète le vêtement, qu'on peut se passer complètement du crédit.

Le client achète le vêtement et en verse le prix, c'est une opération au comptant. Mais toute la série des opérations précédentes implique nécessairement un recours au crédit. Car, ou bien les collaborateurs successifs ont attendu, pour être payés que le consommateur verse le prix du vêtement; ils ont alors fait crédit, puisqu'ils ont fourni leur prestation sans en recevoir immédiatement la contre-partie. Ou bien, toutes les opérations se sont réglées au jour le jour: par exemple, le tailleur a réglé ses matières premières le jour où il les a achetées, et a reçu paiement du vêtement le jour où il l'a livré au commerçant. Mais alors, dans l'intervalle de temps

Source : BIU Cujas

qui a séparé les deux opérations, il n'a pu vivre et payer ses collaborateurs qu'en obtenant, dans des conditions que nous indiquerons, l'aide d'une banque qui lui a prêté l'argent et lui a permis d'anticiper les résultats de sa production en cours. De toutes façons, donc, la technique capitaliatique implique un recours généralisé au crédit.

B - Les principes du droit moderne le rendent facile. Si la technique de la production moderne rend le crédit nécessaire, les caractères juridiques de la production moderne en rendent l'obtention facile. Dans les sociétés anciennes, notamment dans l'ancien droit romain, le lien juridique du débiteur au créancier présentait deux caractères: d'une part, il était purement personnel la créance était donc incessible, d'autre part, l'exécution était garantie par des sanctions rigoureuses sur la personne même du débiteur en cas d'insolvabilité. Ce régime était favorable au créancier, parce que la rigueur des sanctions diminuait ses risques de n'être pas payé, mais par suite de la personnalité du lien, le créancier était obligé de rester créancier jusqu'à l'échéance et ne pouvait pas se substituer un tiers.

Ces deux caractères se sont peu à peu atténués grâce à une évolution qui a été amorcée par le droit romain et s'est poursuivie dans le droit moderne. Aujourd'hui, la sanction est moins rigoureuse que jadis. Il n'y a plus d'exécution sur la personne. Son dernier vestige, la contrainte par corps, a été abolie chez nous, en 1867, en matière civile et commerciale. Le créancier est donc moins protégé. D'autre part, le caractère personnel du titre de créance a complètement disparu. Le créancier qui a besoin de mobiliser sa créance avant l'échéance, de la transformer en argent liquide, peut le faire par tous les procédés de cession que lui offre le droit civil et commercial moderne.

Ces transformations juridiques ont permis à tous ceux qui ont des capitaux disponibles et n'en ont pas l'emploi, de les prêter en gardant la possibilité le cas échéant, de les récupérer par la vente de leurs titres en bourse. Elles ont permis à ceux qui n'ont pas de capitaux et en ont besoin de se les procurer par des prêts à plus ou moins long terme.

III- Les banques assurent la liaison entre ceux qui disposent de capitaux et ceux qui en ont besoin.

Pour achever l'évolution, il fallait des institutions spéciales qui établissent la liaison entre ces deux catégories d'individus. Ces agents de liaison, ce sont les banques. Il ne faut pas croire que les banques sont une invention moderne. Il en existait dans l'antiquité. On a trouvé jusque dans l'histoire la plus ancienne de la Chaldée, des institutions

Source : BIU Cujas

qui leur ressemblent. En Grèce, à Rome, les banques étaient très développées. Après avoir presque disparu dans le Haut Moyen Age, elles ont reparu quand la vie économique s'est ranimée (1).

Mais les anciennes banques différaient profondément des banques modernes. Elles rendaient surtout à leurs clients des services de règlement et de caisse. Elles faisaient pour eux le change des monnaies, opérations d'autant plus nécessaires que les monnaies présentaient une grande diversité. Les banques modernes sont le centre et les instruments d'opérations de crédit proprement dit, et c'est à ce titre qu'elles doivent retenir ici notre attention.

******

Chapitre I

******
******
******
******

LES OPERATIONS DE BANQUE.

Les banques font le commerce de l'argent. De la même manière qu'un commerçant achète des marchandises pour les revendre et réaliser un bénéfice, les banques empruntent des capitaux qu'elles prêtent ensuite à leurs clients, leur bénéfice résultant de la différence entre le taux d'intérêt qu'elles consentent à leurs prêteurs et celui qu'elles demandent à leurs emprunteurs.

Pour apporter de la clarté dans la classification des opérations de banque, il faut distinguer les opérations à court terme et les opérations à long terme (2).

---

(1) Sur l'Histoire du crédit et des banques, cf. Gaétan Pirou " LE CREDIT", Sirey 1943 chap. I.

(2) Sur le moyen terme, cf. Gaétan Pirou, "LE CREDIT", p. 87.

Source : BIU Cujas

Section I

Les opérations à court terme.

Elles consistent d'une part, à emprunter des capitaux pour une période de temps brève, d'autre part, à prêter ces mêmes capitaux pour une période également brève, de telle manière que s'équilibrent ces deux opérations complémentaires.

§ I - Les dépôts.

I - Caractères originaires des dépôts en banque.

C'est le dépôt en banque qui apporte aux établissements de crédit leurs principales ressources à court terme. Historiquement, la réception de sommes d'argent en dépôt paraît avoir été une des premières formes de l'activité des banques. Au Moyen Age, il régnait une telle insécurité générale des relations et des propriétés, qu'il n'était pas prudent de faire voyager de l'argent ou de le garder dans sa demeure. Pour se débarrasser des risques de perte ou de vol, on prenait l'habitude de confier aux banques, aménagées à cet effet, les sommes d'argent dont on ne prévoyait pas qu'on aurait à se servir dans un avenir prochain.

Il n'est pas inutile de dégager les caractères du dépôt en banque sous cette première forme.

1°- C'était un dépôt régulier, c'est-à-dire dans lequel le banquier, lorsque le client lui demandait la restitution du dépôt devait rendre les espèces mêmes qui lui avaient été confiées. Souvent d'ailleurs, les dépôts étaient apportés en sacs ficelés et cachetés et le banquier devait s'abstenir de les ouvrir pendant la durée du dépôt.

2°- Il en résulte que celle des deux parties qui rendait service à l'autre, c'était le banquier qui, se chargeant de conserver ces sacs, était obligé d'avoir des locaux aménagés à cet effet, et d'en assurer la surveillance. Aussi le client devait-il verser au banquier une certaine somme, à titre de droit de garde.

Source : BIU Cujas

II - Caractères du dépôt moderne.

Avec le temps, ces deux caractères initiaux se sont complètement transformés. Le dépôt moderne en banque a une physionomie toute différente.

1°- Il est devenu un dépôt irrégulier, c'est-à-dire que le banquier, au jour de la restitution du dépôt doit rendre une somme identique, sans être tenu de fournir les espèces mêmes qui lui avaient été confiées. Par suite, pendant toute la durée du dépôt, il n'est plus contraint de conserver dans ses coffres les fonds reçus. Il peut les utiliser, les prêter à autrui sous cette seule réserve qu'il doit être en mesure, le jour où le client lui demande le remboursement, de restituer non pas les espèces mêmes, mais une somme du même montant.

2°- Dès lors, celle des deux parties qui rend le plus de services à l'autre, ce n'est plus le banquier, mais le déposant. En confiant à la banque des fonds importants, le déposant lui permet d'en tirer bénéfice. Aussi, tandis que jadis, le client devait à la banque un droit de garde, maintenant c'est le banquier qui verse au client un intérêt.

A la vérité, cet intérêt est généralement minime, parce que (du moins sous la forme la plus typique du dépôt à court terme, le dépôt à vue), le client peut demander le remboursement à tout moment; la banque est par suite obligée de garder dans ses caisses, non pas la totalité des dépôts mais une fraction importante pour pouvoir répondre aux demandes de retrait.

En outre, elle ne pourra employer qu'à des prêts à court terme toute la partie qu'elle ne garde pas, car la banque assez imprudente pour prêter à long terme les fonds qui lui ont été prêtés à court terme, risquerait d'être un jour dans l'impossibilité de restituer les dépôts. Et naturellement les prêts à court terme lui rapportent moins que des prêts à longue échéance. Pour ces deux raisons, le taux de l'intérêt servi aux déposants à vue, ne peut être que faible.

III - Origines variées des dépôts.

La pratique des dépôts permet aux banquiers de centraliser dans leurs caisses des sommes d'argent importantes. Les banquiers drainent ainsi:

1°- Les capitaux en attente de placement.- Par exemple un particulier aisé hésite entre des titres de diverses catégories qu'on lui a recommandés, il fait une enquête sur leur valeur respective. Ou bien, il attend qu'ils aient en bourse un cours moins élevé. Plutôt que de les garder chez lui, de s'exposer à une perte ou à un vol, notre particulier dépose ses fonds à vue dans une banque. Quand son choix sera définitif, il donnera ordre à la banque de prélever sur son compte de dépôt, le montant de l'achat des valeurs qu'il

Source : BIU Cujas

sera résolu d'acheter.

2°- Les parcelles de revenu destinées à être consommées dans un avenir prochain.- Les dépenses d'un individu ou d'une famille se présentent ordinairement avec un caractère de régularité quotidienne, tandis que les recettes n'ont pas nécessairement le même rythme. Un fonctionnaire reçoit son traitement une fois par mois; un retraité touche sa pension un rentier touche ses coupons tous les trois mois, ou tous les six mois. Il existe donc un décalage entre l'encaissement des recettes et le décaissement des dépenses. Le retraité, le rentier qui, au début du trimestre, reçoivent une somme qui leur permettra de faire face aux dépenses du trimestre, peuvent déposer à vue, dans une banque une partie de leur pension et de leurs coupons, puis ils retireront graduellement, au cours du trimestre ou du semestre les sommes destinées à la couverture des dépenses quotidiennes.

L'expérience montre que ces deux sources atteignent par pays un total très important. Avant la guerre de 1914, les dépôts à vue dans les grands établissements de crédit s'élevaient en France à 8 milliards de francs, en Angleterre à 25 milliards, aux Etats-Unis à 40 milliards.

******
******

§ 2 - L'escompte.

I - Définition de l'escompte.

L'escompte des effets de commerce est l'opération principale qui permet aux banques d'utiliser productivement les dépôts. L'escompte, c'est l'achat au comptant, par le banquier, d'une créance à terme, constatée par un effet de commerce.

Il existe deux types principaux d'effets de commerce, le billet à ordre et la lettre de change.

Un commerçant détaillant achète, à un commerçant de gros un stock de marchandises. La règle constante du commerce est que le détaillant reçoit les marchandises sans les payer immédiatement. Cela lui serait impossible, car ce n'est pas le jour même de la livraison qu'il vendra la totalité du stock. Il se peut cependant que le grossiste ait besoin d'argent. Les effets de commerce et l'escompte permettent de concilier les deux situations.

Le détaillant, débiteur du grossiste, lui remet un billet à ordre, par lequel il s'engage à lui payer, dans un certain délai (90 jours par exemple) la somme représentant le montant des fournitures. Il signe le billet ainsi rédigé:

" Au Ier juin prochain, je paierai à un tel la somme de tant".

Source : BIU Cujas

Le billet à ordre porte la mention à un tel ou à son ordre. Le détaillant s'engage ainsi non seulement envers le grossiste, mais envers tout individu, même inconnu de lui, qui serait porteur du billet à l'échéance. Le passage du billet de main en main se constate au dos du papier, par l'endossement. Le grossiste, au lieu de conserver le billet dans son portefeuille jusqu'à l'échéance, peut ainsi le transmettre à un tiers, qui peut à son tour s'en dessaisir au profit d'un autre, et ainsi de suite.

B - La lettre de change est plus complexe. Au lieu de deux personnes, comme le billet à ordre, elle en met en présence trois. Elle offre cette particularité qu'elle permet de régler, en une fois, deux opérations. Supposons que, en même temps que le détaillant doit au grossiste le prix de fournitures, celui-ci doive la même somme à son fournisseur. Par exemple, un épicier de détail achète I.000 kgs de sucre à un épicier en gros lequel les a achetés à un raffineur. La lettre de change va permettre d'éteindre la dette du détaillant envers le grossiste et la dette du grossiste envers le raffineur. Au lieu d'une promesse de payer, la lettre de change est un ordre de payer, par lequel l'une de ces trois personnes (appelée le tireur) donne à une deuxième (le tiré) l'ordre de payer à une troisième (le bénéficiaire). Elle est rédigée comme suit:

Au Ier juin prochain, veuillez payer à M. X. ou à son ordre, la somme de IO.000 frs.

Le papier est signé par le tireur et envoyé au tiré.

Le tireur a émis ce titre parce qu'il a une dette envers le bénéficiaire; mais ce qui lui permet de donner un ordre de payer, c'est que le tiré est son débiteur à lui. Le tireur est donc à la fois créancier du tiré et débiteur du bénéficiaire. Dans notre exemple, le tireur est le grossiste débiteur du raffineur, et créancier du détaillant. Il tire une lettre de change par laquelle il ordonne au détaillant de payer IO.000 frs au raffineur. Si le détaillant a exécuté à l'échéance, les deux dettes sont éteintes.

Par ailleurs, la lettre de change peut comporter, comme le billet à ordre, la clause à ordre. Celui qui se présentera à l'échéance sera vraisemblablement une personne tierce inconnue du détaillant. Le tiré sera naturellement libéré envers le tireur par le paiement aux mains du porteur de la lettre de change.

Source : BIU Cujas

II - Mécanisme et utilité de l'escompte.

Ceci posé, les créanciers qui ont en mains un billet à ordre ou une lettre de change peuvent avoir besoin d'argent, tout de suite. Ils vont en obtenir en s'adressant à une banque et en lui demandant d'escompter leur effet de commerce. Le grossiste ou le raffineur dira à la banque: voici un titre qui me constitue créancier de 10.000 frs au 1er avril, pouvez-vous m'avancer immédiatement cette somme défalcation faite des intérêts de 10.000 frs depuis aujourd'hui jusqu'au 1er avril.

L'avantage de l'opération pour le raffineur est qu'il obtient immédiatement de l'argent liquide.

Quant à la banque, l'escompte des effets de commerce va lui fournir un excellent moyen d'utiliser des fonds reçus en dépôt. C'est, en effet, une opération très sûre puisque, en échange de l'argent qu'il avance, le banquier reçoit un papier qui engage la responsabilité de tous ceux qui l'ont signé. Au jour de l'échéance, le banquier se présentera chez le débiteur; si celui-ci ne paie pas, il a un recours contre tous les signataires successifs; il suffit que l'un d'eux soit notoirement solvable pour que la banque soit assurée d'être payée.

D'autre part, l'escompte est une opération à court terme car, dans la pratique du commerce, les effets ne sont pas souscrits à très lointaines échéances. Sauf dans des cas particuliers, que nous retrouverons, ils sont généralement à trois mois (90 jours). Le créancier auquel a été remis, initialement l'effet de commerce, n'a pas d'ordinaire, besoin d'argent dès cette remise, et garde quelque temps l'effet en portefeuille. Quand il se présente au guichet de la banque pour le faire escompter, il ne reste, le plus souvent, que quelques semaines à courir avant l'échéance. La banque trouve ainsi dans l'escompte le moyen d'employer les fonds reçus en dépôt sans les immobiliser longtemps.

Comme le taux d'escompte demandé par la banque est plus élevé que le taux d'intérêt qu'elle sert à ses déposants, elle réalise finalement un bénéfice. Si elle verse un intérêt de 1 % et que le taux de l'escompte soit de 3 %, il lui reste un bénéfice de 2 % une fois l'opération réalisée.

Source : BIU Cujas

******
*****

§ 3 - Les avances sur titres.

I - Utilité de l'avance sur titres pour le capitaliste.

L'avance sur titres met en rapport, comme l'escompte la Banque et un individu qui a besoin d'argent. Tandis que le client, dans le cas de l'escompte est un industriel, ici c'est souvent un capitaliste, un rentier, non engagé dans les opérations industrielles et commerciales, mais qui a en portefeuille des valeurs mobilières, des titres tels que: obligations de chemins de fer, actions de grandes sociétés etc... Quand il a besoin d'argent, il peut s'en procurer en vendant ses titres en bourse. Seulement, il se peut que la réalisation de ses titres à ce moment, soit pour lui une opération désastreuse. Il suffit de supposer une dépréciation générale des valeurs mobilières. S'il vend son titre, il subira une perte sèche. Soit par exemple, un individu qui possède des titres de rente 3 % achetés avant la guerre de 1914 au prix de 80 à 90 Frs et qui en 1926 ne valaient plus que 50 frs environ, la perte atteindra près de 50 % du capital. S'il espère que les cours remonteront dans l'avenir, le capitaliste préfèrera garder la propriété de son titre et de se faire prêter de l'argent en donnant au banquier ce titre de garantie, il devra naturellement servir au banquier des intérêts pendant le temps du prêt.

II - Conditions que doit remplir l'opération au regard de la banque.-

Pour que l'opération de l'avance sur titres puisse être consentie par la banque sans danger pour elle, il faut que plusieurs conditions soient réunies.

1° - Quant à la durée de l'avance sur titre, elle doit être courte et ne pas dépasser un mois ou deux. Une banque qui emploierait une grande partie de ses fonds de dépôts à des avances à plus long terme, pourrait être gênée si, au bout de quelques semaines, les déposants demandaient leur remboursement. N'ayant que des titres qui ne sont pas sa propriété et pas de disponibilités en caisse, il lui serait impossible de rembourser. Il faut donc que la banque se réserve la faculté de réclamer le remboursement des avances, après quelques semaines ou quelques mois. Rien n'empêche d'ailleurs à l'échéance, de les renouveler, si la banque voit qu'elle n'a pas à craindre, dans un avenir prochain, une demande massive de remboursements

Source : BIU Cujas

2°- Quant à la nature des titres donnés en gage, il faut qu'ils soient de tout premier ordre, que ce soient des "valeurs de père de famille", comme on dit en langage de bourse et que, par suite, il n'y ait pas beaucoup de risques d'un fléchissement brusque et considérable des cours. Le prêt, en effet, n'est sûr que dans la mesure où il est garanti par les valeurs données en gage. Aussi les banques ont-elles dressé une liste des titres sur lesquels elles acceptent de faire des avances.

3°- Quant au montant des avances, comme, même pour les valeurs de père de famille, il se produit des fluctuations de bourse, parfois très sensibles, la Banque ne doit jamais prêter la valeur totale en bourse du titre, la plupart limitent le maximum des avances à 80 %.

Sous ces réserves, les avances sur titres apparaissent, comme l'escompte, un bon moyen de servir de contre-partie aux dépôts à vue (1).

******

Section II

Les opérations à long terme.

Certaines banques ont pensé qu'à côté des opérations à court terme, elles auraient profit à se lancer dans des opérations à plus longue échéance.

I - A l'aide de quelles ressources peuvent-elles pratiquer ces opérations ?

Les dépôts à vue, nous le savons, ne se prêtent normalement qu'à des opérations à court terme, mais une banque n'a pas à sa disposition que des dépôts à vue.

1°- Elle a d'abord son capital qui, pour certains grands établissements, atteint plusieurs centaines de millions. Il a été fourni par les actionnaires et il est la propriété de la banque qui ne risque pas d'avoir à le rembourser à bref délai. Sans doute, une partie de ce capital a été consacré aux installations de la banque, mais généralement, en dehors de cette partie immobilisée, une fraction du capital demeure disponible pour des opérations de prêt à long terme.

---

(1) Il existe encore une autre opération bancaire à court terme très importante: le report, mais on n'en peut comprendre le mécanisme que si l'on est familiarisé avec le fonctionnement de la Bourse, aussi en renvoyons-nous l'étude à plus tard.

Source : BIU Cujas

2°- Les réserves sont les sommes que la banque met de côté chaque année, qu'elle ne distribue pas, sous forme de dividende à ses actionnaires. Les réserves sont sa propriété. Elle peut donc sans incorrection les immobiliser en un placement de longue durée.

3°- La banque peut avoir reçu des dépôts à long terme. Un particulier peut accepter de déposer des fonds dans une banque, non pas pour quelques jours, ou quelques semaines, mais pour plusieurs mois ou plusieurs années. Il demande naturellement à la banque un intérêt plus élevé. Si la banque consent à lui payer cet intérêt, il n'y a pas de raison pour qu'il ne lui confie pas ses capitaux au lieu de les employer à acquérir des actions ou des obligations.

4°- Enfin, même pour ce qui est des dépôts à vue ou à court terme, l'expérience montre que, sauf des cas exceptionnels les déposants ne se présentent au remboursement chaque jour que pour une faible part du montant des dépôts. Si la banque a reçu un milliard, si elle en conserve une fraction liquide, pour faire face immédiatement aux demandes de remboursement, si elle en affecte une autre à l'escompte et aux avances sur titre, il semble qu'elle puisse sans grand danger consacrer une dernière fraction à des opérations à plus longue échéance. Il n'y aurait catastrophe que si tous les déposants poussés par une panique se précipitaient à la banque pour demander massivement le remboursement, sans exclure complètement cette hypothèse, on peut dire qu'elle ne se présente pas dans la vie financière normale.

Ainsi donc, à l'aide de son capital, de ses réserves, de ses dépôts à long terme, d'une fraction de ses dépôts à court terme la banque va pouvoir se lancer dans des opérations à longue échéance.

II - Ces opérations seront pour elle plus productives que les prêts à court terme parce qu'elle pourra exiger un taux d'intérêt plus élevé. Et elles lui permettront de répondre à un certain nombre de demandes de l'industrie et du commerce, différentes des demandes de crédit à court terme, dont nous avons parlé précédemment. Un industriel, un commerçant désire élargir son entreprise, mais il n'a pas à sa disposition les capitaux nécessaires. Il ne lui suffit pas d'obtenir l'escompte de ses effets de commerce, il lui faut de l'argent à plus longue échéance. Un inventeur a découvert un secret de fabrique et n'a pas les moyens financiers de le mettre en valeur. Il lui faut des capitaux pour plusieurs années. Ces besoins de crédit sont tout à fait distincts de ceux auxquels correspondent l'escompte et l'avance sur titres, et supposent un emprunt à longue échéance

Source : BIU Cujas

******
******

§ I - Les ouvertures de crédit.

Par l'ouverture de crédit, la banque consent à un de ses clients (le plus souvent un industriel ou un commerçant) une avance à découvert (c'est-à-dire non gagée) d'une certaine somme, généralement importante, pour une assez longue durée. Par exemple, la banque ouvre à un industriel un crédit de 100 000 frs pour 5 ans. Cela ne veut pas dire qu'elle lui verse immédiatement 100.000 frs mais que, à mesure de ses besoins, le client pourra s'adresser à la banque et lui demander de l'argent jusqu'à concurrence du crédit qui lui a été ouvert. L'ouverture de crédit s'analyse juridiquement en une promesse de prêts échelonnés dans le temps et dont le maximum est prédéterminé.

Généralement, l'ouverture de crédit n'est pas gagée. La seule garantie de remboursement pour la banque est la solvabilité personnelle de l'emprunteur, la confiance qu'elle met en lui.

Ses dangers.- L'ouverture de crédit est toujours une opération grave, si on la compare à l'escompte et à l'avance sur titres. D'une part, elle implique une immobilisation de fonds pour une longue durée, tandis que les fonds avancés sous la forme de l'escompte rentreront dans 90 jours au maximum. Ici, la banque se dessaisit pour plusieurs années.

D'autre part, la seule base est la confiance personnelle dans l'industriel, tandis que dans l'escompte, il y a toujours à l'origine de l'opération un contrat portant sur des marchandises.

Cependant, l'ouverture de crédit est admissible généralement pour une banque qui ne travaille pas exclusivement avec des dépôts à vue, à condition qu'elle se présente, franche, loyale et ouverte. Or, parfois les banques veulent bien apporter à leurs clients industriels et commerçants, l'appui d'une ouverture de crédit, mais n'osent pas l'inscrire sur leur bilan sous sa véritable forme. Par exemple, une banque dispose de dépôts à vue, c'est-à-dire de ressources pour un temps limité. Si elle pratique une ouverture de crédit, opération à long terme, il suffirait de regarder ses bilans pour constater un défaut d'harmonie entre les ressources avec lesquelles elle travaille et leur utilisation. Ses adversaires auront beau jeu à dire: " vous avez des fonds à court terme, vous les immobilisez, c'est une politique imprudente, car si une panique se produit, et que les clients présentent des demandes massives de remboursement de leurs dépôts, vous

Source : BIU Cujas

serez hors d'état d'y faire face". Aussi, certaines banques ont-elles essayé de dissimuler des ouvertures de crédit, au moyen de l'escompte d'effets de complaisance.

Soit une banque désireuse de prêter à un client son appui pour plusieurs années, mais qui ne veut pas le faire sous la forme franche de l'ouverture de crédit. Elle s'entend avec le client, celui-ci apporte à l'escompte un effet de complaisance, c'est-à-dire une lettre de change qui ne correspond pas à une opération commerciale réelle, (par exemple une lettre de change sur un tiré qui n'est pas effectivement son débiteur). La banque sait que c'est un effet de complaisance et que le jour de l'échéance, le tiré ne paiera pas. Cependant, elle accepte d'escompter l'effet, elle le met en portefeuille et, dans son bilan, elle inscrit l'opération sous la rubrique: escompte de papier commercial.

Que va-t-il arriver le jour de l'échéance ?

Le caractère mensonger de l'effet de commerce va-t-il apparaître ? Nullement, la banque prêteuse et l'industriel emprunteur sont d'accord pour remplacer le papier échu par un autre à trois mois, qui, à son tour, trois mois plus tard sera remplacé par un nouveau papier et ainsi de suite. Pratiquement, l'industriel tient les fonds à sa disposition pendant plusieurs années, mais dans le bilan apparaît non pas une ouverture de crédit, mais une succession d'escomptes.

******
******

§ 2 - La commandite.

De toutes les formes de crédit à long terme, la commandite est la plus énergique, celle qui apporte l'appui le plus sérieux, mais aussi celle qui engage au maximum la responsabilité de la banque.

La commandite est la participation directe de la banque à la constitution et au développement d'une entreprise industrielle. La différence essentielle entre ce mode de crédit et les précédents, c'est que la banque n'est plus un simple créancier, elle devient un commanditaire associé à la direction à la gestion de l'entreprise.

En conséquence, une banque qui veut pratiquer la commandite sur une large échelle, ne doit pas seulement apprécier la valeur financière, mais avoir des vues sur le côté technique de l'entreprise. La commandite est, au reste, toujours une opération aléatoire. Mais comme la banque rend un service signalé, elle peut en échange demander une rémunération importante: un intérêt élevé et une part sérieuse des dividendes.

Source : BIU Cujas

Section III

L'émission des valeurs mobilières.

Dans les diverses opérations que nous avons analysées jusqu'à présent, la banque intervient comme une sorte d'écran entre le prêteur et l'emprunteur. Il n'y a pas de contact direct entre le capitaliste prêteur et l'industriel ou commerçant emprunteur. L'opération se décompose en deux parties: le prêt du capitaliste à la banque sous la forme de dépôt; puis le prêt de la banque à l'industriel sous la forme de l'escompte, de l'ouverture de crédit, de la commandite.

Nous allons voir maintenant le rôle de la banque prendre un autre caractère. Elle ne sera plus un écran, mais un trait d'union. Son action va consister, non à s'interposer entre le prêteur et l'emprunteur, mais à faciliter leur liaison. C'est ce qui se produit lorsque la banque se charge d'une émission de valeurs mobilières.

§ I - Rapports entre la banque et la société créatrice.

Quand une grande entreprise se fonde à un capital considérable, il lui faut faire appel au public. On procède à une émission d'actions. Il en est à peu près de même quand un Etat ou une grande ville ont besoin d'argent. Ils s'adressent à la masse des capitalistes en lui offrant des titres (rentes sur l'Etat, obligations de la Ville de Paris, etc...).

Les banques peuvent comprendre leur rôle de deux manières. Dans une première modalité, la banque est uniquement intermédiaire. Elle se charge de recevoir et de transmettre à la société émettrice les souscriptions des capitalistes qui lui exprimeront leur désir de participer à l'émission. Sur ces souscriptions, la banque prélève une commission.

Si les particuliers ne se présentent pas, une fois la période de souscription close, la banque remet les titres non souscrits à la société. Quels que soient les résultats

Source : BIU Cujas

de l'opération, elle ne court donc pas de risques. Sa commission est plus forte si tous les titres sont placés, mais, en cas d'insuccès, elle ne subit qu'un manque à gagner et non une perte.

Une deuxième modalité, très différente, fait courir à la banque des risques. Mais, en cas de réussite lui rapporte davantage. Soit une société qui n'est pas très connue, et qui veut faire une émission de I0.000 titres de I.000 frs. Elle vient trouver la banque et lui dit: " Voulez-vous prendre ferme mon émission ? Si oui, je vous la donne contre le paiement de 8.000 titres, soit 8 millions. Si vous placez la totalité des titres, vous aurez un bénéfice de deux millions. Mais si vous ne placez que la moitié des titres, vous serez en déficit de trois millions". Quand la banque estime qu'elle a des chances sérieuses d'écouler la totalité de l'émission, elle a intérêt à une prise ferme qui lui permet, en compensation du risque couru, d'exiger un bénéfice plus élevé. C'est par ce procédé qu'ont été lancées des émissions célèbres, notamment celle des valeurs russes avant la guerre.

++++++
++++++

§ 2 - Rapports entre la banque et les souscripteurs.

Ici encore, il faut distinguer deux modalités.

La plus simple se borne à annoncer, par affiches, que de telle date à telle date, on pourra souscrire aux guichets de la banque, à l'émission de telle société. Si la valeur est sûre, le procédé suffit parfois. Sur cette seule indication, il se présente une telle foule de souscripteurs que le montant des souscriptions sera supérieur à l'émission. La société demande un million, il y a des souscriptions pour 5 millions. On procède alors à une réduction proportionnelle; à celui qui a souscrit 5 actions, on en donne une , à celui qui a souscrit 10 actions, on en donne 2 etc. .

Seulement, cette annonce d'une émission à l'avance laisse aux capitalistes la possibilité de réfléchir, de se renseigner. Une opinion collective se forme. Si elle est désavantageuse, par suite de critiques contre la solidité de la société, de l'insuffisance du taux d'intérêts etc... il se peut que l'émission échoue. C'est pourquoi, pour les émissions qui ne sont pas de tout premier plan et qui peuvent prêter à des hésitations, on emploie des procédés plus perfectionnés.

On prépare d'abord le lancement de l'émission par

Source : BIU Cujas

toute une campagne de presse financière. Comme cette campagne demande de l'argent, le premier soin de l'établissement émetteur est d'établir un budget de publicité dont les fonds sont remis à un "fermier". Celui-ci touche une somme forfaitaire et la distribue comme il l'entend, au mieux de l'émission, souvent même sans avoir à en rendre compte. En fait, le meilleur moyen de publicité pour une société, est d'obtenir l'insertion de notes favorables dans les bulletins financiers des grands journaux. Ces insertions sont souvent plus efficaces que des insertions dans les journaux financiers spéciaux qui ne sont pas lus par tout le monde. Aussi se paient-elles très cher. Avant la guerre de 1914, un grand journal du soir avait un " bulletinier" qui non seulement ne recevait aucune rémunération du journal, mais lui versait 100.000 frs par an, pour avoir le droit d'y insérer, une fois par semaine, son bulletin financier.

Quand le terrain est préparé par cette campagne de presse, il reste, pour la banque qui s'est chargée de l'émission, à achever de convaincre sa clientèle. Suivant qu'il s'agit de telle ou telle catégorie de clients, elle procède de diverses manières. Les gros clients sont vus personnellement par le directeur ou le fondé de pouvoir; la masse, par des démarcheurs, des placeurs qui vont au besoin à domicile, et font miroiter les avantages de l'opération.

Enfin, - et c'est peut-être le moyen le plus efficace - les employés de guichets, quel que soit leur service, ont mission, à l'occasion des opérations qu'ils font, avec les clients, de leur glisser un mot ou une phrase qui appâte le client, et lui démontre les avantages de l'émission. Très souvent, ces guichetiers sont au courant de la psychologie des clients. Ils ont l'habitude de les voir, ils les connaissent personnellement, ils savent leur orientation d'esprit, la composition de leur portefeuille, ils pourront trouver les arguments adaptés à la mentalité de chacun d'eux.

Source : BIU Cujas

******
******
******
******

Section IV

Opérations destinées à attirer et à retenir la clientèle capitaliste.

Ces opérations sont en quelque manière le support de toutes les autres. Directement elles rapportent peu aux banques, mais elles ont l'avantage d'établir avec la clientèle un contact constant qui sert de base aux autres opérations.

I°- La location des coffres-forts permet aux particuliers de mettre à l'abri des risques de perte ou de vol, non seulement des espèces monnayées et des valeurs mobilières, mais des objets précieux,(bijoux, argenterie etc...). L'avantage de cette opération pour la banque est d'obliger la clientèle à fréquenter le local de la banque. Le client viendra chercher ses bijoux quand il en aura besoin, il passera périodiquement pour surveiller ses titres, détacher ses coupons vérifier les versements à faire sur ses titres non libérés, les tirages de titres amortissables etc... Pour aller aux coffres-forts, installés généralement au sous-sol, le client est obligé de passer par le rez-de-chaussée, il verra les affiches, il sera soumis plus ou moins à l'influence du personnel.

Remarquons que la location des coffres-forts est juridiquement une sorte de retour à la forme originelle des dépôts en banque. Nous avons vu que le dépôt en banque aujourd'hui dépôt irrégulier, était à l'origine un dépôt régulier. Le banquier devait rendre identiquement l'objet même déposé sous forme de sac cacheté, et non une somme équivalente, de même la banque doit conserver sans pouvoir les utiliser, sans même avoir à les connaître, les objets déposés par le client dans son coffre. Aussi, ce n'est pas la banque qui doit une rémunération au client, mais le client à la banque, sous forme de droit de location.

Ce droit de location est généralement modique, surtout si l'on tient compte des frais énormes de premier établissement de l'installation des coffres-forts et de surveillance du service. Cela nous confirme dans l'idée que l'avantage du service des coffres-forts pour la banque n'est pas tant le montant des droits qu'elle prélève, que le contact établi avec la clientèle.

Source : BIU Cujas

2°- La plupart des banques offrent à leurs clients de s'occuper, s'ils le désirent, des titres dont ils sont propriétaires. Il ne s'agit plus d'accorder au client un emplacement ferme, auquel il a seul accès, mais de lui dire: confiez-nous vos titres, nous nous chargerons de toutes les opérations qu'ils nécessitent; le client est déchargé dès lors d'une série d'opérations dont chacune est minime, mais dont l'ensemble représente pour un gros capitaliste, une tâche assez occupante.

Voici, à titre d'exemple, quelques-unes de ces opérations.

a) Souvent, quand un capitaliste a acquis un titre, il ne l'a pas entièrement libéré. La société émettrice ne demande parfois qu'un versement partiel sur le titre souscrit, un quart par exemple. Le souscripteur d'un titre de 1.000 frs verse 250 frs et devra se libérer ultérieurement du surplus. Il lui faudra donc surveiller les dates des versements. La banque se charge de faire, pour son compte, les versements en temps voulu.

b) Les titres , libérés ou non, comportent des coupons. tous les trois mois, ou tous les six mois, le propriétaire doit reprendre son titre, détacher un coupon, se faire payer. C'est un dérangement, une perte de temps. En déposant son titre à la banque, le client s'évite tout souci de ce genre.

c) Le titre comporte une feuille de coupons correspondant à quelques années. Quand la feuille est terminée, il faut faire recouponner le titre, l'envoyer au siège social, qui le vérifie et joint une nouvelle feuille de coupons. La banque se charge de cette opération.

d) Quand le titre est une valeur à lots, il faut vérifier les tirages; si le propriétaire laisse passer un certain délai, il peut perdre par prescription le lot gagné. La banque lui offrira de vérifier ces tirages.

Remarquons que cette même personne qui confie ses titres à la banque y a généralement un compte de dépôt d'argent. Quand elle aura des versements à effectuer sur des titres, par exemple la libération des trois quarts, il suffira à la banque de puiser au compte du déposant. Inversement, quand elle aura touché un coupon ou un lot, elle en versera le montant à l'actif du compte de son client.

Et surtout, la banque qui connaît les versements en espèces que le client fait à son compte, et la composition de son portefeuille, est parfaitement éclairée sur sa psychologie. Elle sait à quelle catégorie sociale il appartient, s'il est hardi ou prudent, s'il préfère les valeurs sûres à faible intérêt, ou des valeurs aléatoires à grand rendement, les valeurs nationales ou internationales. De la sorte, la banque est en mesure de remplir le rôle de conseiller et de confident de son client. On voit où en somme les diverses

Source : BIU Cujas

opérations de banque que nous avons successivement analysées s'épaulent les unes sur les autres et forment un tout.

Chapitre II

LES ETABLISSEMENTS DE CREDIT.

Nous laisserons de côté, dans ce chapitre, l'étude d'une catégorie de banques très importantes, les banques d'émission chargées de lancer dans le public les billets de banque. Bien que ces banques fassent, à côté de l'émission des billets, la plupart des opérations bancaires ordinaires, nous n'en parlerons pas pour le moment, parce que leur fonction est d'ordre monétaire. Le billet de banque est une sorte de monnaie. On en comprendra mieux le mécanisme et la réglementation lorsque nous étudierons la monnaie.

Nous ferons abstraction aussi, en principe, de tout ce qui s'est passé dans l'ordre bancaire depuis 1914 parce que les circonstances de la guerre et d'après-guerre ont déterminé de tels changements dans le fonctionnement des établissements de crédit, qu'il conviendra d'y consacrer un chapitre spécial.

Section I

La spécialisation bancaire.

En étudiant l'industrie, nous avons constaté, à notre époque, une tendance générale à une spécialisation très accentuée dans la grande industrie. La loi de la spécialisation croissante gouverne également l'organisation moderne du commerce. En est-il de même dans l'ordre bancaire ?

Le problème est assez complexe parce que la spécialisation présente ici des avantages et des inconvénients.

Avantages de la spécialisation bancaire.

Quelles raisons poussent dans l'ordre bancaire à la spécialisation ?

I°- Une banque spécialisée, de même qu'une usine spécialisée, par le fait même qu'elle ne se livre qu'à une

Source : BIU Cujas

catégorie d'opérations, peut les mieux connaître dans le détail, les accomplir à de meilleures conditions. Si, par exemple, une banque est spécialisée dans la commandite industrielle, par le fait qu'elle ne s'occupe que de cette opération, elle pourra avoir un service particulier pour apprécier la solidité et les chances d'avenir des sociétés industrielles et commerciales. Elle pourra apporter à cette opération plus de prudence, de sagacité, de compétence, qu'une grande banque qui fait en même temps d'autres opérations.

2°- Une autre raison, plus particulière à l'ordre bancaire, milite en faveur de la spécialisation. Une banque qui, se cantonnant uniquement dans les opérations à court terme, ne recherche que ces dépôts à vue, et n'utilise ses ressources qu'en escomptes et en avances sur titres, aura, de ce fait, une harmonie, une correspondance dans ses opérations actives et passives, que ne connaît pas une banque non spécialisée, faisant à la fois des opérations à court terme et des opérations qui impliquent une longue immobilisation.

Inconvénients de la spécialisation bancaire.

Mais la spécialisation comporte, par contre, dans l'ordre bancaire, certains inconvénients graves.

I°- Nous avons souligné, dans le chapitre précédent, que l'ensemble des opérations bancaires s'épaulent et se soutiennent les unes les autres, par le fait que, toutes, elles s'adressent à deux mêmes clientèles: les capitalistes d'une part, les industriels et les commerçants de l'autre. La spécialisation fait disparaître cette entr'aide. Supposons qu'une banque se cantonne dans l'émission des valeurs mobilières; elle n'aura pas de contact permanent avec les capitalistes, tandis que le grand établissement, ayant une clientèle qui vient tous les jours dans ses bureaux pour toutes sortes de motifs, disposera de moyens d'actions plus puissants, et sera finalement bien mieux en mesure d'assurer le placement de l'émission.

2°- Chacune des catégories d'opérations bancaires implique un risque. Imaginons qu'une banque se spécialise dans la commandite des affaires industrielles locales. Une crise se produit, soit crise de consommation, si le public se détourne de cet article, comme il arrive pour les articles de mode, soit crise de production si l'industrie locale a un soubassement agricole et que la production soit compromise par un cataclysme quelconque (grêle, phylloxera etc..) Une banque spécialisée sera touchée par la crise de telle manière qu'elle ne pourra pas la surmonter. Une banque qui fait en même temps des opérations d'escompte, d'avances sur titres etc... comme il est vraisemblable que la crise n'atteint pas en même temps et au même degré la clientèle commerciale et la

Source : BIU Cujas

classe moyenne, ne sera frappée que dans une partie de son activité et pourra en conséquence mieux supporter la conjoncture temporairement défavorable.

++++++
++++++ § I - Les banques spécialisées.

L'exemple le plus net est fourni par l'Angleterre. Sur le marché financier anglais existent trois grandes catégories de banques.

I°- Les banques de dépôt - dont les ressources proviennent de dépôts à vue ou à très court terme. Avec ces ressources, elles font à peu près uniquement des avances gagées (sur lettre de voiture, sur warrants, sur récépissés, etc...). Elles ne font jamais de commandite, et très rarement des émissions de valeurs mobilières. Quand elles lancent des émissions, elles prêtent simplement leurs guichets à la société émettrice, à titre d'intermédiaire et sans courir de risque.

2°- Les banques financières travaillent avec leurs capitaux et des dépôts à long terme. Elles prennent ferme des émission mobilières, elles font à l'occasion de la commandite. Le plus souvent, elles revêtent un caractère familial, ce ne sont pas de grandes sociétés anonymes, mais des banques privées appartenant à une famille de financiers. Par exemple, la Banque Rothschild à Londres.

3°- Les banques coloniales et étrangères s'occupent uniquement de financer, soit par l'escompte du papier de commerce à court terme, soit par des prêts à long terme, le commerce d'outre-mer, c'est-à-dire les affaires traitées avec l'étranger et les colonies.

++++++
++++++ § 2 - Les banques non spécialisées.

A l'opposé du type anglais se place le type allemand des banques "à tout faire". Les grands établissements de crédit allemand pratiquent toutes les opérations bancaires. Par exemple, la Deutsche Bank reçoit des dépôts à vue à court terme, à long terme, elle travaille également avec son capital et ses réserves. A l'aide de ces ressources diverses, elle fait toutes sortes d'opérations, escompte, avances sur titres, émissions de valeurs mobilières, ouvertures de crédit, et sur une large échelle, commandites industrielles.

On rencontre parfois à côté de ces banques , d'autres

Source : BIU Cujas

banques en apparence spécialisées dans le commerce d'exportation, mais ce ne sont, en réalité, que des filiales des grandes banques à tout faire. Le principe de l'indifférenciation est donc porté en Allemagne au maximum.

******
******

§ 3 - Le type intermédiaire, les banques françaises.

En France, la spécialisation n'est pas poussée aussi loin que dans les banques anglaises, mais pourtant, les banques ne sont pas indifférenciées comme en Allemagne.

I°- Un certain nombre de grands établissements de crédit (les plus connus du public sont: le Crédit Lyonnais, la Société Générale, le Comptoir National d'Escompte) apparaissent à première vue des banques à tout faire. Ils ont des ressources très diverses, dépôts à échéance variée, capital important, grosses réserves. Ils se livrent à toutes sortes d'opérations. Rien de ce qui est bancaire ne leur est, semble-t-il étranger.

Toutefois, il existe certaines catégories d'affaires qu'ils ne font que d'une manière secondaire: les opérations de crédit à long terme et plus précisément la commandite. Quant au lancement des émissions d'affaires industrielles nouvelles, ils y jouent un rôle en ce que, très souvent, ils mettent leurs guichets à la disposition des émetteurs, mais ce sont d'autres banques qui étudient l'affaire et fixent, d'accord avec la société émettrice, les conditions de l'émission.

2°- A côté des grands établissements de crédit, on rencontre, en France, des banques d'un caractère plus spécialisé; il y a d'abord ce qu'on appelle la Haute Banque, formée par un petit nombre de maisons importantes, d'origine ancienne. Elles ont pour fonction principale de gérer la fortune mobilière d'une clientèle peu nombreuse, mais très riche.

3°- Enfin, les Banques d'affaires se chargent principalement, sinon exclusivement, d'émission de valeurs mobilières; elles sont de création relativement récente. Les premières remontent au lendemain de la guerre de 1870, quand se sont multipliées les demandes de fonds de la part d'Etats étrangers, dépassant les disponibilités de la Haute banque qui auparavant s'en occupait particulièrement.

Les banques d'affaires ont pris de l'extension à la suite d'un événement qui a exercé une influence essentielle sur l'orientation des banques françaises, le krach de

Source : BIU Cujas

l'Union Générale en I882. Cette banque avait été fondée en I878 pour lutter contre la haute finance, et en particulier les Rothschild. Elle avait une clientèle aristocratique qui appartenait principalement aux milieux catholiques, tandis que la banque Rothschild recrutait plutôt ses clients dans les milieux israélites. L'Union Générale se lança dans des affaires spéculatives un peu hasardeuses, qui tournèrent mal. A la suite d'une vive campagne dirigée contre elle, elle s'effondra en I882.

Or, un des grands établissements de crédit, le Crédit Lyonnais, entretenait des relations étroites connues du public avec l'Union Générale. La faillite de celle-ci détermina une sorte de panique parmi les déposants du Crédit Lyonnais, comme la plupart des dépôts étaient à vue ou à court terme, les clients se précipitèrent en foule, exigèrent le remboursement en quelques jours de la moitié des dépôts. Le Crédit Lyonnais put y satisfaire grâce aux réserves importantes qu'il avait constituées; mais son directeur, M. Germain se rendit compte que, pour un établissement de crédit, tenant ses ressources de dépôts à vue et à court terme, il y a un risque grave à s'occuper d'opérations impliquant de longues immobilisations. Il résolut de s'interdire les opérations à long terme et comportant des aléas. C'est à partir de ce moment que les grands établissements de crédit ont cessé de faire des prêts à long terme et des commandites.

Il était naturel qu'alors on créât une catégorie nouvelle de banques qui allaient se spécialiser dans des opérations à longue échéance, très productives quand elles réussissent. De fait, il s'est fondé un petit nombre de grosses banques d'affaires, dont les principales avant la guerre étaient: la Banque de l'Union Parisienne, fondée en décembre I904, et la Banque de Paris et des Pays-Bas créée en I872.

La structure de ces banques d'affaires est très différente de celle des grands établissements de crédit. Elles ont des bureaux d'études financières, remarquablement organisés, qui étudient les affaires nouvelles françaises et étrangères et qui évaluent leurs chances d'avenir. De ces affaires, les unes réussissent brillamment, d'autres échouent. Aussi, suivant les années, les bilans des banques d'affaires donnent des résultats très variables. Par exemple, la Banque de Paris et des Pays-Bas a réalisé, en I906, 9 millions de bénéfices; en I907 aucun bénéfice et même des pertes sensibles, en raison de la crise américaine; en I908, 6 millions de bénéfices, en I909, I2 millions. C'est pourquoi ces banques sont amenées dans les années heureuses, à ne distribuer qu'une part des profits réalisés. Le reste est mis en réserve et sert à donner un dividende dans les mauvaises années.

Source : BIU Cujas

Liens entre les grands établissements de crédit et les banques d'affaires.

Pour terminer ce tableau du degré de spécialisation dans la Banque française, il faut ajouter qu'en réalité, il existe des liens assez étroits entre les grands établissements de crédit et les banques d'affaires. Il ne faudrait pas croire que le krach de l'Union Générale ait coupé complètement ces liens. Les banques d'affaires et les grands établissements de crédit ont besoin les uns des autres. Les établissements de crédit ont besoin des banques d'affaires parce qu'ils n'ont pas les moyens ni l'envie d'étudier eux-mêmes les affaires nouvelles. Inversement, la banque d'affaires a besoin du grand établissement de crédit pour que celui-ci, grâce à son contact direct avec la clientèle puisse écouler plus facilement l'émission. Avant la guerre, il existait, pour les grandes émissions, une sorte de consortium comprenant les grands établissements de crédit et les principales banques d'affaires.

******

Section II

La concentration bancaire.

Depuis un demi-siècle, on constate une tendance très générale, en tout pays, à la concentration des établissements de banque.

******

§ I - Causes de la concentration bancaire.

Les causes de la concentration industrielle ne jouent pas en matière bancaire.

S'agissant de l'industrie, il nous a semblé que les facteurs essentiels du mouvement de concentration sont la supériorité de l'outillage mécanique de la grande usine et l'économie notable de nos frais généraux. Or, dans la banque, ces deux chefs de supériorité ne jouent pas.

1°- L'outillage mécanique, qui tient une place de premier plan dans l'usine, est secondaire dans la banque. Il y a bien des machines à écrire, certains mécanismes perfectionnés de transmission automatique des cours de bourse. Mais jamais la machine ne pourra, dans une banque, intervenir avec la même ampleur que dans l'usine.

2°- Il n'y a pas non plus, dans la grande banque,

Source : BIU Cujas

d'économie sur les frais généraux. Au contraire, la grande banque se caractérise par des frais généraux extrêmement lourds. Elle recherche des emplacements dans les rues les plus fréquentées. Elle achète ou loue des terrains à des prix fort élevés, elle y édifie des constructions somptueuses et elle les aménage luxueusement.

Causes spéciales de la concentration bancaire.

Ce n'est donc ni sur l'outillage mécanique, ni sur les frais généraux que la grande entreprise bancaire affirme une supériorité. C'est dans un ordre de considérations spéciales à la banque, qu'il faut chercher les causes véritables de la concentration bancaire.

1°- La grande banque trouve plus facilement que la banque de petite dimension à emprunter les fonds dont elle a besoin, parce que son importance même inspire confiance au public. Celui qui vient déposer des fonds n'attache pas une extrême importance au taux de l'intérêt, mais il veut être certain que le jour où il aura besoin de son argent, il sera remboursé. Il faut donc qu'il ait pleine confiance dans la solvabilité de la banque. L'expérience montre que le luxe des installations, l'existence de grands établissements dont le nom et les succursales sont partout, est un élément précieux de confiance. La grande banque donne en outre à la clientèle des facilités que ne peut pas fournir une banque qui n'a qu'un rayon d'action restreint. Le particulier qui voyage a la possibilité, grâce à la grande banque à établissements multiples de retirer en un point quelconque, les fonds qu'il a déposés en un autre point. S'il s'adresse à une banque qui ne comporte que quelques établissements, celle-ci pourra bien avoir des correspondants, mais le retrait des fonds sera plus compliqué. Grâce à ces facilités et à la confiance qu'elle inspire, la grande banque est mieux à même de drainer les capitaux.

2°- D'autre part, la grande banque peut employer productivement avec moins de risques, les capitaux ainsi drainés parce qu'elle traite une masse énorme d'opérations et que, dès lors, la loi des grands nombres entre en action. Plus le nombre des opérations est élevé, plus il est facile par application de cette loi de prévoir et de limiter les risques.

Les risques qu'elle court sont d'ailleurs atténués par l'extension géographique de son champ d'action. Cette considération se rapproche de celle que nous avons donnée à propos de la spécialisation sans se confondre avec elle. Une banque non spécialisée peut compenser ses risques par la diversité de ses opérations. Une banque spécialisée ou non, ayant un vaste rayon d'action, voit s'atténuer ses risques par l'étendue même de son rayonnement. Quand une crise éclate, elle est souvent localisée, elle touche particulièrement

Source : BIU Cujas

telle région ou telle branche d'industrie, mais elle n'atteint pas le pays tout entier. Grâce à ses succursales essaimées un peu partout, le grand établissement peut diminuer son activité là où sévit la crise pour le transporter là où elle n'exerce pas ses ravages. Il est donc mieux à même de supprimer les risques que si son rayon d'action se limitait à une seule région.

******
******

§ 2 - Formes de la concentration bancaire.

Suivant les pays, la concentration bancaire prend deux formes tout-à-fait distinctes, la forme fédérative, qui l'emporte en Allemagne et aux Etats-Unis, la forme centralisée qui domine en France et en Angleterre.

I - La forme fédérative.

I - Il y a concentration fédérative quand l'extension de la grande banque se fait non par la création de succursales nouvelles, mais par l'entente de la grande banque et d'anciennes banques locales. Prenons l'exemple de l'Allemagne. Soit une grande banque, la Deutsche Bank, qui a étendu à peu près son activité sur tout le territoire de l'Allemagne; cette extension ne s'est pas réalisée, comme en France par la création successive d'un nombre croissant de succursales.

Ses procédés.

Parfois, la Deutsche-Bank a absorbé la banque locale préexistante, en lui laissant l'apparence d'une banque autonome, en conservant son personnel, en maintenant à la tête de cette banque qui devient sa filiale, son ancien directeur.

Parfois, elle n'a même pas été aussi loin. Elle s'est contentée d'acquérir un certain nombre d'actions de la banque locale, en quantité suffisante pour pouvoir parler aux assemblées générales et y indiquer ses directives et les faire triompher.

Enfin, il est même arrivé que la pénétration de la Deutsche Bank dans la banque locale a été moins profonde encore. Celle-ci conservait alors réellement son autonomie, mais une sorte de cartel, sur des points déterminés, était conclu entre elle et la grande banque.

Source : BIU Cujas

II - Lorsque la concentration bancaire, effectuée sous la forme fédérative est terminée, on est en présence, non pas de quelques grandes banques ayant chacune leur réseau de succursales qui ont tué les banques locales, mais de groupes de banques, dont chacun comporte une grande banque à sa tête et derrière elle, un ensemble de banques, locales ou régionales qui marchent dans son sillage.

Ainsi s'étaient constitués en Allemagne quatre grands groupes:

1°- Le groupe de la Deutsche-Bank,
2°- Le groupe de la Diskonto Gesellschaft,
3°- Le groupe de la Dresdner-Bank,
4°- Le groupe de la Bank fur Haendel und Industrie.

Peu de temps avant la guerre de 1914, une fusion partielle avait été réalisée entre le second et le quatrième groupe.

Mentionnons, pour achever de donner une idée de la concentration bancaire allemande avant 1914, qu'une entente existait entre ces quatre groupes pour se partager le financement et le lancement des grandes émissions.

III - Quelles ont été les conséquences économiques de cette concentration fédérative allemande ?

En étudiant la spécialisation, nous avons montré qu'elle l'emporte dans certains pays, mais qu'au contraire, en Allemagne domine le type de la banque à tout faire. Or, précisément cette non spécialisation a son origine dans le caractère fédératif de la concentration bancaire allemande, tandis que la spécialisation extrême des banques anglaises et françaises s'explique par le caractère centralisé et non fédératif de la concentration en ces pays. L'extension des grandes banques en Allemagne s'est opérée sans entraîner la disparition des banques petites et moyennes. Devenue une annexe de la grande banque, la banque locale a pu continuer toutes les opérations qu'elle faisait précédemment. Au lieu de les faire à son profit et en toute autonomie, elle travaille désormais, en une certaine mesure, pour le compte et au profit de la grande banque.

Parmi ces opérations figurent en particulier le commandite des affaires industrielles et l'aide aux entreprises locales, sous forme de prêts à moyenne et à longue échéance. Ces opérations pour lesquelles la banque locale était bien outillée, parce qu'elle connaît le milieu local et qu'elle peut apprécier la solvabilité des affaires, elle continue à s'y livrer, dans le sillage de la grande banque.

Source : BIU Cujas

IV- Aux Etats-Unis, la concentration s'est réalisée de la même manière qu'en Allemagne, Il y a ,non plus des groupes de banques comme en Allemagne, mais expression encore plus significative des "chaînes de banques". Les chefs de ces chaînes sont généralement des hommes d'affaires, qu'on retrouve également à la tête des trusts. Les mêmes personnages dirigent la grande industrie trustifiée et la banque concentrée. Il y avait, avant 1914, trois principales chaînes de banques désignées du nom du financier qui est à leur tête; la chaîne Rockfeller, la chaîne Pierpont-Morgan et la chaîne Vanderbilt.

II - La forme centralisée.

I - Nous nous bornerons à l'étudier dans sa réalisation française. Avant 1860, il n'existait en France (en dehors de la Banque de France que nous laissons de côté pour le moment) que des banques de caractère local et de très moyenne importance. Depuis cette époque se sont créés de grands établissements de crédit avec des capitaux importants et des affaires de très large envergure. Avant la guerre, les principaux de ces grands établissements étaient le Crédit Lyonnais, le Comptoir National d'Escompte et la Société Générale. Puis mais ces deux derniers beaucoup moins importants, le Crédit Industriel et Commercial et la Société Marseillaise. Il aurait été plus logique de réserver le nom de grands établissements de crédit aux trois premiers. C'est une circonstance secondaire qui les réunit tous les cinq: le fait qu'ils publiaient des bilans périodiques aux mêmes dates, ce qui permettait de les grouper dans une même statistique. En 1913, leur capital total dépassait un milliard, leurs dépôts 5 milliards, leur portefeuille d'effets commerciaux atteignait environ 3 milliards 1/2. La concentration bancaire en France était donc déjà très avancée.

II - Sous quelle forme s'était-elle effectuée ?

La concentration bancaire a été en France le résultat d'une lutte très âpre engagée entre les grands établissements de crédit et les banques locales préexistantes.

De cette lutte, les grands établissements sont sortis victorieux, de même que dans l'industrie, la grande entreprise l'a emporté sur l'établissement de petite dimension. La lutte entre les grands établissements et les banques locales se déroule sur le terrain de l'escompte des effets commerciaux. Pour les raisons précédemment indiquées, la loi des grands nombres permet aux grands établissements de crédit de mieux mesurer et couvrir les risques. Ils sont donc placés dans de meilleures

Source : BIU Cujas

conditions que les petites banques pour faire à un taux modéré l'escompte du papier commercial. S'étant rendu compte de la supériorité que leur assurait l'amplitude de leurs opérations, les grands établissements ouvrirent un peu partout des succursales qui engagèrent le combat contre les banques locales. Dès l'ouverture de leurs succursales ces établissements de crédit envoyèrent des démarcheurs les "pisteurs" qui travaillaient méthodiquement la clientèle, allaient dans les maisons, d'étage en étage, visiter les industriels, les commerçants, les artisans. Ils se procuraient parfois, par des procédés peu scrupuleux, la liste des clients des banques locales en les achetant aux employés de ces banques.

La succursale de la grande banque offrait à ses clients des conditions meilleures que la banque locale, au point de vue du taux de l'escompte et de la proportion des effets admis à l'escompte. Les industriels et les commerçants furent très flattés de ces démarches spontanées, d'autant plus qu'ils étaient habitués à trouver à la banque locale une certaine raideur d'attitude.

Les banques locales perdirent ainsi peu à peu une des sources les plus productives de leurs profits.

La grande banque n'essaya pas d'engager la lutte contre la banque locale sur le terrain de la commandite aux affaires locales et des crédits à long et à moyen terme. Autant elle était outillée supérieurement pour l'escompte, autant elle l'était peu pour le financement des industries locales. A la différence de la banque locale, la succursale avait un personnel sans attaches profondes avec la région. Le grand établissement envoie généralement un débutant dans une petite succursale s'il réussit, on le nomme dans une ville plus importante, puis dans un grand centre. La carrière d'un directeur de succursale, comme celle d'un fonctionnaire quelconque, implique ainsi une suite de déplacements qui empêchent un enracinement dans une région donnée. Par suite, le chef d'une banque locale connaissait beaucoup mieux les ressources locales que le directeur dela succursale d'une grande banque. Aussi les directeurs de succursales agissant d'ailleurs sur les instructions de l'administration centrale, se sont-ils généralement abstenus de pratiquer les opérations d'avances à découvert et de commandite locale.

La concentration centralisée entraîne la spécialisation.

Bref, le caractère centralisé de la concentration bancaire eut pour conséquence que les grands établissements de crédit français ne sont pas devenus des banques à tout faire comme les groupes de banques allemandes. Par le fait de la concentration centralisée avec un personnel sans attaches locales, ils ont été amenés à s'interdire certaines

Source : BIU Cujas

opérations bancaires, à se spécialiser dans certaines autres.

III - Les banques locales, d'abord, ont essayé de lutter sur le terrain de l'escompte. Quand elles se sont aperçues que la victoire était impossible sur ce terrain, mais que, pour les affaires locales (commandites et avances à long terme), elles conservaient des avantages sur les banques à succursales multiples, elles ont vu qu'il leur fallait pour survivre en face des grands établissements, spécialiser elles aussi leur activité.

La politique des banques lorraines.- Les premières banques locales qui l'ont compris (et qui, à cause de cela, n'ont pas connu au XIX° siècle la crise où beaucoup d'autres ont sombré), sont les banques lorraines et surtout les quatre grandes banques de Nancy. Elles se sont résignées à abandonner aux grands établissements de crédit les opérations à moyen et à long terme. Elles ont été amenées à prendre alors une structure tout à fait différente de celle des grands établissements.

Dans ceux-ci, la proportion des dépôts au capital (c'est-à-dire l'argent d'autrui à l'argent de la banque) est de 300 à 100;autrement dit, pour les trois quarts, ils travaillent avec de l'argent qui n'est pas à eux. Dans les quatre grandes banques lorraines, à la veille de la guerre de 1914, la proportion n'était que de 150 à 100. Or, une banque qui travaille dans une large mesure avec ses propres fonds peut les immobiliser beaucoup plus aisément que celle qui travaille avec des fonds qui peuvent lui être réclamés d'un moment à l'autre.

D'autre part, les quatre grandes banques de Nancy comprenaient, sur 85 administrateurs, 21 industriels, soit près des deux tiers, occupant 230 sièges environ dans les industries régionales les plus diverses. Il existait donc un contact très étroit, une pénétration profonde, entre ces banques locales et les industries locales.

Et dès lors, travaillant pour une grande part avec leurs propres fonds, dirigées par des hommes renseignés sur la valeur et la solidité des industries locales, les banques lorraines ont pu facilement pratiquer deux catégories d'opérations dangereuses pour les grands établissements; l'avance à long terme aux industries locales et l'émission de valeurs locales. Grâce à cette spécialisation, les banques locales ont pu résister à la concurrence des grands établissements de crédit.

Source : BIU Cujas

IV- Seulement, cette spécialisation avait l'inconvénient de les écarter d'une catégorie d'opérations très fructueuses: les émissions de grandes valeurs françaises ou étrangères.

C'est pourquoi un certain nombre de banques locales eurent l'idée, pour s'assurer le bénéfice de ces émissions, de pratiquer à leur tour la concentration bancaire, en se superposant un organisme de coordination qui offrirait une surface suffisante pour pouvoir prendre part, à côté des grandes banques, aux principales émissions. En I899, fut créé le Syndicat des banques de province, qui se transformait, en I904 , en "Société Centrale des Banques de Province".

En résumé, à la veille de la guerre de I9I4, on trouvait, en France, une concentration bancaire qui se manifestait de deux manières: 1°- par le développement des grands établissements de crédit, à vastes capitaux et à affaires énormes; 2°- par la fédération des banques locales en un organisme de grande envergure, qui prétendait se placer sur le même plan que les grands établissements de crédit.

Source : BIU Cujas

Chapitre III

LES BANQUES DEPUIS 1914.

Section I

Les opérations de banque

§ I - Les dépôts.

La prorogation des échéances du 1er août 1914.

Dans les premiers jours de juillet 1914, au moment où le public commence à pressentir un danger sérieux de guerre, il se produit ce qui arrive presque toujours quand les événements sont incertains: un grand nombre de déposants veulent retirer tout ou partie de leurs dépôts pour avoir chez eux de l'argent liquide en vue de parer à toute éventualité. Le 1er août 1914, le Gouvernement prend un certain nombre de mesures. Il édicte la prorogation des échéances commerciales, c'est-à-dire décide que les effets de commerce qui sont à échéance au 1er août 1914 et qui devraient être payés ce jour sont prorogés. Le paiement en est remis à une date ultérieure.

Quelles allaient être les conséquences de cette mesure au point de vue des établissements de crédit ?

Ils avaient en portefeuille des effets de commerce à l'échéance très prochaine et ils étaient fondés à penser que ces effets représentaient de l'argent. La prorogation des échéances modifie la situation: ces effets sont bloqués en portefeuille pour un temps indéterminé.

Moratoire des dépôts en banques.

D'une part donc ces banques ne peuvent plus transformer leur papier commercial en argent et, d'autre part, les déposants affluent pour retirer leurs dépôts. C'était pour

Source : BIU Cujas

les banques une situation inextricable. Aussi, ce même Ier août 1914 le gouvernement, en même temps qu'il prorogeait les échéances commerciales, décidait le moratoire des dépôts en banque, c'est-à-dire qu'il donnait aux banquiers le droit de refuser aux déposants, même à vue, le remboursement de leurs dépôts. Les déposants ne pourraient retirer qu'une somme de 250 Frs et 5 % de surplus. Le même décret décidait que si le déposant était un industriel ou un commerçant et justifiait qu'il avait besoin de retirer une somme plus élevée pour payer son personnel, le moratoire pouvait être écarté.

Conséquences de cette mesure.- Le public fut surpris et choqué par ce moratoire des dépôts en banque. Les déposants considéraient que l'argent par eux déposé à la banque était à leur entière disposition. Ils n'avaient consenti à recevoir un intérêt très faible qu'en raison de cette faculté de retrait à vue. Ils estimèrent que, dans le moratoire, il y avait quelque chose de comparable à une faillite, à la rupture des engagements pris.

Fléchissement des dépôts.- Froissé et déçu, le public, pendant un certain temps, manifeste son mécontentement en s'abstenant de revenir à la pratique des dépôt en banque. Cependant, dès les premiers jours, les banques avaient annoncé qu'à côté des comptes de dépôts d'avant-guerre, soumis au moratoire, elles ouvraient de nouveaux comptes sans moratoire. Puis, même pour les comptes d'avant-guerre, dès la fin du mois d'août 1914 et dans les mois suivants, de nouveaux décrets restreignirent le domaine du moratoire et permirent des retraits de 1000 frs, plus un pourcentage supplémentaire de 20, 25, 40 et en décembre 1914, 50 %. Enfin, à partir du Ier janvier 1915, les grands établissements de crédit déclarèrent renoncer volontairement au bénéfice du moratoire. Cependant la méfiance subsiste. A la fin de la guerre, le chiffre des dépôts dans les grands établissements de crédits demeurait, en valeur-or, très inférieur à ce qu'il était en 1914.

Reprise depuis 1918.- Ce n'est qu'à partir de 1918 et lentement que le public reprit l'habitude des dépôts en banque. Cela tient, il est vrai, pour une part à ce que le public avait à sa disposition (dans les Bons de la D.N. dont nous parlerons prochainement) un instrument de placement à court terme qui devint, dans l'après-guerre, un concurrent redoutable du dépôt à vue et à court terme.

En 1939-1940, il n'a pas été édicté de moratoire des dépôts et les établissements de crédit ont pu faire face aux demandes de remboursement qui ont été cependant très nombreuses.

Source : BIU Cujas

******
******

§ 2 - L'escompte.

La statistique du portefeuille ne permet pas de mesurer l'importance de l'escompte.- Depuis 1914, l'escompte a suivi une courbe analogue à celle des dépôts: fléchissement du fait de la guerre, puis reprise progressive. A la vérité, les statistiques ne permettent pas de mesurer d'une manière précise cette courbe. Les grands établissements de crédit publient bien des bilans, comprenant une rubrique intitulée: Portefeuille commercial. Mais, depuis 1914, ils englobèrent sous cette rubrique, outre l'escompte des effets de commerce, un élément nouveau, les Bons de la Défense Nationale possédés par eux, sans faire le départ entre les effets de commerce et les bons.

Substitution des opérations au comptant aux opérations à crédit pendant la guerre. A défaut d'indications numériques, nous pouvons toutefois nous appuyer sur les rapports aux assemblées générales qui, pour les années de la guerre de 1914-1918 et les années immédiatement postérieures, sont unanimes à constater la diminution très notable de la quantité des effets de commerce escomptés par les banques. Les raisons en sont faciles à apercevoir. Au 1er août 1914, le Gouvernement décidait la prorogation des échéances commerciales. La conséquence de cette mesure fut que les industriels et commerçants substituèrent aux opérations à crédit des opérations au comptant, ce qui, au point de vue de l'évolution économique générale, était une régression.

L'échafaudage délicat du crédit bloqué au 1er août 1914 était momentanément écarté par le paiement au comptant; les effets de commerce et l'escompte n'avaient plus de raison d'être.

Reprise à partir de 1920.- Une fois la guerre terminée la pratique des opérations à crédit, avec émission de billets à ordre et de lettres de change a peu à peu repris. Si nous consultons ici encore les rapports aux assemblées générales, nous voyons qu'en 1920 ils signalent le retour à la pratique des effets de commerce et de l'escompte. Depuis lors, cette reprise n'a fait que s'accentuer, à mesure que l'on revenait plus complètement à une vie économique normale.

Mais après 1930, le développement de la crise économique ayant entraîné un ralentissement très sérieux des affaires, le montant des escomptes fléchit de nouveau. La guerre de 1939-1940 et l'arrêt partiel des affaires qui en a été la conséquence, ont naturellement accentué ce fléchissement.

Source : BIU Cujas

§ 3 - Les Bons de la Défense Nationale.

La guerre donne lieu à des besoins d'argent formidables et immédiats de la part de l'Etat. Faute de pouvoir se les procurer immédiatement par l'impôt, en tous pays les pouvoirs publics ont eu recours à l'emprunt, sous des formes diverses à long terme et à court terme. Ce qui est particulier au financement français de la guerre de 1914-1918, c'est l'invention à la fin de 1914, d'un instrument d'emprunt qui, à l'expérience, s'est révélé très puissant: le bon de la défense nationale, créé sur l'initiative du ministre des finances d'alors A. Ribot. Ce n'est pas lui, semble-t-il, qui en eut la première idée et le mérite paraît en revenir à Alfred Neymark, Directeur du journal financier " Le Rentier".

Raisons de leur succès.- Le bon de la défense nationale se présentait sous la forme d'un titre à court terme, trois mois, six mois, un an. Il rapportait un intérêt qui a varié suivant les époques et les conditions du marché des capitaux, mais qui fut toujours supérieur au taux d'intérêt des dépôts à court terme dans les banques. D'autres avantages augmentaient encore l'attrait de ces bons pour les souscripteurs. L'intérêt était payé d'avance au moment de la souscription. Pour avoir un bon de 100 frs à trois mois, le souscripteur n'avait pas à verser 100 frs, mais cette somme diminuée de l'intérêt pour trois mois.

L'escompte des Bons de la Défense Nationale.- Quand il ne restait plus à courir qu'un délai de moins de trois mois, le bon pouvait être escompté par la Banque de France. Le porteur du bon pouvait ainsi à volonté le transformer en argent liquide.

Le succès des bons de la Défense Nationale fut énorme. Il semble même avoir dépassé les espérances et peut-être les désirs du ministre des finances.

Les Bons comme substitut des dépôts. Les Bons comme substitut de l'escompte.- Deux catégories de souscripteurs formèrent la clientèle de ces bons: le public et les banques. Pour le public, les bons de la défense nationale furent le substitut des dépôts en banque à vue et à court terme. Pour les banques, les bons de la défense nationale furent le substitut du papier de commerce. Les banques ayant des fonds voulant les utiliser d'une manière sûre et sans une longue immobilisation et n'ayant plus l'escompte comme avant la guerre, trouvèrent dans le bon de la défense nationale un moyen excellent de faire fructifier leur argent. Le bon était

Source : BIU Cujas

garanti par le crédit de l'Etat; il était à court terme, en cas de crise, la banque pouvait transformer ses bons en argent liquide, en les réescomptant à la Banque de France. A tous égards, donc le bon de la défense nationale répondait parfaitement aux besoins des banques.

Transformations entraînées par ces bons dans notre organisation bancaire. - Quelles furent les conséquences économiques et financières de la pénétration de cet instrument nouveau dans l'organisation bancaire ?

1°- Avant la guerre, les banques étaient essentiellement des intermédiaires entre les producteurs et les capitalistes. Par le fait qu'elles souscrivaient des bons de la défense nationale en grande quantité, et qu'elles les plaçaient dans leur clientèle, elles sont devenues les intermédiaires entre l'Etat et le public. On a pu même dire - et la formule est exacte jusqu'à un certain point - que l'Etat devint par le Bon de la défense nationale, la plus grande banque française de dépôts

Il s'ensuit que le risque de retrait en masse que couraient les banques de dépôts fut désormais assumé par l'Etat. Si les particuliers venaient à se présenter en masse pour demander le remboursement des bons échus, ou même simplement cessaient de les renouveler, l'Etat serait incapable de faire face à une demande massive de remboursement, sauf par une émission formidable de billets de banque.

2°- Certaines catégories de personnes, plus particulièrement les ruraux, qui étaient demeurées jusqu'alors assez réfractaires aux valeurs mobilières, se sont laissé gagner peu à peu par les avantages des bons de la défense nationale. On a vu des paysans qui avant la guerre thésaurisaient des billets de banque, accepter de prendre peu à peu lentement d'ailleurs, des bons de la défense nationale, les considérant un peu comme des billets de banque portant intérêt. Puis une partie de ces masses rurales ont accepté de consolider leurs bons en titres d'Etat à plus long terme.

En 1939-1940 ont été émis des bons d'armement dont les caractéristiques étaient très voisines de celles de bons de la défense nationale. L'intérêt était payé d'avance. Ces bons étaient exemptés de l'impôt cédulaire et de l'impôt général. Ils pouvaient être escomptés par la Banque de France. Mais il n'y eut pas de bons à trois mois.

Les "Bons d'épargne" créés en 1942 présentent cette particularité que, remboursables en principe au bout de quatre ans seulement, ils peuvent l'être par anticipation dans certains cas limitativement déterminés tels que mariage - ou décès - du porteur du Bon.

Les "Bons de la libération" dont le Ministre des Finances vient d'annoncer et de décider la création sont à

Source : BIU Cujas

cinq ans d'échéance. Mais au-delà du sixième mois qui suit leur émission, le porteur peut, à tout moment, en obtenir le remboursement. Le taux d'intérêt varie de I.45 % par an (au bout de 5 mois) à 2.50 % par an au bout de 5 ans. Seuls, les particuliers et les petites sociétés peuvent souscrire à ces bons, non les banques.

Section II

Les établissements de crédit.

§ I - La concentration bancaire.

Les progrès de la concentration bancaire, depuis 1914, se sont manifestés de diverses manières:

I° - Les grands établissements de crédit ont vu s'accroître leur importance.- Pour mesurer cet accroissement, il ne faut pas se borner à comparer leurs chiffres d'affaires, parce que, depuis 1914, les chiffres sont démesurément grossis par le changement dans l'échelle des valeurs. Mais si nous prenons des indices échappant à cette déformation, par exemple le nombre des succursales et des agences, nous voyons qu'il est sensiblement supérieur au chiffre d'avant-guerre. C'est un symptôme incontestable de concentration bancaire. En particulier, les grands établissements de crédit, à côté de leurs succursales, agences, bureaux permanents, ont créé et multiplié des bureaux intermittents, ouvert les jours de foire et de marché seulement, jusque dans les plus petits chefs-lieux de canton. C'est la conséquence de la pénétration croissante des habitudes bancaires dans les milieux ruraux.

2°- Une deuxième manifestation de la concentration bancaire fut l'apparition, à côté des grands établissements de crédit d'avant-guerre, de deux banques nées (ou du moins devenues de grandes banques) depuis 1914: la Banque Nationale de Crédit et le Crédit Commercial de France.

En 1931, la Banque Nationale de Crédit (B.N.C.) a subi une crise. Les pouvoirs publics ont dû la renflouer pour éviter une catastrophe dont les répercussions eussent été graves (20.000 à 30.000 faillites, a déclaré M. Tardieu dans son discours de Bullier 6 avril 1932). Elle porte depuis lors le nom de Banque Nationale du Commerce et de l'Industrie (B.N.C.I.).

3°- L'activité des banques d'affaires pendant la guerre

Source : BIU Cujas

de 1914-1918 a pris des formes nouvelles. A l'instigation du gouvernement, elles ont drainé les valeurs mobilières étrangères possédées par des capitalistes français. Elles ont cherché à se les faire céder, en faisant appel au patriotisme de leurs propriétaires. Et elles les ont remises (notamment les valeurs américaines) aux pouvoirs publics qui ont pu obtenir ainsi des pays étrangers des crédits à long terme gagés sur ces valeurs.

D'autre part, les banques d'affaires ont apporté leur appui aux industries de guerre. Elles ont essayé d'orienter leur clientèle capitaliste vers les affaires travaillant pour la défense nationale.

Ces formes d'activité ont été naturellement temporaires. Après la guerre, les banques d'affaires se tournèrent à nouveau vers le financement des grandes affaires, principalement des affaires étrangères. La Banque de Paris et des Pays-Bas s'est orientée vers la Bulgarie, la Pologne, la Roumanie et les affaires de pétrole. La banque de l'Union Parisienne, vers la Tchécoslovaquie et la Hongrie, et les affaires métallurgiques.

La banque de l'Union Parisienne a subi, elle aussi, en 1931, le contre-coup de la crise économique.

4°- Que sont devenues, depuis 1914, les Banques locales?

Un certain nombre d'entre elles se sont transformées en banques régionales, c'est-à-dire ont essaimé un nombre croissant de succursales s'étendant sur un ou plusieurs départements, en particulier: le Crédit du Nord, la Société Marseillaise, la Société Nancéienne. Plusieurs d'entre elles ont été durement atteintes par l'effet de la crise économique (1).

Quant à la Société Centrale des Banques de Province, elle avait essayé d'être à la fois une banque de dépôt et une banque d'affaires. Elle avait créé de très nombreuses succursales où elle recevait les fonds à court terme. Et elle s'intéressait à des affaires spéculatives assez aléatoires et comportant de longues immobilisations. Or, il y a toujours quelque chose d'assez délicat dans cette juxtaposition de deux catégories d'opérations qui ne se correspondent pas parfaitement. Et la Société Centrale des Banques de Province n'a pu, finalement, faire face à ses engagements.

En somme, la concentration bancaire s'est sensiblement

1) Le Crédit Industriel et commercial a renfloué ou racheté un grand nombre de banques locales en difficulté; en 1933, il était à la tête d'un groupe disposant de 1.400 succursales et représentant un capital de 1.200 millions.

Source : BIU Cujas

accentuée en France depuis 1914. Ce mouvement n'est pas spécial à la France. En Angleterre, à la suite d'une série de fusions, se sont créés cinq grands établissements de crédit de grande envergure, appelés les cinq gros: " The big five". Ils jouent en Angleterre sur la place de Londres, un rôle de premier plan et on suit avec beaucoup d'attention les rapports annuels des directeurs de ces établissements aux assemblées générales qui donnent sur la situation financière des vues très intéressantes.

En Allemagne, le mouvement de "rationalisation" des banques a abouti, au terme d'une série de fusions, à la formation de deux grandes institutions: 1° la Deutsche Bank und Diskonto-gesellschaft qui est la plus importante par le montant de ses dépôts; 2°- La Dresdner Danat Bank qui représente le plus gros capital. La Danat était en elle-même le résultat de la fusion de la Damstaedter et de la National Bank. Elle a failli disparaître en 1931 et n'a été sauvée que par appui de l'Etat.

++++++

++++++ § 2 - La spécialisation bancaire.

C'est ici que nous trouvons les innovations les plus importantes. A côté des banques préexistantes, il s'est créé, en ces dernières années, des organismes nouveaux (généralement à l'instigation et avec le concours financier des pouvoirs publics) en vue de donner satisfaction à des besoins de crédit que les grands établissements existants n'assuraient pas d'une manière satisfaisante. Nous parlerons successivement du crédit populaire, c'est-à-dire du crédit à la petite et moyenne industrie et au petit et moyen commerce, puis du crédit à l'exportation.

A - Le crédit populaire.

Nécessité et difficultés du crédit pour la petite production. - L'industriel et le commerçant moyens et petits avaient avant la guerre, beaucoup de mal à trouver le crédit qui leur était nécessaire. Un petit établissement est généralement peu connu sur la place et n'offre pas une solidité qui s'impose à tous. Quand les petits producteurs se présentaient dans une banque pour demander du crédit à court terme, la grande banque qui souvent ne connaissait pas même leur nom et ne pouvait mesurer leur valeur pécuniaire, était peu tentée de leur venir en aide.

Source : BIU Cujas

Or, le petit industriel et le petit commerçant sont de ceux qui ont le plus besoin de crédit, parce que leur clientèle (surtout dans le bâtiment, le vêtement, l'alimentation) est habituée à ne pas payer immédiatement les factures.

Les banques Schultz-Delitsch en Allemagne.- En certains pays, dès avant la guerre, on avait trouvé la solution par la création d'organismes spéciaux sur le principe de l'association des intéressés. En 1850, en Allemagne, dans la petite ville de Delitsch, le juge Schultz eut l'idée de créer une sorte de banque populaire. C'était une association de petits industriels, commerçants, artisans, qui empruntaient de l'argent en se déclarant tous solidairement responsables des dettes de chaque membre. Les capitalistes prêtaient beaucoup plus aisément à l'association qu'à un membre pris individuellement. En prêtant à un membre, ils risquaient son insolvabilité. En prêtant au groupe, ils ne risquaient de n'être pas remboursés que si tous se révélaient incapables de payer.

Aussi, cette formule réussit-elle brillamment. Il se créa, dans différentes régions, en Allemagne, de ces banques populaires que l'on a parfois appelées coopératives, mais qui, en réalité, n'en sont pas, car en fin d'exercice, elles partagent les bénéfices au prorata du capital, ce qui est contraire au principe coopératif.

Les banques populaires se répandirent également en Autriche et en Italie, où un grand homme d'Etat L. Luzzati s'en fit le propagandiste.

En France, avant la guerre, il n'existait à peu près rien de ce genre et cela était d'autant plus regrettable que la petite industrie et l'artisanat ont chez nous une importance spéciale.

La loi du 13 mars 1917, modifiée par la loi du 7 août 1920, s'efforça de combler en partie cette lacune. Le projet initial comportait deux parties: le crédit à long terme et le crédit à court terme. Comme le crédit à long terme était particulièrement difficile à mettre sur pied, cette partie du projet fut abandonnée. Seul fut organisé le crédit à court terme.

La loi de 1917 comprenait deux séries d'organismes:

1°- Les sociétés de caution mutuelle.- A la base de petites cellules, un peu analogues aux associations imaginées par Schultz , les sociétés de caution mutuelle. C'étaient des groupements de petits industriels ou commerçants qui ajoutaient la signature du groupement sur les effets de commerce à celle des membres du groupement.

2°- Les banques populaires - Au-dessus de ces cellules, la loi de 1917 créait des banques populaires. A la vérité, il en existait déjà quelques-unes (notamment depuis 1893 à Menton). Mais les lois de 1917 et de 1920 tendent à

Source : BIU Cujas

généraliser l'institution. La loi de 1920 interdit à toute banque ne possèdant pas les caractères qu'elle indique de prendre ce nom. La banque populaire doit être une véritable coopérative de crédit; elle doit donner au capital un intérêt forfaitaire et distribuer ses bénéfices au prorata non pas des apports en capital, mais des affaires faites par ses membres avec elle.

Le rôle de la banque populaire est de faire des prêts sous forme d'escompte aux petits industriels et aux petits commerçants. L'effet de commerce signé par le débiteur est transmis à la société de caution mutuelle qui ajoute sa signature, puis présenté à la banque populaire qui l'escompte.

Pour pouvoir escompter, il faut que la banque populaire ait des fonds. Elle les tire principalement d'avances faites par l'Etat. La loi de 1917 autorisait le gouvernement à disposer en faveur des banques populaires de 12 millions provenant d'une avance de 20 millions faite par la Banque de France à l'Etat.

En fait, il ne s'est créé que très peu de sociétés de caution mutuelle. Les banques populaires se sont, au contraire, multipliées. Dès 1920, la dotation prévue était épuisée. Il a fallu l'accroître depuis 1927, les banques populaires se sont fédérées et ont créé au-dessus d'elles une Caisse Centrale des banques populaires, organe de réescompte (1). Mais ce succès est dû essentiellement à la générosité de l'Etat (2).

B - Le crédit de l'exportation.

En France, avant 1914, les exportateurs n'obtenaient pas facilement de crédit auprès des grandes banques, qui leur objectaient l'impossibilité d'immobiliser à longue échéance les fonds reçus en dépôts. D'autres pays, au contraire, avaient su par divers moyens organiser le crédit à l'exportation.

Les Banques coloniales et étrangères en Angleterre.

En Angleterre, les banques coloniales et étrangères avaient

---

(1) La "Chambre syndicale des Banques populaires" s'est appliquée à assainir la gestion souvent défectueuse des Banques populaires. Le législateur, à plusieurs reprises, a mis à sa disposition, à cette fin, d'importants crédits. Pour plus de détails, Cf Gaétan Pirou, LE CREDIT P. 242 al. 55.

(2) En outre, une organisation spéciale a été créée pour le crédit en faveur des artisans. Sur un fonds de dotation, des avances sont faites par le Ministère du Travail aux sociétés coopératives d'artisans. Ces avances sont remboursables par annuités.

Source : BIU Cujas

ouvert des milliers de comptoirs dans le monde entier. Chacune d'elles se cantonnait dans une région d'exportation déterminée. Ces banques appliquaient systématiquement le procédé des renouvellements. Quand on leur présentait un effet sur l'étranger à un an, elles le mettaient en portefeuille, et lui substituaient un effet à trois mois, donc aisément escomptable. Au bout de trois mois, elles remplaçaient cet effet échu, par un second, également à trois mois et ainsi de suite, jusqu'à ce que l'effet initial n'eût plus que trois mois d'échéance; elles le sortaient alors de leur portefeuille et il pouvait être escompté normalement.

Les banques anglaises pratiquent aussi très largement, pour financer le commerce d'exportation, le système du crédit par acceptation dans lequel la banque, au lieu de prêter de l'argent prête en quelque sorte son crédit. Le client tire une traite que la banque accepte, et cette acceptation rend la traite aisément négociable. Au jour de l'échéance, le client couvre la banque du montant de la traite en sorte que le banquier n'a pas, en fait, à avancer les fonds.

En Allemagne, où la spécialisation bancaire n'existe pas, les grandes banques à tout faire pratiquent aussi très largement le crédit à l'exportation. Elles avaient organisé d'une manière très scientifique la documentation nécessaire pour asseoir ce crédit sur des bases sûres. Elles possédaient des fichiers sur lesquels était tenu au jour le jour le bilan des événements économiques et politiques susceptibles d'influencer les courants d'affaires de telle ou telle région. Elles pouvaient ainsi se livrer au crédit d'exportation sans trop de risques.

Après la guerre, on a songé, en France, à remédier à la lacune que présentait sur ce point notre système bancaire, en créant un organisme spécialisé. Puisque les grandes banques déclaraient que la nature de leurs ressources et leur structure ne leur permettaient pas de pratiquer elles-mêmes le crédit à l'exportation, on leur demanda de lui venir en aide en subventionnant très largement une banque spéciale qu'on allait créer. Ce fut la Banque Nationale Française du Commerce Extérieur, qui fut fondée par la loi du 23 octobre 1919 et commença à fonctionner en 1920. Elle fut créée au capital de 100 millions, souscrits pour un tiers par les banques françaises et pour les deux autres tiers, par le commerce et l'industrie. L'Etat fournit un gros appui financier par une subvention annuelle et des avances sans intérêts.

Mais l'essor de cette banque s'est trouvé entravé par une clause des statuts adoptée à la demande des grands établissements de crédit. Ceux-ci quand l'Etat leur demanda de souterir cet organisme, y consentirent à la condition qu'il ne serait pas, pour eux, un concurrent. Dans ce but, ils

Source : BIU Cujas

firent insérer une clause qui interdit à la nouvelle banque d'avoir, en France des succursales et des agences, et même ne lui permet d'en ouvrir à l'étranger que là où il n'existe pas de succursales ou d'agences des grands établissements de crédit, à moins d'une entente avec eux (1).

C - Le crédit corporatif.

I - Au lendemain de la guerre 1914-1918, il s'est manifesté une tendance à créer des banques ayant pour domaine d'action une profession ou un groupe d'activités professionnelles.

I°- Tantôt ces créations ont été l'oeuvre des banques d'affaires. C'est ainsi que la Banque de Paris et des Pays-Bas monta deux filiales spécialisées professionnellement a) - La Banque cotonnière; b) - la Banque des produits alimentaires et coloniaux.

L'initiative la plus intéressante à cet égard fut la banque de l'Union des Mines, fondée en 1923. A l'origine, ce fut une banque d'escompte, destinée à utiliser productivement les importantes disponibilités des sociétés minières. Puis elle devint une véritable banque d'affaires. La crise de 1929-1930 l'a durement touchée. Citons encore la Société Financière électrique créée en 1925 à l'instigation de la Thomson Houston et le Crédit Général des Pétroles.

II - En réalité, dans cette période, une lutte, tantôt sourde, tantôt ouverte, s'était engagée entre l'industrie et la banque, chacune des deux essayant de prendre la prééminence sur l'autre.

---

(1) La Banque Française d'acceptation, créée le 30 décembre 1930, avec le concours des grandes banques françaises, au capital de 100 millions, se propose de développer chez nous, à l'exemple de la place de Londres, le crédit d'acceptation. Son développement a été entravé par la crise économique et la régression du commerce extérieur, en ces dernières années.

Source : BIU Cujas

Dans les deux cas, l'opération poursuivie comportait de sérieux risques. Une banque qui se spécialise dans les opérations relatives à une profession déterminée se trouve singulièrement menacée quand cette profession subit une crise. Il semble, au total, que l'industrie n'a pas réussi à se passer de la banque, tandis que la banque a, dans une certaine mesure, réussi à s'assurer la mainmise sur l'industrie. Elle profite, à cette fin des défaillances industrielles dues, soit au contre coup d'une conjoncture défavorable (effondrement du Konzern de Stinnes en 1925), soit à des fautes de gestion (pénétration de la banque Lazard dans l'affaire Citroën).

Les grandes banques ont aujourd'hui un service dit " des assemblées générales", qui s'efforce de réunir les "pouvoirs" suffisants pour y parler en maîtres. Souvent, ce sont des banques qui désignent les assesseurs lorsque se tient l'assemblée générale. Or, ce sont généralement les deux plus gros actionnaires qui remplissent cette fonction.

*****

§ 3 - L'Etat et le Crédit (1)

Dans la plupart des pays, l'organisation du crédit a vu s'accentuer en ces dernières années l'emprise de l'Etat sur ses rouages et son fonctionnement. En Allemagne, en Italie, cette emprise est aujourd'hui presque totale. Elle s'est faite le plus souvent lorsque l'Etat renflouait une banque en difficulté, car il exigeait, en contre-partie de son appui financier, une participation dans le capital et la gestion de l'affaire. L'idéologie du national socialisme et du fascisme a travaillé aussi en ce sens, elle implique, en effet, que le crédit soit mis au service de l'Etat, qu'il ne serve plus des fins particulières ou privées et que sa distribution obéisse à des critères dictés par l'intérêt public.

En France, le secteur bancaire privé a gardé une plus grande indépendance. Mais à côté de lui s'est constitué un secteur public dont l'importance a été rapidement grandissante. La pièce centrale de ce secteur est la Caisse des Dépôts et Consignations. C'est une institution déjà ancienne puisqu'elle fut créée en 1816. A cette époque, les promoteurs

---

(1) Sur le secteur bancaire public, le secteur bancaire semi public, la réglementation des banques à l'étranger et en France, on se reportera au livre de M. Gaëtan Pirou, Le Crédit, Sirey 1943, 5e volume du Traité d'Economie Politique.

Source : BIU Cujas

de l'institution, loin de songer à étatiser le crédit, avaient au contraire, entendu soustraire à l'Etat la gestion de certains "avoirs" appartenant à des particuliers et dont l'Etat se trouvait détenteur (par exemple, les cautionnements versés par certains fonctionnaires). La Caisse reçut une large autonomie. Elle gérait quelques centaines de millions.

Aujourd'hui, la Caisse des Dépôts et Consignations revêt une tout autre ampleur. En 1938, ses opérations dépassaient 100 milliards. Elle était donc de beaucoup la plus grande banque française.

D'où proviennent les fonds que gère ainsi la Caisse des Dépôts et Consignations ?

1° - Ils viennent surtout des caisses d'épargne, lesquelles furent créées (également au début du XIXème siècle) pour encourager et faciliter la pratique de l'épargne dans les masses populaires. Les Caisses d'épargne ont obtenu un vif succès, venu de ce qu'elles offrent aux déposants, en même temps qu'une grande sécurité de placement, un taux d'intérêt sensiblement plus élevé que celui des grandes banques privées. Il a même fallu fixer un plafond au montant des sommes qui peuvent être déposées sur un livret de Caisse d'épargne. En 1931, pour tenir compte de la diminution dans la valeur du franc, ce plafond fut relevé de 12.000 à 20.000 francs pour les particuliers, de 50.000 à 100.000 frs pour les sociétés (1).

Les Caisses d'épargne ont d'ailleurs bénéficié des défaillances des banques ordinaires. Quand la situation politique, intérieure ou internationale, s'aggrave, les déposants ont tendance à retirer une partie des sommes inscrites à leurs livrets, préférant thésauriser de la monnaie. Il s'ensuit parfois des difficultés pour l'Etat.

2°- La Caisse des Dépôts et Consignations gère aussi des fonds qui lui viennent des assurances sociales. Celles-ci dont le mécanisme sera exposé en détail au cours de législation industrielle, 3ème année - reçoivent d'une part, dans leurs caisses des cotisations patronales et ouvrières et versent d'autre part, les indemnités aux assurés en cas de maladie, invalidité, vieillesse etc...

Comme un intervalle de temps souvent long sépare la perception des cotisations et le versement des indemnités, et qu'il serait absurde de laisser improductives durant ce laps de temps les sommes encaissées, il convient de les placer sans cependant les engager dans des opérations trop aléatoires. La Caisse des Dépôts et Consignations est chargée de cette délicate mission.

---

(1) Il est actuellement de 40.000 frs pour les particuliers

Source : BIU Cujas

Jusqu'en 1931, les seules opérations permises à la Caisse étaient celles sur fonds d'Etat. Depuis 1931, elle peut aussi acquérir des valeurs industrielles. En fait, ces placements répartis entre une soixantaine de sociétés diverses représentent moins de un pour cent du total.

A la vérité, la Caisse des Dépôts et Consignations est surtout un instrument pour le soutien du marché des fonds publics. Lorsque ceux-ci ont tendance à baisser d'une manière excessive, la Caisse se porte acheteur d'une manière massive et cela permet d'arrêter une baisse qui, si elle s'accentuait encore, jetterait un jour fâcheux sur le crédit de l'Etat (1).

++++++

++++++ § 4 - La nouvelle réglementation des banques.

Deux lois des 13 et 14 juin 1941 avaient réglementé la profession de banquier et celles qui s'y rattachent.

Le législateur avait donné de la banque une définition très précise: les banques, disait-il, sont "les entreprises ou établissements qui font profession habituelle de recevoir du public sous forme de dépôts ou autrement, des fonds qu'ils emploient en opérations d'escompte, en opérations de crédit, ou en opérations financières." La loi impose aux banques ainsi définies certaines formes juridiques. Elle exclut de la profession de banquier les faillis non réhabilités et les titulaires de certaines condamnations. Elle impose à la banque un minimum de capital. Toute banque doit être immatriculée. L'immatriculation sera demandée à l'Etat par l'intermédiaire de l'Association professionnelle des banques à laquelle toutes sont tenues d'adhérer.

En contre partie les banques se voient confié le monopole des dépôts à court terme.

Par ailleurs sont établis:

1°- Un comité d'organisation de 6 membres désignés par le Secrétaire d'Etat à l'Economie et aux Finances: il joue le rôle dévolu à tous les comités d'organisation créés par la loi du 16 août 1940; c'est-à-dire qu'il est habilité à fixer les règles générales qui pourraient s'appliquer en matière de distribution du crédit.

2°- Une commission de contrôle de 3 membres chargée de surveiller la gestion des établissements bancaires.

Ces mesures, dans leur ensemble, ont été reprises,

---

(1) Sur le crédit national Cf l'ouvrage de M. G.Pirou. Le Crédit Sirey 1943.

Source : BIU Cujas

adaptées et précisées par la loi du 2 décembre I945 (sur la nationalisation de la Banque de France et des grandes banques de dépôt). Les principales dispositions de ce texte, en notre matière, sont les suivantes.

I°- Définition des diverses catégories de banques. Elle est assez arbitraire. La loi va distinguer:

Les banques de dépôts sont celles qui reçoivent du public des dépôts à vue ou à 2 ans au plus. Comme on le verra les emplois à long terme de ces dépôts leur sont interdits.

Les banques d'affaires sont très arbitrairement définies. Il est dit que ce sont "celles dont l'activité principale est la prise de participation et la gestion de participations dans les entreprises" et qui ne reçoivent de dépôts à vue ou à terme inférieur à 1 an que dans certaines conditions exceptionnelles déterminées.

Le paragraphe suivant oblige à compléter cette définition. La catégorie "banque d'affaires" y est délimitée par opposition à la catégorie "banque de crédit à long et moyen terme". Est donc, "banque d'affaire" toute banque qui n'est pas banque de dépôt parce qu'elle reçoit des dépôts à plus de deux ans ou les emploie à moyen ou long terme et qui en même temps n'est pas "banque de crédit à long ou moyen terme", parce qu'elle n'est pas, à la date du 2 décembre I945, pourvue d'un statut d'établissement public ou semi-public.

Les banques de crédit à long et moyen terme sont les établissements ayant pour objet cette catégorie de crédit et, en outre, placés sous le contrôle de l'Etat et exerçant leur activité dans le cadre de statuts déterminés par une loi: leur président, directeur général ou gouverneur est nommé par l'Etat.

Le législateur a, évidemment, construit cette catégorie pour y inclure les établissements publics ou semi publics créés en vue de fournir certains types spécialisés de crédit (crédit foncier, agricole, maritime...). En fait, comme il le note, ces banques font surtout des avances, tandis que les banques d'affaires prennent surtout des participations; mais la distinction, à cet égard, n'est pas absolue.

2°- Nationalisations: à compter du I° janvier I946, ont été nommément nationalisées les banques de dépôt suivantes: Crédit Lyonnais, Société Générale, Comptoir national d'escompte, B.N.C.I.

Les actions de ces sociétés ont été remises à l'Etat en échange de parts bénéficiaires nominatives rachetables à raison d'un cinquantième, au moins, tous les ans.

On a entendu que les nouvelles banques nationalisées

Source : BIU Cujas

ne soient pas "étatisées": elles ne seront donc pas gérées uniquement par des fonctionnaires, mais conserveront sous la direction d'administrateurs représentant la collectivité leur autonomie administrative et financière.

Les conseils d'administrations sont composés de:

4 administrateurs désignés par le Ministre de l'Economie nationale, après avis des Ministres de la Production industrielle et de l'Agriculture, sur proposition des organisations professionnelles les plus représentatives, parmi les professionnels de l'industrie, du commerce, de l'agriculture.

4 administrateurs désignés par les grandes organisations syndicales les plus représentatives (dont 2 appartenant aux cadres et employés de la banque intéressée).

4 administrateurs représentant, en somme, la profession bancaire; 2 sont désignés par le Ministre des Finances pour représenter la Banque de France ou les institutions publiques ou semi-publiques de crédit et 2 choisis parmi les personnes ayant une vaste expérience bancaire.

Le Président est élu par le Conseil et agréé par le Ministre des Finances. Les commissaires aux comptes sont désignés par le même Ministre.

La nationalisation ne s'étend ni aux banques de dépôt autres que celles ci-dessus désignées, ni aux banques d'affaires, bien que divers projets prévoient une extension dans ce dernier sens.

Toutefois, les Banques d'affaires, si elles sont constituées en société anonyme et si le total de leur bilan et de leurs engagements hors bilan dépasse 500 millions, sont soumises au contrôle d'un Commissaire du Gouvernement assisté d'un comité de contrôle de 3 membres représentant diverses organisations. Le Commissaire assiste à toutes les réunions du Conseil d'administration . Il a communication de tous les documents et peut opposer son veto à toute décision "contraire à l'intérêt national". La Banque peut faire appel de ce veto devant le Conseil national du crédit qui doit se prononcer dans les 10 jours.

5°- Contrôle des Banques de dépôts les organismes créés en 1941 sont modifiés et complétés:

a) Il est créé un Conseil national du crédit: placé sous la présidence d'un ministre et la vice présidence du gouverneur de la Banque de France, il comprend 38 membres soit:

17 représentants des "forces actives" du pays; dont 10 nommés par le Ministre de l'Economie nationale sur proposition de diverses organisations agricoles, industrielles et commerciales et 7 nommés soit par le Ministre de

Source : BIU Cujas

l'Economie nationale (3) soit par celui du travail (4) représentant, les uns les "intérêts généraux" des organisations ouvrières les plus représentatives, les autres les cadres et employés des banques groupés dans leurs organisations les plus représentatives;

7 représentants de divers ministères;

7 personnalités désignées par le Ministre des Finances à raison de leur compétence;

7 représentants des organismes financiers publics ou semi publics.

Le Conseil national du crédit constitue 4 comités (Dépôts, crédit à court terme, crédit à moyen et long terme, commerce extérieur).

Il remplit les fonctions anciennement dévolues au Comité d'organisation, désormais dissous. Il joue, en outre, un rôle consultatif auprès du Ministre. Il reçoit tous les documents relatifs au crédit et publie un rapport trimestriel.

b) La Commission de contrôle des banques est réorganisée. Elle comprendra: le gouverneur de la Banque de France, le Président du Conseil d'Etat, le Président de la section de finances du Conseil d'Etat, le Directeur du Trésor, le Directeur du crédit au Ministère de l'Economie nationale, un représentant de la fédération des employés de banque la plus représentative. Elle exerce tous les pouvoirs d'investigation dévolus à la commission de 1941. Elle s'occupe de la liquidation des établissements bancaires en faillite.

De nouveaux textes sont, par ailleurs, prévus qui doivent compléter cette organisation du crédit.

Au total, on le voit, l'organisation bancaire bien qu'encore seulement esquissée, cesse d'être une affaire privée: les contrôles de plus en plus accentués et étendus et les nationalisations portant sur les principales institutions de crédit à court terme en font une affaire publique avec le double objectif d'apporter une garantie aux déposants, d'une part, et d'assurer, d'autre part, l'orientation du crédit dans les voies et selon les modalités jugées par la collectivité les meilleures.

Source : BIU Cujas

Chapitre IV.

LE CREDIT AGRICOLE.

Nécessité du crédit en agriculture. - Dans le chapitre précédent, nous nous sommes occupés à peu près exclusivement des industriels et des commerçants, nous avons vu leurs besoins de crédit et les diverses institutions bancaires qui y répondent.

Crédit à long terme, crédit à court terme. Les agriculteurs eux aussi ont besoin de crédit à long terme et à court terme: à long terme, pour l'amélioration des fonds, construction de bâtiments, transformation de prairies en terres à céréales, etc... à court terme, parce que, dans l'agriculture il n'y a pas généralement correspondance entre les recettes et les dépenses. Les dépenses de l'agriculteur et de sa famille et les salaires qu'il doit payer sont réguliers et quotidiens. Les recettes sont, au contraire, beaucoup moins régulières que dans les autres entreprises industrielles et commerciales, parce que l'agriculture est soumise au rythme des saisons, du climat, de la température. A certaines époques, on fait des récoltes, à d'autres, la terre se repose.

Aussi, la trésorerie d'une entreprise agricole est-elle assez difficile à établir. La période des récoltes se traduit par de gros encaissements, mais c'est toute l'année que les décaissements s'effectuent. Par suite, il peut être utile au paysan de trouver du crédit pendant quelques semaines, quelques mois ou même une année, pour anticiper les résultats d'une production en cours.

Le crédit agricole peut prendre diverses formes, suivant son assiette et les garanties sur lesquelles il repose.

I°- Il se peut que l'agriculteur fournisse à son prêteur une garantie immobilière, il emprunte une somme et donne en garantie son fonds de terre ou ses bâtiments. Il contracte alors un emprunt hypothécaire. Si le jour de l'échéance, il est insolvable, le prêteur a certains droits sur la terre ou sur les bâtiments donnés en hypothèque. Ces droits s'analysent en un droit de préférence et un droit de suite. A supposer que l'on soit obligé de vendre les biens de l'agriculteur et que le total de la somme produite ne permette pas de désintéresser tous les créanciers, le créancier hypothécaire vient par préférence sur le prix du fonds.

Source : BIU Cujas

Il peut se trouver complètement désintéressé, alors que les autres ne touchent rien. Quant au droit de suite, il signifie que si l'agriculteur aliène son fonds à un tiers, celui qui lui a prêté de l'argent et a reçu une hypothèque peut aller reprendre ce bien dans le patrimoine de l'acquéreur.

2°- Il se peut que l'agriculteur donne en garantie ses biens mobiliers, son capital d'exploitation, plus particulièrement sa récolte engrangée ou même sur pied.

3°- Il se peut qu'il ne donne pas de garantie spéciale, mais simplement sa solvabilité personnelle, la confiance que le prêteur a en lui.

D'où trois formes de crédit agricole: crédit hypothécaire, crédit mobilier, crédit personnel.

******
******

Section I

******
******

Le crédit hypothécaire.

Inconvénients du crédit hypothécaire.- Quand le paysan veut emprunter de l'argent à long terme, il n'en trouve généralement que s'il donne une hypothèque sur son fonds. Mais le crédit hypothécaire présente certaines difficultés et se heurte à certains obstacles.

Il entame le crédit de l'emprunteur.- D'abord, du côté de l'emprunteur, il est très grave pour lui de consentir un prêt de ce genre, car du jour où une hypothèque est prise sur sa propriété, sa solvabilité se trouve entamée. Si, ultérieurement, il a de nouveau besoin d'argent, le fait que le créancier hypothécaire premier en date passera avant le deuxième créancier éventuel, empêche l'agriculteur de trouver du crédit.

La créance n'est pas mobilisable.- Quant au prêteur, il a sans doute un gage sûr, mais qui n'est pas sans inconvénient pour lui par le fait qu'il lui est très difficile de le mobiliser, s'il a besoin d'argent avant l'échéance.

Les procédés rapides de transmission des titres au porteur ou à ordre ne s'appliquent pas aux créances hypothécaires, ce ne sont pas les règles du droit commercial, mais celles du droit civil qui entrent en jeu. La cession d'une créance hypothécaire est soumise à des formalités compliquées. Pratiquement, le créancier aura peine à transformer sa créance en argent avant l'échéance.

C'est pourquoi on s'est efforcé en certains pays d'assouplir les règles du droit commun, pour améliorer le crédit hypothécaire et l'on a, à cette fin, essayé d'organiser

Source : BIU Cujas

la négociabilité des créances hypothécaires, pour permettre au créancier, s'il a besoin d'argent avant l'échéance, de mobiliser sa créance aussi aisément que s'il était porteur d'un effet de commerce ordinaire.

******

****** § I - La réforme du crédit hypothécaire.

Que faut-il pour qu'un individu qui détient une créance hypothécaire puisse la transformer facilement en argent liquide ?

I°- Il faut d'abord que son titre de créance soit tout à fait sûr. Or le tiers auquel on offrira une créance hypothécaire est souvent mis en défiance. Il est tenté de dire: qui m'assure que celui qui a consenti l'hypothéque est réellement propriétaire du bien, et que l'hypothèque viendra en bon rang?

La difficulté est d'autant plus grande en France, que les registres d'inscription des hypothèques sont établis sur une base personnelle . S'ils étaient organisés dans un cadre réel, en se reportant à la page relative à tel immeuble, on saurait qu'il est grevé d'hypothèque. Quand le registre est tenu dans un cadre personnel, on peut seulement rechercher si, du fait de telle personne, existe une hypothèque sur tel immeuble, mais rien ne dit que sur une autre page, du fait d'une autre personne, il n'existe pas d'inscription.

En outre, certains créanciers privilégiés n'ont pas besoin de faire inscrire leur hypothèque: une hypothèque de cette nature n'apparaît donc pas sur les registres. Dans ces conditions, on n'est jamais certain qu'un immeuble n'est pas déjà hypothéqué, ni que tel individu en est bien propriétaire.

Le système des livres fonciers.- Il en est autrement dans certains pays qui, pour faciliter la mobilisation des créances hypothécaires, ont adopté le système des livres fonciers. Il a été inauguré en Australie, en 1858, par une disposition législative, dont le promoteur s'appelait Torrens, ce qui fait que la loi qui a institué les livres fonciers, est généralement connue sous le nom d'"Act Torrens".

Voici en quoi consiste ce système, adopté ensuite dans d'autres pays, surtout des pays neufs. On crée un registre officiel qui est, pour la propriété foncière, l'analogue des registres de l'état civil en France pour les personnes. Sur ce registre, chaque immeuble et même chaque parcelle a une page. On y indique son plan cadastral qui fait foi en cas de contestation sur les limites. Puis, on mentionne tous les droits qui existent sur le fonds dont il s'agit: droit de propriété, servitudes, hypothèques. Un certain délai est donné pour que

Source : BIU Cujas

les intéressés fassent valoir leurs droits. En cas de contestation, on examine les titres respectifs des parties et on inscrit sur le registre ce qui a été décidé.

Quand cette période est terminée, les droits inscrits sont fixés " ne varietur". A supposer qu'une personne qui n'a pas été prévenue en temps utile, démontre qu'elle était la véritable propriétaire, on ne revient pas sur la décision prise et inscrite au registre foncier. Une caisse spéciale permet d'indemniser en ce cas le propriétaire évincé. Et toute convention intervenue ultérieurement et donnant à tel ou tel individu des droits sur la terre ou l'immeuble, doit pour être opposable aux tiers, être mentionnée sur le registre.

Il résulte de ces dispositions que, à un moment quelconque, il suffit de se reporter à la page relative à tel ou tel bien pour connaître immédiatement tous les droits existant à ce jour sur cette terre. Si le propriétaire offre à un individu de lui vendre ou de lui hypothéquer son fonds, le tiers peut vérifier très aisément la consistance matérielle, et la situation juridique de ce fonds.

2°- Une fois tout aléa écarté de ce côté, il faut que le titre hypothécaire soit aisément négociable. Sur ce point encore, des mesures spéciales ont été prises en certains pays. En I860, la ville de Brême reprenant une idée admise en France sous la Révolution mais non mise en application, reconnut aux propriétaires le droit de créer sur leur bien des bons hypothécaires que le propriétaire pourrait négocier au fur et à mesure de ses besoins dans les conditions simples du droit commercial. L'individu qui est propriétaire d'une terre valant, je suppose, I0.000 marks, a le droit d'émettre 10 bons de I.000 marks, numérotés de 1 à 10 étant entendu qu'à l'échéance, s'il est solvable le bon numéro 1 viendra le premier, puis le numéro 2, le numéro 3 et ainsi de suite. Si entre temps, une baisse dans la valeur des terres se produit et que le bien évalué I0.000 marks n'en vaille plus que 8.000, les porteurs de bons numérotés de 1 à 8 seront payés à l'exclusion des deux autres.

Quel est l'avantage de ce système ? Il a pour objet de répondre à une des difficultés signalées plus haut. L'agriculteur n'est pas obligé d'épuiser d'un seul coup tout son crédit. Un agriculteur est solvable, il est amené à donner une garantie à un premier créancier. Il n'offrira pas tout de suite le bon numéro I, mais par exemple le bon numéro 5, qui présente encore une grande solidité, puisque pour qu'il ne fût pas payé, il faudrait supposer une baisse de plus de 50 % de la valeur du fonds. A mesure que l'agriculteur a davantage besoin d'étayer son crédit personnel, il donnera des bons de numéros décroissants, à la fin seulement il donnera

Source : BIU Cujas

les premiers numéros, qui trouveront preneurs même si sa situation personnelle est mauvaise, puisque les porteurs des premiers numéros ne courent pratiquement aucun risque.

En réalité, il n'a pas été fait un usage aussi large qu'on aurait pu l'attendre de ce système cependant ingénieux. Le plus généralement, pour essayer d'organiser le crédit hypothécaire, on s'est engagé dans une tout autre direction que nous allons maintenant indiquer.

******
******

§ 2 - Les sociétés de crédit foncier.

La société de crédit foncier est une société intermédiaire placée entre l'agriculteur qui a besoin d'argent et consent à donner une hypothèque et le capitaliste qui a des fonds disponibles et désire un titre aisément négociable.

Le Crédit Foncier de France fondé par le décret du 28 Mars 1852, est un établissement privé, mais soumis au contrôle de l'Etat, lequel nomme son gouverneur.

Le Crédit Foncier se procure des fonds en les empruntant aux capitalistes. Il leur remet en échange des obligations qui rapportent un certain intérêt et sont généralement amortissables. Chaque année le Crédit Foncier rembourse un certain nombre d'obligations par tirages. En outre, il pratique le système des valeurs à lots. L'appât de la perspective d'un lot fait accepter aux capitalistes un taux d'intérêt moins élevé.

Le Crédit Foncier fait deux sortes d'emplois de ces fonds. Il consent des prêts: 1° aux communes - 2° aux particuliers avec garantie hypothécaire. L'avantage de cette combinaison c'est qu'elle apporte aux capitalistes la négociabilité qu'ils désirent, puisque les obligations du Crédit Foncier se vendent et s'achètent en bourse aisément. En même temps ces obligations constituent un placement très sûr, puisque les prêts du Crédit Foncier sont faits soit à des collectivités publiques, soit à des particuliers, sur garantie hypothécaire.

Toutefois, ce qui diminue l'intérêt de l'institution, c'est qu'en fait, la majorité des prêts du Crédit Foncier sont accordés, non pas à des agriculteurs pour améliorer leur fonds, mais à des personnes qui ont des terrains et veulent faire bâtir; le Crédit Foncier leur consent un prêt à longue échéance et amortissable. L'emprunteur devra chaque année verser une annuité représentant l'intérêt et une partie du capital qui sera ainsi libéré en 25, 50, 75 ans. Si au cours de la période de prêt, l'emprunteur cesse de payer, le Crédit

Source : BIU Cujas

Foncier a, pour garantie, la construction édifiée (1).

Section II

Le crédit agricole mobilier.

Le crédit agricole mobilier est gagé sur les récoltes. Le prototype en est emprunté à une pratique bancaire de l'industrie et du commerce: les avances sur warrants. Les warrants sont des certificats de dépôt de marchandises. Un commerçant dépose dans un magasin général du sucre, du café, des céréales etc... Les marchandises ne peuvent être retirées que par celui qui présente le warrant, lequel est un papier composé de deux parties: " le warrant", proprement dit et le "récépissé". Quand un commerçant qui a des marchandises en stock a besoin d'argent, il porte ces marchandises au magasin général et reçoit un warrant. S'il transmet ensuite à un tiers une des parties du warrant pendant tout le temps où ce tiers le détient, personne ne pourra retirer du magasin général les marchandises qui sont la garantie de son prêt. Les marchandises sont donc immobilisées dans le magasin général et demeurent la garantie du prêteur.

Difficulté d'application à l'agriculture.- On a essayé de s'inspirer de ce système en matière agricole. Mais autant il est facile de consigner des marchandises industrielles dans le magasin général d'une ville, autant il est impossible d'obliger l'agriculteur à apporter à la ville (qui est peut-être très éloignée de son exploitation) ses denrées agricoles, d'ailleurs souvent encombrantes et de conservation difficile et précaire.

Aussi, quand le législateur a, par une loi du 16 Juillet I898 (2) créé le warrant agricole, il a admis la possibilité pour le cultivateur de warranter ses denrées agricoles sans les donner en dépôt à un magasin général en les conservant dans ses greniers ou même sur pied. Il en résulte que le

---

(1) D'autre part, pour atténuer la crise du logement aigue au lendemain de la guerre de I9I4, une loi du 13 juillet I928 sur les habitations à bon marché a établi une programme de 280.000 logements dont à l'heure actuelle, plus de I50.000 ont été construits grâce à un système de subventions et d'avantages consentis aux sociétés H.B.M. par l'Etat à un taux anormalement bas, qui constitue une véritable subvention déguisée.

(2) Complétée par une loi du 30 avril I906.

Source : BIU Cujas

prêteur sur warrant agricole n'a plus la même garantie que dans le warrant commercial. L'agriculteur, gardant à sa disposition les marchandises peut, s'il est de mauvaise foi, les aliéner clandestinement, son prêteur voit s'évanouir sa garantie.

Pour diminuer ce risque, des pénalités très rigoureuses ont été prévues contre le cultivateur qui dispose abusivement des marchandises warrantées.

Les prêts sur warrants sont le plus souvent effectués par les Caisses de crédit agricole dont nous allons parler dans la section suivante.

******

Section III

Le Crédit agricole personnel.

Certaines institutions ont tenté d'organiser le crédit agricole, en étayant la solvabilité personnelle de l'agriculteur par la solvabilité plus large d'un groupement qui se porte caution pour lui.

En Allemagne, vers 1850, au moment même où Schultz ébauchait les banques populaires, un bourgmestre nommé Raiffeisen eut l'idée de créer des mutuelles de crédit agricole, c'est-à-dire de petits groupements d'agriculteurs, qui donneraient leur signature solidaire et augmenteraient ainsi la solvabilité de chacun d'eux. Ces caisses Raffeisen furent l'analogue pour le crédit agricole des caisses Schultz Delitsch pour le crédit à la petite industrie. Toutefois, les caisses Raiffeisen avaient un caractère beaucoup plus philanthropique et généralement un esprit confessionnel marqué. Elles ne prélevaient qu'un taux très modique d'intérêt et ne distribuaient aucun dividende. Elles ont eu un très grand succès en Allemagne et se sont répandues en Belgique, en Russie, et en Italie. Elles ont reçu quelques applications en France sur l'initiative d'un propagandiste M. Durand.

Par ailleurs, le crédit agricole a été chez nous organisé sur une base moins mutualiste, moins philanthropique plus étatiste, par une série de lois et en particulier, la loi du 5 août 1920. L'organisation française du crédit agricole personnel, se présente sous la forme d'un édifice à trois plans superposés.

Au rez-de-chaussée des caisses locales, groupements de paysans ou de collectivités agricoles, syndicats ou coopératives. Elles ont pour fonction de cautionner les effets de commerce signés par leurs membres.

Au premier étage, les caisses régionales. L'agriculteur

Source : BIU Cujas

présente l'effet signé par lui à la caisse locale, puis à la caisse régionale, il comporte alors trois signatures. Particularité importante, car la Banque de France accepte à l'escompte les effets revêtus de trois signatures. Le papier passé par ces deux caisses est donc bancable, il vaut presque de l'argent liquide.

Enfin, au deuxième étage, l'Office national de crédit agricole créé par la loi de I920 était un établissement public chargé de répartir entre les caisses régionales les avances de l'Etat. Une loi du 9 août I926 a transformé l'Office national en " Caisse nationale de crédit agricole". Il existe une centaine de caisses régionales et plus de 6.000 caisses locales. Les caisses régionales détiennent pour plusieurs milliards de dépôts.

La dotation du Crédit agricole (provenant principalement des redevances de la Banque de France) s'élève à plus de un milliard et demi.

******
****** Conclusion
******
****** du Titre sur le Crédit.

Quels sont les caractères essentiels de l'évolution moderne contemporaine en ce qui concerne le crédit.

On en aperçoit deux principaux:

I°- La concentration, c'est-à-dire la tendance au développement de la grande institution de crédit absorbant de plus en plus les banques petites et moyennes, soit par le moyen fédératif comme en Allemagne, soit après une lutte sévère comme en France.

2°- L'étatisation, c'est-à-dire la pénétration de plus en plus grande de l'Etat dans le mécanisme du crédit, pénétration qui résulte soit de ce que l'Etat crée des institutions bancaires spéciales (crédit agricole, crédit à la petite industrie, crédit à l'exportation) soit de ce que l'Etat, dans les moments de crise, est amené à renflouer les institutions bancaires existantes et pour prix de ce renflouement, pénètre dans leurs conseils d'administration, c'est ce qui s'est fait à un haut degré en Allemagne.

Ceci posé, on s'est demandé , et c'est une question très discutée, si nous allions vers une nationalisation générale du crédit. Des arguments sérieux peuvent être invoqués pour et contre cette nationalisation du crédit .

En sa faveur, on fait d'abord remarquer qu'à notre époque, le capitalisme a cessé d'être principalement industriel

Source : BIU Cujas

et commercial qu'il est devenu essentiellement financier. Cette évolution a été en particulier, retracée d'une manière très vigoureuse par un auteur allemand Hilferding, dans un ouvrage (malheureusement non traduit en français) intitulé "Le capital financier".

Or, s'il est vrai que le rouage central du capitalisme contemporain est la finance, il s'ensuit que pour transformer le capitalisme, c'est à la finance, au crédit, à la banque, qu'il serait rationnel de s'attaquer d'abord.

Un second argument est fourni par les erreurs et le particularisme des banques privées. Il est incontestable qu'un certain nombre d'entre elles ont été gérées d'une manière défectueuse et qu'elles n'ont pas été orientées dans le sens de l'intérêt général, mais menées avec le souci exclusif de l'intérêt particulier de ceux qui les dirigeaient et qui, en même temps, étaient souvent des capitaines de la grande industrie.

Enfin, un troisième argument (que l'on ne peut qu'indiquer pour le moment et dont le détail sera donné en un chapitre ultérieur) est que certaines formes de la monnaie (que l'on appelle les monnaies scripturales) sont émises non par une banque d'émission telle que la Banque de France, mais par toutes les banques de dépôt. En sorte que, si l'Etat veut surveiller la monnaie, il est amené à contrôler, non plus simplement la banque d'émission comme il le fait en tous pays, mais tous les Etablissements qui émettent de la monnaie scripturale.

Contre la nationalisation du crédit, on fait aussi valoir des arguments qui ne sont pas sans portée. Voici les deux qui paraissent les plus sérieux.

D'abord, il est faux de croire que l'octroi du crédit soit une question purement quantitative et administrative. Pour apprécier si on doit ou non donner du crédit, il faut émettre une appréciation qualitative qui implique une grande technicité et une entière indépendance. De ce fait, il est beaucoup plus difficile de faire marcher une banque qu'une compagnie d'assurances par exemple, où les opérations obéissent à la loi des grands nombres et peuvent être soumises à des calculs serrés et à des prévisions statistiques.

On peut se demander si un établissement de crédit étatisé présenterait de suffisantes garanties au double point de vue de la technicité et de l'indépendance.

En outre, et surtout, les questions de crédit ont un aspect psychologique: le crédit, c'est la confiance et la confiance repose sur une appréciation subjective. Il n'y a donc de système de crédit solide que lorsque le courant de confiance est lui-même assuré.

Et on peut penser que l'institution d'un crédit étatisé n'offrirait pas, à cet égard, de garanties de tout repos, surtout lorsqu'une certaine antinomie oppose l'orientation

Source : BIU Cujas

des rouages politiques de l'Etat et la psychologie des principaux détenteurs de capitaux. Une institution de crédit étatisée risque d'être plus sensible aux paniques et aux crises qu'une banque privée qui a (ou qui paraît avoir) une certaine indépendance vis-à-vis du pouvoir politique (1).

++++++
++++++ **Conclusion Générale**
++++++
++++++ **de la Première Partie du Cours.**

Quelles tendances générales nous a révélées notre étude des cadres de l'activité économique ?

L'évolution se traduit par une concentration croissante d'une part, et un regard croissant de l'Etat, d'autre part.

Sans doute, ces caractères ont une intensité très variable suivant les branches d'activité économique. Ils atteignent le maximum dans l'industrie; ils sont au minimum dans l'agriculture. Mais même dans l'agriculture, nous avons noté les progrès de l'action collective par le développement des syndicats et des coopératives et l'importance de l'intervention de l'Etat sous la forme de la législation sur la petite propriété.

Toutefois, dans notre économie moderne, subsistent en tant que régime général, l'initiative individuelle et la propriété privée des moyens de production.

C'est ce qui permet de dire que nous restons en régime capitaliste (2). Peut-être seulement la phase individualiste du capitalisme est-elle dépassée, et sommes-nous entrés dans une phase d'économie mixte, d'économie composite, comportant à la base l'initiative individuelle et la propriété privée; au-dessus d'elles l'action collective qui élabore le statut de la profession; au sommet l'intervention et le contrôle de l'Etat qui a la mission de plier les activités particulières (individuelles et collectives) sous la loi de l'intérêt général et des nécessités nationales.

---

(1) Le Ministre des Finances dans son récent discours à l'Assemblée Consultative a annoncé la mise à l'étude d'un projet de "nationalisation du crédit". A la vérité, il semble d'agir plutôt d'un projet de "contrôle des banques par l'Institut d'Emission".

(2) Cf. J. Lhomme: Capitalisme et Economie dirigée dans la France contemporaine. Librairie Générale, 1942.

Source : BIU Cujas

Appendices

à la Première Partie du Cours.

Depuis la révision de plusieurs des chapitres composant cette première partie, révision opérée en mars et avril 1946, un certain nombre de textes et notamment de lois votées par l'Assemblée Constituante sont entrés en vigueur. Il ne saurait être question de tenir compte de tous, dans cet appendice. Il a paru cependant nécessaire de donner quelques informations sur deux modifications importantes intervenues jusqu'à ce jour (10 mai 1946).

Appendice I

Appendice à la Partie I, Titre II Chap. IV. § 6. Les aspects actuels du problème des nationalisations.

La nationalisation la plus importante du point de vue industriel parmi les nationalisations nouvelles est la nationalisation de l'électricité et du gaz. Elle fait l'objet de la loi du 8 avril 1946.

Sont nationalisés: la production, le transport, la distribution, l'importation et l'exportation de l'électricité et du gaz. Les actions des sociétés nationalisées sont acquises contre remise aux ayants droit d'obligations de la Caisse nationale d'équipement de l'électricité et du gaz, amortissables en 50 ans.

La production est confiée à deux "services nationaux": Electricité de France (E.D.F.) et Gaz de France (G.D.F.). L'E.D.F. sera divisée en au moins 6 secteurs géographiques. La distribution est confiée à des services de distribution dépendant de l'E.D.F. et du G.D.F.

La nationalisation s'applique seulement aux grosses entreprises autonomes: elle exclut les petites entreprises (celles produisant en 1942-43 moins de 12 millions de kwh ou 6 millions de mc en moyenne annuelle), les services d'électricité dépendant des chemins de fer, les services de gaz

Source : BIU Cujas

dépendant des houillères et la production de gaz naturel. Un régime spécial de gestion est prévu pour les services liés aux fabrications d'une usine.

Chacun des services nationaux de production est géré suivant une formule de "régie coopérative".

Il a, en effet, à sa tête, un Conseil d'administration de 18 membres nommés par décret soit:

6 représentants de l'Etat, proposés par divers ministères;

6 représentants des consommateurs: dont 4 délégués des collectivités locales usagères, 1 représentant des principales industries consommatrices, 1 représentant des associations agricoles usagères (électricité) ou des unions des associations familiales (gaz);

6 représentants du personnel nommés sur proposition des organisations syndicales les plus représentatives, soit 3 représentant les cadres techniques, 1 les employés, 2 les ouvriers.

Un directeur général est nommé par décret sur proposition du Conseil d'administration.

Chaque service de distribution est géré par un conseil dont la composition est inspirée par les mêmes principes. Les sociétés de distribution déjà organisées en régies coopératives (Compagnie nationale du Rhône, par exemple) ou en régies ordinaires sont maintenues.

Il est créé une Caisse nationale d'équipement de l'électricité et du gaz, habilitée à contracter des emprunts.

La gestion financière des nouvelles sociétés est autonome. Une Chambre des comptes spéciale est chargée de vérifier leurs comptes. Les bénéfices réalisés seront consacrés soit à des investissements dans la société bénéficiaire, soit à des versements à la Caisse nationale. Un Fonds de péréquation de l'électricité et du gaz doit être également garni par les secteurs bénéficiaires jusqu'à concurrence des déficits enregistrés dans les autres secteurs.

Un Conseil supérieur de l'électricité et du gaz comprenant des représentants du Parlement, de l'administration, des collectivités locales, des usagers, des services nationaux et du personnel sera consulté lors de l'élaboration de tout texte intéressant ces productions.

L'esprit de ce texte, comme de quelques autres qui ont été notés est donc la réalisation d'une "nationalisation" sans "étatisation".

Source : BIU Cujas

******
******

Appendice II

Appendice à la Partie I, Titre III Chap. II Sect. 2. Les régimes juridiques d'exploitation de la terre.

L'ordonnance du 17 Octobre 1945 dite "Statut du fermage" a été modifiée et complétée par la Loi du 13 avril 1946. D'une rédaction assez confuse, ce texte n'en renferme pas moins le principe d'une évolution profonde des modes d'exploitation du sol français.

Ses principales innovations sont les suivantes:

I°- Les Commissions paritaires sont modifiées. Il y aura désormais:

Un Tribunal paritaire cantonal présidé par le juge de paix et pouvant comprendre 2 sections composées l'une de 2 bailleurs plus 2 fermiers, l'autre de 2 bailleurs plus 2 métayers.

Un Tribunal paritaire d'arrondissement présidé par le Président du Tribunal civil et composé d'une ou deux sections constituées comme les sections cantonales. Ce dernier tribunal est une juridiction d'appel qui peut intervenir en cas de contestation supérieure à 10.000 frs.

Des élections ont lieu pour la désignation des membres de ces divers tribunaux: elles se font sur listes dressées dans chaque commune.

Ce sont les diverses sections des tribunaux qui délèguent preneurs et bailleurs à la Commission consultative départementale.

2°- La loi vise le métayage en même temps que le fermage: en métayage, la part du bailleur ne pourra être supérieure au tiers de l'ensemble des produits (alors que le partage admis était généralement par moitié); sauf décision contraire du Tribunal paritaire cantonal. En outre, tout contrat de métayage doit être converti en contrat de fermage sur la simple demande soit du propriétaire, soit du métayer.

3°- La Commission consultative départementale des fermages, devenue Commission consultative des baux ruraux et composée sous la forme paritaire est de nouveau chargée d'établir des contrats types pour 9 ans, qui s'appliquent faute de contrat écrit. Ils sont établis en fonction de certaines denrées: il appartiendra au preneur de choisir le paiement en nature ou le paiement en argent correspondant.

Source : BIU Cujas

4°- Le compte d'amélioration de l'habitat rural sera alimenté exclusivement par un prélèvement sur le prix du bail, prélèvement qui ne pourra excéder 25 % de ce prix.

5°- L'indemnité au fermier sortant, devenue indemnité au preneur sortant est confirmée.

6°- Le droit au renouvellement de son bail est reconnu au preneur. Le bailleur ne peut refuser ce renouvellement que pour l'exploiter personnellement ou le faire exploiter par un fils ou une fille majeur.

7°- Le droit de préemption du preneur travaillant depuis cinq années sur le fonds, ou de sa famille, est confirmé. Si le preneur estime excessif le prix demandé par le propriétaire, il peut saisir le tribunal paritaire qui fixe le prix et les conditions de vente; mais le propriétaire peut refuser de vendre à ces nouveaux prix et conditions.

8°- Si le preneur n'use pas de son droit d'option, la terre peut bien être vendue à des tiers. Mais seuls peuvent se porter acquéreurs les professionnels de l'agriculture qui auront pris l'engagement d'exploiter le fonds ou de le faire exploiter par leur conjoint ascendants ou descendants. C'est seulement si aucun acquéreur de cette catégorie ne se présente qu'au bout de trois mois la terre peut être vendue à une catégorie quelconque d'acquéreurs.

Telles sont les grandes lignes de la nouvelle loi. Bien que votée par l'Assemblée Constituante à l'unanimité, elle a fait l'objet de diverses critiques. On lui reproche surtout:

En ne laissant au propriétaire l'option que de vendre à certaines catégories d'acquéreurs et même à certains prix fixés par les Commissions paritaires ou de ne pas vendre, alors qu'il est souvent hors d'état d'exploiter lui-même, de réduire sérieusement la valeur commerciale de son droit de propriété.

En donnant au fermier en place actuellement le droit à un bail de 9 ans et, presque toujours à son renouvellement, en lui donnant en outre un droit de préemption on tend à asseoir définitivement les situations acquises pendant la guerre, ce qui peut décourager l'installation de jeunes ménages, de prisonniers, anciens combattants, etc.

Par contre, il faut remarquer que le jeu pur et simple de la loi, dont les imperfections seront peut être corrigées, tend à achever progressivement et sans expropriation une évolution commencée depuis plusieurs siècles en France, évolution qui tend à remettre la terre entre les mains de propriétaires exploitants.

Source : BIU Cujas

La loi prévoit, il est vrai, la possibilité de créer des "Coopératives de culture " (rappelant les Kholkozes) auxquelles soit les propriétaires, soit les fermiers peuvent adhérer. Il semble, cependant, qu'en pratique ses conséquences favoriseront plutôt l'exploitation individuelle.

Source : BIU Cujas

Deuxième Partie

LE MECANISME DE LA VIE ECONOMIQUE

Titre I

LA MONNAIE

Chapitre I

LES ORIGINES ET L'EVOLUTION HISTORIQUE DE LA MONNAIE.

Section I

L'âge du troc.

Dans toutes les sociétés, on constate (en remontant assez loin dans leur histoire) qu'il y eut une période primitive dans laquelle les relations d'échange s'effectuaient par le troc des marchandises contre des marchandises. L'échange direct ne présentait pas alors d'inconvénient parce que les

Source : BIU Cujas

relations d'échange étaient exceptionnelles. Dans les sociétés primitives, les échanges étaient rares, et ils avaient lieu non d'individu à individu, mais de famille à famille, ou de tribu à tribu. Ils intervenaient pour les denrées que la tribu ne produisait pas et qu'elle était obligée d'acheter à d'autres tribus voisines. Mais à mesure que l'évolution historique et sociale se déroule, les relations sociales deviennent plus nombreuses. Alors apparaît l'inconvénient du troc, l'impossibilité de le maintenir dans une économie à rythme rapide.

Quelles sont donc les défectuosités du troc ?

1°- Le troc n'est possible que si chacun des co-échangistes possède la marchandise qui est l'objet des désirs de l'autre et souhaite acheter la marchandise disponible entre les mains de l'autre. Or cette double coïncidence est assez anormale. Supposons qu'un individu possède un boeuf, dont il consent à se débarrasser et qu'il désire une table. Il faut qu'il trouve un co-échangiste qui ait une table disponible et désire acquérir un boeuf. Il sera exceptionnel de rencontrer quelqu'un qui ait à la fois cette disponibilité et ce besoin.

2°- Pour aboutir à l'échange, il faut que les objets à échanger soient de valeur approximativement égale. Supposons que le propriétaire d'un boeuf veuille acquérir une pioche, et trouve en face de lui un individu qui ait une pioche et désire un boeuf. S'ensuit-il que l'échange va se faire ? Non. Les deux objets n'ont pas une importance égale, et celui qui veut se débarrasser de son boeuf ne va pas le donner contre la pioche seule. L'opération se complique donc, il faut qu'il trouve chez le co-échangiste non seulement une pioche, mais une série d'objets dont il ait besoin, et dont l'autre désire se débarrasser.

3°- En outre, dans le mécanisme des échanges par troc, il est à peu près impossible de déterminer avec précision l'échelle relative des valeurs des divers objets. Supposons (en prenant nos mesures modernes pour faciliter l'expression) qu'on échange un kilog de cuivre contre 5 kilogs de fer, nous avons alors une mesure de rapport des valeurs entre le cuivre et le fer, mais cet échange ne donne la valeur du fer qu'en fonction du cuivre. Une deuxième relation d'échange de 3 kilogs de bois contre 10 kilogs de blé nous donnera la mesure respective de la valeur du bois et du blé. Mais nous n'apercevons pas la relation de la valeur entre le cuivre et le blé. Dans une société à base de troc, nous n'avons donc d'appréciation des valeurs que des marchandises prises deux à deux, et non pas de chacune en fonction de toutes les autres.

Etant donné ces inconvénients du troc, dès que la vie économique se développe, il faut y remédier. Le troc ne nous donne ni un moyen facile d'échanger des marchandises, ni un moyen facile de mesurer leur valeur.

Source : BIU Cujas

++++++
++++++ **Section II**
++++++
++++++ **Les marchandises monnaie**

Le passage du troc à la monnaie moderne a été le résultat d'une longue évolution, dont le premier stade est l'apparition des marchandises monnaie. La marchandise monnaie est une marchandise que les individus d'une société et d'une époque données prennent l'habitude d'accepter en paiement, même si elles n'en ont pas directement besoin, avec l'arrière pensée de la revendre ensuite pour se procurer les objets qui leur sont nécessaires.

Quelles conditions doit présenter une marchandise pour bien remplir cette fonction de marchandise-monnaie ?

Il faut une marchandise de consommation générale à l'époque et dans le pays dont il s'agit. Celui qui la reçoit, s'il n'en a pas besoin, pourra alors l'écouler facilement. Il faut, en outre, que la marchandise soit facilement conservable, puisqu'il va la garder un temps indéterminé, et ne s'en dessaisir que par la suite.

Exemples de marchandises monnaie.- Suivant les pays et les époques, ces marchandises sont très variées. Dans l'Antiquité classique, ce sont les bestiaux (surtout les moutons et les boeufs) qui jouent ce rôle. On a même tiré de cette constatation une explication étymologique, (d'ailleurs contestée); le mot latin pecunia qui veut dire argent, fortune, viendrait de pecus troupeau. En Afrique, ce rôle est joué par des toiles appelées guinées (d'où viendrait le terme de guinée appliqué à la monnaie). Au Thibet, on s'est longtemps servi de petits blocs de thé comprimé ; en Virginie, du tabac, aux Indes occidentales, du sucre; à Terre-Neuve, de la morue séchée; en Afrique des esclaves. Tous ces objets possèdent à quelque degré les qualités exigées; ils sont d'une conservation aisée et de consommation générale à l'époque et dans les pays dont il s'agit.

Elles atténuent les inconvénients du troc. Grâce à l'intervention des marchandises-monnaie, les deux inconvénients du troc se trouvent atténués.

D'une part, il n'est plus besoin de la double coïncidence dans les disponibilités et les désirs des co-échangistes. Un individu a un boeuf et désire une table. Celui qui a une table ne désire pas de boeuf. Le propriétaire du boeuf le vend en échange de la marchandise-monnaie, puis vend ultérieurement cette marchandise-monnaie en échange de la table. L'ensemble

Source : BIU Cujas

de l'opération peut ainsi se réaliser aisément.

D'autre part, quand ils ont ou désirent acheter ou vendre une marchandise, les particuliers prennent l'habitude de l'évaluer en fonction de la marchandise-monnaie. Tel individu saura que son boeuf vaut 100 paquets de thé. Comme la même opération est faite par les autres pour les marchandises dont ils disposent, toutes les marchandises s'évaluent en paquets de thé. Ceux-ci seront non seulement l'intermédiaire des échanges mais l'instrument de mesure des valeurs: grâce à cette marchandise tierce, toutes les autres s'évaluent en celle-là. Si l'on sait qu'un boeuf s'échange contre 100 paquets de thé, et une table contre 10 paquets de thé, on mesure immédiatement la valeur respective du boeuf et de la table, la place de l'un et de l'autre objet dans l'échelle générale des valeurs.

Mais elles ne les suppriment pas complètement. L'évolution ne devait pas s'arrêter là. La marchandise-monnaie atténue mais ne supprime pas les inconvénients du troc. Ce double rôle d'instrument d'échange et de mesure des valeurs, elle ne le joue qu'incomplètement. Voyons les défectuosités des marchandises-monnaie, pour comprendre les phases ultérieures de l'histoire de la monnaie.

Quant à la fonction de mesure des valeurs, si je dis d'un objet qu'il vaut trois moutons, cela n'a de sens précis que dans la mesure où j'ai déterminé au préalable de quel genre de mouton il s'agit. Si je me sers de paquets de thé, il faut préciser quelle consistance, quel poids et quelle quantité de thé. Il reste donc, avec les marchandises-monnaies, quelque chose de difficile dans les échanges, d'un peu vague dans la mesure des valeurs.

Point d'aboutissement de l'évolution monétaire. - Aussi s'est produit une nouvelle évolution, dont les points de départ sont très différents, puisque ce sont les diverses marchandises-monnaie, et dont le point d'aboutissement est toujours le même. Dans toutes les sociétés, quelle que soit la marchandise-monnaie adoptée à l'origine, on arrive, lorsque l'évolution économique se développe, à substituer à cette marchandise, le métal précieux.

Source : BIU Cujas

♦♦♦♦♦♦
♦♦♦♦♦♦ **Section III**
♦♦♦♦♦♦
♦♦♦♦♦♦ **Le triomphe des métaux précieux.**

Les causes profondes qui ont conduit toutes les sociétés à abandonner les marchandises-monnaies, pour adopter les métaux précieux sont que ceux-ci présentent certains caractères qui les rendent plus aptes que toutes les autres marchandises à remplir la double fonction de la monnaie, instrument des échanges et mesure des valeurs.

1°- Les métaux précieux sont toujours une marchandise très désirée, très recherchée, à quelque époque et dans quelque pays que ce soit. L'argent et l'or, en effet, se prêtent admirablement à la satisfaction du besoin de parure et d'ornement. Or, les études sur les sociétés primitives montrent que ce besoin est l'un des plus vifs, même dans les sociétés rudimentaires. En outre, l'argent et l'or servent à la confection d'objets fins, délicats, artistiques, pouvant se travailler aisément, et on peut leur donner un aspect séduisant, de sorte qu'ils sont assurés de trouver preneurs.

2°- Par ailleurs, l'or et l'argent sont relativement rares et l'ont été surtout jusqu'à une époque récente dans l'histoire de l'humanité. En raison de leur rareté, jointe à la généralité des désirs auxquels ils répondent, ils ont une grande valeur spécifique, c'est-à-dire sous un faible volume et un faible poids. Ils se prêtent donc à un entassement qui permet de réaliser sous un encombrement restreint, une accumulation de valeur considérable.

3°- Les métaux précieux sont inaltérables. Ils ne s'oxydent pas au contact de l'air. Les risques de détérioration par les agents naturels sont réduits au minimum.

4°- Les métaux précieux sont d'une qualité relativement constante. Tout lingot d'or ou d'argent présente les mêmes caractères chimiques; à égalité de quantité, il y a donc égalité de valeur, ce qui facilite l'examen. Pour mesurer la valeur du métal précieux, il suffit de le peser.

5°- Enfin (et ce n'est pas le moindre mérite), les métaux précieux sont divisibles matériellement et économiquement. Si au lieu de l'or, on adoptait comme monnaie une pierre précieuse, à la rigueur elle serait divisible matériellement, mais comme sa valeur est fonction de sa grosseur, si on la coupe

Source : BIU Cujas

en quatre, chaque parcelle ne représente pas le quart de la valeur initiale. Les pierres précieuses n'ont donc pas la même aptitude que les métaux précieux à jouer le rôle d'instrument monétaire.

Telles sont les raisons qui expliquent que, dans toutes les sociétés, on ait adopté comme monnaie les métaux précieux.

Section IV

L'évolution des métaux précieux comme monnaie.

Apparition des caractères spécifiques de la monnaie. Une fois le troc abandonné et la marchandise-monnaie remplacée par les métaux précieux, il restait au métal précieux à se dégager peu à peu des caractères initiaux des marchandises, pour prendre les caractères spécifiques de la monnaie proprement dite.

A - Passage de la monnaie pesée à la monnaie comptée. Ce fut d'abord le passage de la monnaie pesée à la monnaie comptée. A l'origine, les métaux précieux jouent le rôle de monnaie en conservant leur aspect de marchandises. Ils sont utilisés en lingots, en barres, en bagues etc... Pour connaître la valeur de ces objets d'or ou d'argent, il fallait déterminer leur poids. Dans les opérations d'échange, le recours à la balance était, par suite, de toute nécessité. Cela nous explique certaines formes juridiques, notamment les modalités anciennes de la vente romaine, avec le concours obligé du libripens. Même quand l'usage de la monnaie pesée eut disparu, le libripens subsista longtemps, en vertu de cette loi générale que les formes juridiques survivent aux raisons qui les ont originairement expliquées.

La monnaie frappée.- Peu à peu on est passé des métaux précieux, marchandises-monnaie, à la monnaie proprement dite. Les lingots ont reçu un poids et une forme déterminés, qui leur donnent une certaine uniformité. Puis, on a frappé sur ces lingots une marque attestant leur poids et leur titre. Lorsque des commerçants ou banquiers qui apposaient des marques jouissaient de la confiance générale, le public se contentait de regarder les empreintes sans éprouver le besoin de vérifier le poids et ainsi l'habitude de la pesée des lingots disparut.

B - Passage du lingot à la pièce plate.

Source : BIU Cujas

En même temps (par une évolution qui s'entremêle à la précédente), la monnaie se modifie dans sa présentation matérielle. Elle abandonne la forme de lingots bruts, de barres, de bagues etc... pour adopter une forme monétaire spéciale. A l'origine, on choisit une forme ovoïde, peu à peu à cette forme ovoïde on substitue le disque, la pièce plate, à cause de ses avantages dont voici les principaux:

Ses avantages.- 1°- Il est impossible de frauder la pièce en la "fourrant", en coulant à l'intérieur un métal de moindre valeur, tel que le plomb, fraude courante avec la forme ovoïde.

2°- Il est possible d'empiler les pièces les unes sur les autres.

3°- L'usure est réduite et égalisée. Même très usagées, les pièces peuvent remplir tant bien que mal leur fonction monétaire.

C - Passage de la monnaie facultative et privée à la monnaie obligatoire et publique.-

Enfin, en même temps que s'opère le passage de la monnaie pesée à la monnaie comptée et du lingot à la pièce, s'accomplit la transformation de la monnaie facultative et privée en monnaie obligatoire et publique. Dans toutes les phases antérieures, les échanges avec monnaie s'accomplissent sans intervention des pouvoirs publics. C'est par le fait de la coutume qu'on adoptait telle marchandise comme monnaie. Les premières empreintes ont été l'oeuvre de personnalités privées, commerçants et banquiers, à un certain moment de l'évolution, ces caractères disparaissent. Les certificats de poids et de titre deviennent le fait des pouvoirs publics. En raison des avantages de cet instrument monétaire, l'Etat s'aperçoit qu'il a intérêt à en généraliser l'emploi, à le rendre obligatoire. Alors apparaît la notion du cours légal, c'est-à-dire l'obligation pour le créancier d'accepter en paiement la monnaie qui lui est offerte.

Survivance des stades antérieurs.- L'évolution est alors accomplie. D'ailleurs cette évolution, si elle est achevée dans les pays de l'Europe occidentale ne l'est pas encore partout. Dans certaines régions de l'Afrique, le troc subsiste comme mode normal des échanges. Les caravanes apportent à la côte les produits de l'intérieur et les échangent contre les étoffes, les armes, les verroteries apportées par les navigateurs et les explorateurs. Les relations se font sans intermédiaire de marchandises tierces. De même, certains pays qui connaissent et emploient les métaux précieux, leur ont conservé leurs caractères primitifs de monnaie-marchandise. Ainsi, en

Source : BIU Cujas

Chine, au début du XXème siècle, le métal précieux qui servait d'intermédiaire était l'argent, pesé sous forme de lingot et non compté.

Chapitre II

LA MONNAIE METALLIQUE AU XIX° SIECLE.

L'empreinte des monnaies certifie leur poids.- Dans nos sociétés modernes, on compte les pièces de monnaie; on ne les pèse plus. Mais ce n'est pas à dire que la considération du poids ne joue aucun rôle dans le système monétaire. Si on ne pèse plus la monnaie à chaque transaction, c'est que les pesées ont été faites une fois pour toutes. Considérons la pièce d'argent sur laquelle était portée avant la guerre de 1914 la mention: 1 franc. Par le fait que l'Etat inscrit cette indication, on est certain que la pièce contient un poids d'argent déterminé, car l'autorité fabriquait le franc de la manière suivante: un kilogramme d'argent est divisé en 200 parties, sur chacune d'elles on porte la mention: 1 franc. La pièce de 1 franc avait donc le poids de 1/200 de kilog, soit 5 grammes.

Le titre des monnaies.- Toutefois, il faut compléter un peu cette notion sommaire, parce que, en fait, pour des raisons techniques, il n'y a pas de pièces composées exclusivement d'argent ou d'or. Pour donner à la monnaie plus de solidité, en permettre l'usage plus prolongé, les pièces d'or ou d'argent sont composées d'un alliage, comportant une forte majorité d'or et d'argent et, pour un faible pourcentage, un métal d'une qualité inférieure. Cette proportion entre le métal précieux et l'alliage est ce qu'on appelle le titre de la pièce. En France, le titre des monnaies d'or était avant-guerre de 900/1000°, c'est-à-dire qu'une monnaie d'or contenait 900 parties de métal d'or fin et 100 parties d'alliage.

Nécessité d'employer plusieurs métaux.- Ceci posé, les grands pays ont eu, au XIX° siècle, à résoudre un problème monétaire, dont il nous faut d'abord bien poser les termes.

Le problème ne consiste pas à se demander si l'on va se servir dans le système monétaire d'un seul ou de plusieurs métaux. Dans un système de monnaie métallique, il y a nécessité absolue de se servir de plusieurs métaux. Si l'on

Source : BIU Cujas

adoptait l'or comme monnaie unique, on ne pourrait pas frapper en or les petites pièces de 5 ou 10 centimes, elles seraient impalpables. Inversement, si l'on se servait pour ces pièces d'un métal vulgaire, on ne pourrait pas l'employer pour les pièces de 10, 20 et 100 francs, leur poids les rendrait inutilisables.

Aussi la plupart des pays ont-ils introduit, dans leur système monétaire, plusieurs métaux; l'or, pour les grosses pièces, l'argent pour les pièces moyennes, le billon pour les petites monnaies. Monnaies de billon, d'argent, d'or coexistaient à peu près dans tous les pays d'avant-guerre.

Caractères différents de la monnaie d'or et de billon. On était également d'accord pour donner à la monnaie de billon des caractères différents de ceux de la monnaie d'or. Si nous comparons la pièce de billon française de 10 centimes à la pièce d'or de 20 francs, elles présentaient deux différences essentielles.

1°- La monnaie de billon avait une force libératoire limitée. Un débiteur d'une somme de 50.000 francs ne pouvait obliger son créancier à les recevoir en billon. Les pouvoirs publics avaient édicté un maximum. Pour l'or, au contraire, celui qui devait un million pouvait forcer son créancier à le recevoir en totalité en or. L'or avait une force libératoire illimitée.

2°- La monnaie d'or jouissait de la frappe libre refusée à la monnaie de billon. La frappe libre n'est pas le droit pour les particuliers de frapper eux-mêmes leurs lingots d'or et de les transformer en monnaie; c'est le droit de les porter à l'Hôtel des Monnaies, de demander qu'ils soient frappés et qu'on leur rende l'équivalent en monnaie.

Avec la frappe libre, il y a nécessairement égalité entre la valeur commerciale et la valeur monétaire de l'or. Une pièce d'or sur laquelle est inscrite la mention 20 francs a une valeur monétaire de 20 francs. Sa valeur commerciale, c'est le prix qu'on pourrait en tirer en la vendant comme lingot. Avec la frappe libre, les deux valeurs sont égales, car si la valeur monétaire était supérieure à la valeur commerciale, les gens qui ont des lingots les feraient transformer en monnaie. Et si la valeur commerciale était la plus élevée, ceux qui ont des pièces d'or les vendraient sur le marché des lingots.

Etant donné que, pour le billon, il n'y avait pas de frappe libre, le possesseur de bronze ne pouvait pas le transformer en pièces de monnaie. Le pont était ainsi coupé entre la valeur commerciale et la valeur monétaire du billon. Il pouvait y avoir (et il y avait en effet), dissociation complète de ces deux valeurs. La pièce de monnaie portant:

Source : BIU Cujas

10 centimes était formée de métaux valant à peine la moitié de cette somme.

Position du problème monétaire.- En un sens donc, les systèmes monétaires sont polymétalliques, puisqu'ils se servent de plusieurs métaux. La question qui a donné lieu au XIX° siècle à d'ardentes controverses, est celle de savoir lequel de ces divers métaux servira à fabriquer la monnaie principale, possédant les deux attributs de la force libératoire illimitée et de la frappe libre, et si l'on accordera à un seul métal ou à plusieurs ce caractère de monnaie principale.

Au problème ainsi posé, trois solutions sont possibles:

I°- Donner à l'argent seul le caractère de monnaie principale; cette solution porte le nom de monométallisme-argent. Encore une fois, cela ne veut pas dire un système monétaire dans lequel il n'y a que de l'argent, mais un système dans lequel les pièces d'argent seules ont force libératoire illimitée et frappe libre.

2°- Donner à l'or seul, les attributs de la monnaie principale; c'est le monométallisme-or.

3°- Mettre l'or et l'argent sur le même pied, donner à la fois aux pièces d'or et aux pièces d'argent la force libératoire illimitée et frappe libre: c'est le bimétallisme.

******

Section I

Le monométallisme argent.

Le monométallisme argent est le système dans lequel l'argent seul sert à fabriquer la monnaie principale. Cette définition permet d'écarter immédiatement, comme étant en dehors de notre étude certains pays, que l'on appelle parfois monométallistes argent, parce que la circulation y est surtout faite d'argent. Certains peuples d'Afrique ou d'Asie ne connaissent que très peu l'or. Ils se servent du métal argent, sous forme de lingots qu'il faut peser à chaque transaction. En Chine, actuellement encore, dans certaines régions, on utilise pour les transactions les lingots sous forme de petits sabots estampillés par les banquiers ou par de gros commerçants, qui en garantissent le poids. Ce n'est pas là une monnaie véritable au sens moderne du terme. Ces pays ne sont pas monométallistes argent. Ce sont seulement des pays à circulation d'argent.

Source : BIU Cujas

Pays monométallistes argent à la veille de la guerre de 1914.- Au contraire étaient monométallistes argent au sens strict du terme avant 1914, le Maroc, l'Abyssinie, la Perse, l'Afghanistan, la Bolivie, l'Equateur.

Dans tous ces pays, il n'y avait pas ou peu d'or en circulation et, dans la mesure où l'or circulait, il n'avait pas le caractère de monnaie véritable. Les pièces d'or étaient admises dans les transactions en tant que lingots d'or, donc à un cours qui variait suivant les circonstances. Il n'existait pas de rapport fixe de valeur entre l'or et l'argent.

Inconvénient du monométallisme argent avec circulation d'or: instabilité de la valeur de l'or. Ce système du monométallisme argent peut fonctionner (et a fonctionné) dans de grands pays pendant longtemps quand, en fait, il n'y a pas d'or en circulation. Mais, lorsque, sous l'influence de causes dont nous reparlerons, l'usage de l'or se développe le monométallisme argent présente un inconvénient grave. L'or n'ayant pas une valeur monétaire fixe, le particulier auquel on offre un lingot d'or ne sait pas très exactement quelle en est la valeur véritable. Cette valeur varie de jour en jour, comme celle d'une marchandise quelconque. Seuls les spécialistes, les techniciens (banquiers, financiers, gros commerçants) peuvent l'accepter en paiement sans courir ce risque. Aussi dès que l'or se répand, le public demande-t-il aux autorités compétentes l'abandon du système et son remplacement par un autre régime décernant à l'or une valeur monétaire invariable.

En fait dans la seconde moitié du XIX° siècle, l'or se répandit peu à peu dans les transactions, en conséquence d'un fait capital qui domine l'histoire monétaire moderne: l'accroissement considérable de la production de l'or.

Si nous comparons deux périodes de durée inégale: d'une part, la longue période qui va de la découverte de l'Amérique (1492) à 1840 et, d'autre part, la période de 1840 au début du XX° siècle, nous constatons que, de 1492 à 1840, il a été extrait environ 4 millions de kilogs d'or. De 1840 à 1900 plus de 13 millions de kilogs. Dans un espace de 60 années, a été jetée sur le marché une quantité d'or plus que triple de celle qui avait été produite au cours de trois siècles et demi, de sorte que le stock d'or existant qui, en 1840 atteignait au maximum 3 millions de kilogs d'or (une partie des quantités extraites ayant disparu, s'étant usée ou perdue) a presque quintuplé en 60 ans.

Un tel fait devait exercer une influence profonde sur les systèmes monétaires et en particulier déterminer la

Source : BIU Cujas

faillite générale du monométallisme argent. Du jour où l'or se répandit, il devint impossible de le laisser circuler avec une valeur chaque jour variable. C'est pourquoi les grands pays, après s'être ralliés au monométallisme argent, furent amenés, dans la seconde moitié du XIX° siècle à l'abandonner. La France (qui sous la Révolution était monométalliste argent), l'Allemagne, l'Autriche, la Hollande, renoncent à ce système et se trouvent alors en présence d'un dilemme. Il leur faut choisir entre deux solutions: 1° substituer comme monnaie principale l'or à l'argent, en réduisant l'argent au rôle de monnaie d'appoint; c'était le monométallisme or. 2° donner à l'or une valeur fixe sans lui subalterniser l'argent et avoir par conséquent deux monnaies principales, c'était le bimétallisme.

Section II

Le monométallisme-or

Le monométallisme-or comporte une circulation argent. Le monométallisme-or est un système encore relativement simple et cependant déjà plus compliqué que le monométallisme-argent. Tandis que le monométallisme-argent ne comportait généralement qu'une faible circulation d'or, le monométallisme-or comporte toujours une circulation d'argent. Si un système monétaire utilisait uniquement l'or et le bronze, sans métal intermédiaire, il faudrait, pour les expressions monétaires moyennes, une pièce d'or très petite ou une pièce de billon très grande. Elles seraient également incommodes. Les systèmes qui adoptent le monométallisme-or se servent donc quand même de l'argent.

La question est alors de savoir la situation qu'il faut faire à l'argent. On aurait pu penser à donner à l'or la qualité de monnaie principale et à admettre la circulation de l'argent en lui laissant son caractère de lingot, en l'acceptant dans les échanges pour sa valeur commerciale. Mais c'eût été simplement déplacer la difficulté sans la supprimer; avec le monométallisme-argent, il était malaisé de connaître la valeur variable de l'or; la même gêne se fut présentée pour la valeur variable de l'argent.

On n'a donc pas pu s'arrêter à cette solution. Il a fallu trouver un système qui donne à l'or le caractère d'une monnaie principale et à l'argent, celui d'une monnaie secondaire en établissant un rapport fixe de valeur entre l'or,

Source : BIU Cujas

d'une part, l'argent et le billon d'autre part.

Empruntons un exemple à l'Angleterre qui, à la veille de la guerre de 1914, était le type du pays monométalliste-or. En Angleterre, l'unité monétaire était la livre sterling qui, d'après la loi de 1816 représentait un poids d'or fin de 7 grs 32. A côté de cette pièce d'or, la loi avait créé une pièce d'argent, le shilling, qui pesait, d'après la loi, 5 grs 23 d'argent fin. Enfin, une troisième disposition légale avait décidé qu'il faudrait 20 shillings d'argent pour faire une valeur monétaire égale à celle de la pièce d'or d'une livre.

Il faut bien comprendre ce que supposait implicitement la coexistence de ces trois règles. Ces 20 shillings d'argent avaient un poids déterminé par la loi. Puisqu'un shilling représentait 5 grs 23, 20 shillings représenteraient un poids d'argent 20 fois plus élevé, soit 104 grs 60. D'autre part, la livre, monnaie d'or, dont la valeur monétaire était égale à celle de 20 shillings, avait un poids fixé par la loi à 7 grs 32.

Voilà donc deux poids l'un d'argent (104 grs 60) l'autre d'or (7 grs 32) qui, d'après la loi anglaise, ont une valeur monétaire égale.

Si nous divisons 104,60 par 7,32, nous obtenons pour quotient 14,29. Ainsi, aux termes du système monétaire anglais, pour avoir la même valeur de monnaie en or et en argent, il fallait un poids en argent 14,29 fois supérieur au poids en or. Inversement, si l'on met dans une balance deux poids égaux de monnaie d'or et de monnaie d'argent (par exemple, un kilogramme de pièces d'or et un kilogramme d'argent) les pièces d'or représentent une valeur de 14,29 fois supérieure à celle des pièces d'argent. On traduisait tout ce système en disant qu'en Angleterre le rapport légal de l'or et de l'argent était de 1 à 14,29. Plus brièvement encore les techniciens disaient que le rapport anglais était "du 14.29".

Bien entendu, le rapport fixé par la loi anglaise n'était pas arbitraire. Ce n'est pas au hasard que le législateur en 1916 avait choisi 14,29. Ce rapport correspondait à ce moment-là, au rapport de l'or à l'argent, sur le marché des lingots. Car il faut toujours se souvenir que l'or et l'argent ne servent pas uniquement comme monnaie. Des gens recherchent l'or et l'argent pour l'autres usages, tels que les fabrications de bijoux, l'orfévrerie etc... Il y a donc un marché de l'or-lingot et de l'argent-lingot. En 1816, le rapport commercial de l'or à l'argent était approximativement de 14,29, c'est-à-dire que sur le marché des lingots de Londres, un lingot d'or pesant le même poids

Source : BIU Cujas

qu'un lingot d'argent, se vendait I4,29 fois plus cher. Ce rapport monétaire a donc été adopté parce qu'il correspondait au rapport commercial.

Seulement, ce rapport naturel à l'origine est devenu ensuite arbitraire et artificiel. Du fait qu'il a été inscrit dans la loi, le rapport monétaire de l'or à l'argent est depuis I8I6 fixé ne varietur, tandis que, sur le marché des lingots, le rapport de l'or et de l'argent, comme de toutes les marchandises allait être variable.

Dépréciation graduelle de l'argent au XIX° siècle. A la veille de la guerre de I9I4 sur le marché des lingots, l'or et l'argent étaient entre eux dans le rapport, non plus de 1 à I4,29, mais de 1 à 30. Pour avoir, sur le marché, des lingots de valeur équivalente, il fallait prendre un lingot d'argent pesant 30 fois plus que le lingot d'or. Dans le commerce l'or et l'argent s'échangeaient donc dans le rapport de 30 à 1. Au point de vue monétaire, c'était toujours la proportion de I4,29 à 1 qui restait en vigueur.

Quelles étaient les conséquences de cette discordance ? Le shilling continuait à avoir la même valeur monétaire qu'au début du XIX° siècle; mais il avait, comme lingot une valeur commerciale beaucoup moindre. L'argent était devenu ce qu'on appelle une "mauvaise monnaie", c'est-à-dire une monnaie dont la valeur nominale est supérieure à la valeur réelle.

La valeur nominale, le pouvoir d'achat du shilling, sa force libératoire étaient en I9I4, comme en I8I6, le I/20 de la livre. Sa valeur réelle, c'est-à-dire sa valeur sur le marché des lingots s'était effondrée d'environ moitié.

Mais, précisément, en prévision de cette discordance entre le rapport légal immuable et le rapport commercial destiné à se modifier, la loi anglaise de I8I6 avait pris à l'égard des pièces d'argent deux dispositions qui achèvent de préciser la physionomie du système monétaire britannique.

I - Elle avait donné aux pièces d'argent une force libératoire limitée. A la différence de la livre sterling, la pièce d'argent, dans le système anglais, n'était qu'une monnaie d'appoint; le shilling n'avait force libératoire que jusqu'à 2 livres. Un individu débiteur de 5 livres, par exemple ne pouvait donc pas obliger son créancier à recevoir cette somme en shillings d'argent.

2°- La loi de I8I6 avait écarté la frappe libre pour les monnaies d'argent. Tandis que le porteur d'un lingot d'or pouvait, à tout moment, se présenter à l'Hôtel des Monnaies britannique et demander en échange de son lingot

Source : BIU Cujas

un poids égal de monnaie d'or, le possesseur d'un lingot d'argent ne le pouvait pas.

La discordance croissante entre le rapport légal et le rapport commercial n'avait, par suite, pas d'inconvénient.

On savait que les pièces d'argent étaient de la mauvaise monnaie et l'on ne s'en inquiétait pas. Quant à l'Etat britannique, il réalisait , du fait de cette discordance, un avantage appréciable quand il frappait de nouvelles pièces d'argent, car il se procurait les lingots d'argent à bas prix sur le marché commercial et il bénéficiait de la différence entre la valeur commerciale et la valeur monétaire des shillings qu'il lançait dans la circulation.

Donc, le monométallisme-or, avec une seule monnaie principale: l'or et des monnaies d'appoint : l'argent et le bronze, pouvait facilement fonctionner.

De fait, il fut adopté successivement, avec des modalités diverses, par l'Allemagne, la Russie, l'Autriche, les Etats Scandinaves, le Japon, l'Egypte et certains Etats balkaniques.

******

Section III

Le bimétallisme.

Le bimétallisme est la solution qu'ont été amenés à adopter les pays qui renonçant au monométallisme argent, n'ont pas voulu se convertir radicalement au monométallisme or.

******

§ I - La définition du bimétallisme.

Les trois caractères du bimétallisme. Le bimétallisme s'analyse en trois caractères. Les deux premiers sont propres au bimétallisme; le troisième lui est commun avec le monométallisme or. Il convient cependant de la mettre en lumière parce que toutes les difficultés du système bimétalliste viennent de la coexistence des deux premiers caractères et du troisième.

1°- Les pièces d'or et d'argent ont, les unes et les autres, force libératoire illimitée.

2°- Pour les deux métaux, or et argent existe la frappe libre.

Source : BIU Cujas

3°- Un rapport de valeur monétaire entre les deux métaux est établi par la loi.

Pour mieux comprendre le système bimétalliste, prenons un exemple pratique emprunté à l'histoire de la France.

Sous la Révolution, le législateur français avait d'abord décidé que les pièces d'or pouvaient circuler sans avoir une expression monétaire fixe: elles étaient reçues en paiement pour leur valeur commerciale véritable. A l'usage le public n'admit pas cette solution. Il demanda impérieusement un système meilleur, comportant une valeur fixe des deux métaux. Une loi ultérieure essaya de lui donner satisfaction, c'est la loi du 7 Germinal an XI (26 mars I803) qui a posé les bases fondamentales de notre système monétaire tel qu'il subsistait encore à la veille de la guerre de I9I4.

La loi du 7 Germinal an XI institue, comme unité monétaire, le franc pièce d'argent pesant 5 grammes, au titre de 900/I000 de fin. En même temps, elle déclare que, dans 1 kilog d'or au titre de 900/I000, on taillera I55 pièces de 20 frs. Avec 1 kilogramme d'or, on obtint donc une valeur de I55 x 20, soit 3.I00 frs.

Mettons 1 kilog de pièces d'or sur un plateau d'une balance. Si, dans l'autre plateau, on place 1 kilog d'argent, comme nous savons que la pièce d'argent de 1 franc pèse 5 grammes, nous pouvons dire que ce second plateau contient une valeur monétaire de 200 francs. Avec deux poids égaux de 1 kilog, nous fabriquons donc d'un côté 3.I00 frs en pièces d'or et de l'autre côté 200 frs en pièces d'argent. De là se déduit le rapport légal entre les deux métaux dans le système français. Il est de 3.I00 : 200 ou 15,5. Le rapport français est " du I5 I/2 ". Si nous avons deux masses de pièces françaises d'or et d'argent du même poids, la masse d'or a une valeur monétaire de 15,5 fois supérieure à celle de l'argent; si nous avons deux tas de même valeur monétaire, le poids du tas des pièces d'argent est de I5,5 fois supérieur à celui du tas des pièces d'or.

Ce qui achève de montrer que le rapport du I5 I/2 caractérise le régime de la loi du 7 Germinal an XI, c'est qu'il a existé à un certain moment, dans le système monétaire français deux pièces de 5 francs, l'une d'argent, l'autre d'or. Leur poids respectif était de 25 grammes pour la pièce d'argent et de 1 gr 6I3 pour la pièce d'or. Or, il y a la même relation entre 25 et 1,6I3 qu'entre 15,5 et 1.

Source : BIU Cujas

******
******

§ 2 - Le détraquement du bimétallisme.

Pour comprendre les raisons du détraquement du bimétallisme, il faut nous rappeler qu'il existe sur le marché des lingots d'or et d'argent à un cours commercial soumis à d'incessantes variations. Du moment que le système monétaire (bimétallisme ou monométallisme) fixe un rapport immuable (en France 15.5) entre la monnaie d'or et la monnaie d'argent, tandis que le rapport commercial est soumis à des variations incessantes, il est fatal (même si, au premier moment, la concordance existe entre le rapport légal et le rapport commercial) que cette concordance ne subsiste pas indéfiniment. Puisque le rapport légal est fixe et que le rapport commercial varie, il y aura nécessairement des discordances.

En fait, au cours du XIX° siècle et surtout dans sa seconde moitié, il y eut des discordances très nettes en des sens différents.

Sous le Second Empire, on découvre des mines d'or très riches, ce qui entraîne sur le marché des lingots une diminution de la valeur de l'or. Il en résulte que le rapport commercial entre l'argent et l'or ne se maintient pas de 1 à 15,5. Que devient-il ? Dans quel sens évolue-t-il, du fait de l'abondance de l'or ? Du moment que la valeur de l'or baisse, on obtiendra, pour une même quantité d'or, une moindre quantité d'argent, le rapport passe de 1 - 15,5 à 1 - 15.

Après 1870, nouvelle discordance, en sens inverse et beaucoup plus forte. Sous l'action de causes que nous exposerons plus loin, la valeur commerciale de l'argent s'effondre. Puisque l'argent vaut moins qu'auparavant, pour avoir une valeur équivalente à 1 kilog d'or, il faut donner, non plus 15,5 mais 16, 17, 18 et à un moment jusqu'à 31 kilogs d'argent.

Rappelons-nous par ailleurs que le bimétallisme suppose la frappe libre pour les deux métaux et n'oublions pas que, dans la seconde moitié du XIX° siècle, si certains pays comme la France sont bimétallistes, d'autres se sont rangés au monométallisme or (l'Angleterre par exemple). La frappe libre y existe pour l'or, mais non pour l'argent.

Placé dans cette ambiance, le régime bimétalliste ne tarda pas à se trouver faussé.

Prenons pour raisonner un exemple concret emprunté à

Source : BIU Cujas

l'histoire monétaire après 1870, au moment où la dépréciation de l'argent est déjà assez notable, puisque le rapport commercial est de 1 à 17. Le fonctionnement du système bimétalliste a été compromis par l'intervention de deux éléments, les paiements que les Français avaient à faire à l'étranger et la spéculation.

I°- Les paiements à l'étranger.

Soit un Français débiteur d'un Anglais pour une valeur monétaire de 3.100 francs. Si son créancier était français, il pourrait à volonté le régler en or ou en argent. Le créancier serait obligé d'accepter puisque, sous le régime bimétallisme intégral, l'or et l'argent ont cours légal et force libératoire illimitée. Il serait d'ailleurs indifférent au débiteur de payer en or ou en argent.

Les choses changent si le créancier est étranger. La règle du cours légal édictée par l'autorité française ne vaut que sur le territoire national. Elle ne s'impose pas aux créanciers anglais. Si le débiteur français offre à son créancier britannique de le payer en or ou en argent, à son choix, le créancier lui dira: " J'accepte à la rigueur d'être payé en argent, mais les pièces françaises d'argent que vous m'enverrez ne me permettent pas d'effectuer des paiements en Angleterre, je ne pourrai que les prendre au poids. Or, en ce moment, le rapport commercial est de 1 à 17. Si vous voulez me donner en argent l'équivalent commercial de 1 kilog d'or, il faut m'envoyer 17 kilogs d'argent et non 15,5 ". Le débiteur aurait beau objecter que dans la circulation française 15 K 5 argent font 3.100 francs, comme 1 kilog d'or. Peu importe, répliquera le créancier britannique ,je ne vis pas en France. Donnez-moi 1 kilog de pièces d'or ou 17 kilogs de pièces d'argent.

Or, ces 17 kilogs de pièces d'argent représentaient une valeur monétaire française de 3.400 francs. Le débiteur français ayant à faire un paiement à l'étranger avait donc le choix entre l'envoi de 3.100 francs en pièces d'or ou 3.400 francs en pièce d'argent. Il n'hésitait pas naturellement à envoyer de l'or et non de l'argent. Tous les paiements que les débiteurs nationaux ont à faire aux créanciers étrangers doivent donc être effectués en or, c'est-à-dire dans celle des deux monnaies qui n'est pas dépréciée. Résultat; les pièces d'or vont partir à l'étranger. On ne verra plus d'or dans les relations entre débiteurs et créanciers français. Les débiteurs paieront leurs créanciers français en argent, s'abritant derrière la force libératoire illimitée de l'argent sur le rapport de 1 à 15,5. Ce mécanisme a donc pour conséquence l'exode des pièces d'or.

Toutefois, si les paiements à l'étranger avaient été seuls en cause, ils n'auraient peut-être pas suffi à détraquer

Source : BIU Cujas

le système bimétalliste. Nous avons supposé que le Français était obligé de payer son créancier anglais en monnaie métallique. En fait, comme on le verra plus tard, les règlements internationaux ne se font pas normalement en monnaie métallique, mais plus simplement par compensation; les créances des Français sur les Anglais et des Anglais sur les Français se neutralisent dans la mesure où, aux Français débiteurs d'Anglais, correspondent des Anglais débiteurs de Français. Les opérations se règlent alors sans envoi d'argent.

Le raisonnement garde pourtant sa force quand les relations commerciales et financières entre la France et l'Angleterre se soldent défavorablement pour la France, c'est-à-dire quand les Français débiteurs d'Anglais sont plus nombreux que les Anglais débiteurs de Français. La compensation une fois faite, il reste un solde passif au compte des Français, une partie des dettes n'est pas éteinte . Pour ce solde défavorable de la balance des comptes, les paiements se font en métal. Le raisonnement reprend sa vigueur, c'est de l'or qui sort.

2°- La spéculation.

A côté des paiements à l'étranger, un autre élément plus général et plus important vint bouleverser complètement le système bimétalliste: la spéculation.

Son mécanisme - Plaçons-nous encore après 1870, époque où le rapport légal est de 15,5 et le rapport commercial de 17. En France règne le bimétallisme, avec la frappe libre de l'or et de l'argent; en Angleterre, la frappe est libre pour l'or seulement. Il se trouve des spéculateurs pour réaliser l'opération suivante très fructueuse. Ils se procuraient 1 kilog d'or sous une forme quelconque, en lingot ou en monnaie frappée. Ils le transportaient sur le marché commercial de Londres. A l'aide de ce kilog, ils achetaient de l'argent; ils pouvaient s'en procurer 17 kilogs. Ils revenaient en France avec ces 17 kilogs d'argent et se présentaient à l'Hôtel des Monnaies. En supposant la loi de Germinal an XI toujours intégralement appliquée, c'est-à-dire la frappe libre pour l'or et l'argent (1), ces spéculateurs pouvaient, avec leurs 17 kilogs d'argent, obtenir(sous déduction des frais de frappe) 17 kilogs de pièces françaises d'argent. Celles-ci représentaient une valeur non plus de 3.100 francs, mais de 3.400 francs que les spéculateurs écoulaient ensuite dans la circulation

---

(1) En fait, on le verra plus loin, la frappe libre existait encore à cette époque, pour la pièce d'argent de cinq frs ce qui suffisait pour permettre le jeu de la spéculation exposée au texte.

Source : BIU Cujas

française. Le bilan de l'opération était au point de départ 1 kilog d'or d'une valeur de 3.100 francs; à l'arrivée, 17 kilogs de pièces françaises d'argent d'une valeur de 3.400 francs. L'opération rapportait 300 francs.

Naturellement, cette opération devint de plus en plus fructueuse à mesure que s'accentua la dépréciation de l'argent et que le rapport passa de 17 à 18, 19, 20 etc...

Quels en étaient les résultats ?

A celui qui s'y livrait, il fallait, au départ, un kilog d'or. La manière la plus simple de se le procurer était de draîner un kilog de pièces françaises d'or qu'il emportait à l'étranger. L'or français disparaissait donc.

2ème résultat: l'Hôtel des Monnaies était obligé de transformer le lingot d'argent en pièces d'argent.

En même temps que la circulation française se vidait de son or, elle se remplissait donc d'argent. Très vite par cette pratique spéculative, l'or devint invisible, cependant que la circulation française était submergée par les pièces d'argent.

La loi de Gresham: La mauvaise monnaie chasse la bonne. On a exprimé cette situation dans une formule dont le succès vient de ce qu'elle est simple et pittoresque. On en trouve les origines dans une comédie d'Aristophane. Sa forme définitive est due à l'Anglais Thomas Gresham (1) , d'où son nom de loi de Gresham: " Quand dans un pays, deux monnaies légales sont en circulation, la mauvaise monnaie chasse la bonne".

Un pays qui adopte le régime bimétalliste se condamne ainsi à n'avoir pratiquement dans sa circulation intérieure, que des pièces de monnaie dépréciée.

Section IV

Les correctifs du bimétallisme.

Des correctifs, dont l'un demeure théorique, et dont l'autre fut appliqué en réalité, visent à conserver le bimétallisme en le remaniant sur les points où il s'était montré défectueux.

---

(1) Du moins l'a-t-on cru longtemps. Mais aujourd'hui cette paternité est fortement contestée.

Source : BIU Cujas

++++++
++++++

§ I - Le bimétallisme international.

Les partisans de ce système proposaient une entente non pas nécessairement entre tous les Etats du monde, mais entre les principaux Etats, entente qui aurait pour objet de fixer d'une manière uniforme le rapport monétaire entre l'or et l'argent.

Les inconvénients incontestables du bimétallisme, disaient-ils, disparaîtront si les principaux Etats adoptent un rapport légal fixe, uniforme, entre l'or et l'argent. D'où vient, en effet, la déformation du bimétallisme ? Des paiements à faire à l'étranger, et du jeu de la spéculation. Or, ces deux opérations sont rendues possibles par le fait que, en France, à un moment donné, existe un certain rapport entre l'or et l'argent avec la frappe libre, tandis que dans un autre pays (l'Angleterre par exemple) fonctionne un régime monétaire différent, sans frappe libre de l'argent. Si tous les grands Etats s'entendaient pour adopter par exemple, le rapport de 1 à 17 avec frappe libre des deux métaux, il y aurait dans tous les pays, équivalence entre 1 kilog d'or et 17 kilogs d'argent. S'il en était ainsi, il serait complètement indifférent au créancier anglais de recevoir en paiement 1 kilog d'or ou 17 kilogs d'argent, et il serait indifférent au débiteur d'envoyer 1 kilog d'or ou 17 kilogs d'argent, puisque, dans les deux pays l'or et l'argent seraient dans le rapport de valeur de 1 à 17.

Les partisans du bimétallisme international allaient plus loin, ils prétendaient que, si tous les Etats se mettaient d'accord pour adopter un rapport monétaire uniforme, le rapport commercial devrait s'y adapter. S'il est vrai que l'or et l'argent servent à fabriquer des objets d'art, des bijoux, de l'orfévrerie, il est incontestable que cette utilité est peu de chose, comparée au débouché formidable qu'est l'emploi de l'or et de l'argent comme monnaie. La commande des Hôtels des Monnaies, en or ou en argent, est si manifestement l' **exutoire** principal des lingots d'or et d'argent que le jour où l'on saurait que tous les Hôtels des Monnaies font leurs commandes sur la base du rapport de 1 à 17, ce rapport s'imposerait sur le marché des lingots et déterminerait la valeur commerciale de l'argent.

Echec du bimétallisme international.- Pourtant, malgré l'âpreté et l'ampleur des campagnes menées aux Etats-Unis et en France, en faveur du bimétallisme international, cette thèse n'a pas réussi à triompher. Elle était, en effet, moins

Source : BIU Cujas

solide qu'elle ne paraissait à première vue; à l'application elle se serait heurtée à des difficultés sans doute insurmontables.

Modalités d'application proposées. Au moment où on la soutenait, la déchéance de l'argent était un fait déjà accompli sur le marché des lingots. On était loin du rapport initial de 1 à 15,5. On pouvait dès lors concevoir deux modalités dans l'application du rapport uniforme proposé par le bimétallisme international.

Les plus hardis préconisaient l'adoption d'un rapport monétaire ne tenant pas compte de la déchéance commerciale de l'argent. Ils suggéraient de reprendre par une convention internationale, le rapport du début du XIX° siècle 1 à 15,5.

D'autres se montraient plus prudents; ils se résignaient à la dépréciation acquise de l'argent. Mais ils voulaient empêcher qu'elle ne s'aggravât et ils proposaient pour un rapport monétaire uniforme le rapport de 1 à 20 par exemple.

L'une et l'autre de ces modalités devaient rencontrer de sérieuses difficultés.

A - Imaginons que les Etats se soient entendus pour revenir, par un accord commun, au rapport de 1 à 15,5. Dans les années qui venaient de s'écouler, on avait, quand le rapport commercial était de 1 à 20, continué à extraire de l'argent des mines. Donc les exploitations de mines d'argent étaient encore rémunératrices. Supposons que, par une décision internationale, les Hôtels des Monnaies de tous les pays s'engagent à frapper en monnaie d'argent, les lingots sur la base de 15,5 pour un kilog d'or, 15,5 d'argent auraient désormais valu ce que, la veille valaient 10 kilogs d'argent. Par cette décision on aurait donc augmenté très sensiblement la valeur des lingots d'argent.

Le résultat aurait été la mise en exploitation à un degré intense, de nouvelles mines d'argent, par l'appât de ce bénéfice inattendu. Les Hôtels des Monnaies au lendemain de l'établissement de cette parité, auraient été submergés par l'apport des producteurs d'argent. Au moment où le public se rendait compte que les monnaies d'argent étaient incommodes encombrantes, et où l'accroissement de la production de l'or permettait de jeter dans la circulation une quantité d'or suffisante pour alimenter les paiements, il y avait quelque chose d'irrationnel dans cette opération.

B - Cet inconvénient n'existait plus, si l'on adoptait comme rapport uniforme, le rapport de 1 à 20. Il n'y avait plus de prime à l'exploitation de nouvelles mines argentifères. Mais un autre inconvénient particulièrement pour la France fit écarter cette solution.

L'adoption comme rapport monétaire du rapport commercial aurait entraîné la refonte des pièces d'argent au

Source : BIU Cujas

préjudice de l'Etat et de la Banque de France.

Supposons consacré internationalement le rapport de 1 à 20. L'adoption de ce rapport eût entraîné la nécessité de refondre les pièces d'argent françaises, notamment les pièces de 5 frs. Le jour où serait adopté, comme rapport monétaire le rapport commercial de 1 à 20, la pièce de 5 frs n'aurait plus qu'une valeur réelle de 3 Frs 75. Il aurait donc fallu la refondre.

Quelles auraient été les victimes de l'opération ? C'eût été l'Etat français qui aurait reçu des pièces de 5 francs et les aurait relancées dans la circulation pour 3.75. C'eût été aussi la Banque de France qui avait une très grosse encaisse métallique constituée, pour une fraction importante, de pièces d'argent de 5 frs. Si l'on refondait ces pièces, on diminuait sensiblement la valeur de son encaisse argent.

Aussi fût-on obligé de renoncer aux projets du bimétallisme international sous leurs deux modalités. Cependant, on ne pouvait pas s'en tenir au bimétallisme. Comme on ne voulait pas, en France, en venir au monométallisme-or, il fallut trouver un système intermédiaire qu'il nous reste à exposer.

******
******

§2- Le bimétallisme incomplet.

Caractère empirique des correctifs appliqués.- Le bimétallisme incomplet appelé aussi bimétallisme boiteux n'est pas une conception doctrinale mais le résultat d'une série de remaniements empiriques, nécessités par les circonstances. On ne peut bien comprendre le système monétaire français, tel qu'il fonctionnait au début du 20e siècle, que si l'on retrace l'histoire rapide de ces remaniements successifs, dont chacun a correspondu à un état de fait temporaire.

I°- Prenons pour point de départ le bimétallisme intégral institué par la loi du 7 Germinal an XI, impliquant frappe libre et force libératoire illimitée, pour l'or et pour l'argent, avec rapport de 1 à 15,5 entre la monnaie d'argent et la monnaie d'or. Sous le Second Empire, on découvre en Californie et en Australie, des gisements extrêmement riches, d'où accroissement de la production annuelle de l'or et baisse de la valeur de l'or sur le marché des lingots. Par suite, une discordance se produisit entre le rapport légal et le rapport commercial de l'or et de l'argent.

Dans le troisième trimestre de 1859, le rapport commercial était de 1 à 15,03, au lieu de 15,5. Cette discordance

Source : BIU Cujas
Reproduction Interdite

légère cependant, suffit à détruire l'équilibre du système bimétalliste français, par le fait des paiements à l'étranger et de la spéculation. A l'inverse de l'hypothèse précédemment analysée, ces paiements et cette spéculation entraînaient la sortie de l'argent. C'est l'or qui était la mauvaise monnaie. La bonne monnaie, c'est-à-dire l'argent filait à l'étranger, et l'or restait exclusivement réservé aux paiements à l'intérieur.

La spéculation fut en partie l'oeuvre des banquiers britanniques, qui avaient à faire, pour leur pays, d'importants paiements aux Indes. Pour saisir le mécanisme de cette spéculation, qui a joué un rôle décisif, il faut savoir que l'Inde n'acceptait alors en paiement que l'argent, et que la balance des comptes entre l'Inde et l'Angleterre (c'est-à-dire le rapport des créances et des dettes) se soldait par un passif important au compte de l'Angleterre, d'où la nécessité, pour l'Angleterre, d'envoyer chaque année aux Indes du métal argent.

Comment allaient procéder les banquiers anglais ? Supposons qu'ils eussent été obligés de se procurer le métal argent sur le marché britannique. Le rapport commercial était alors de 1 à 15,03. Ils auraient donné 1 kilog d'or, soit en lingots, soit en monnaie et obtenu 15 kilogs 03 d'argent. Grâce au système bimétalliste français, ils avaient un moyen d'opérer plus fructueusement; c'était d'envoyer à Paris, à l'Hôtel des Monnaies, le kilog d'or en demandant sa transformation en pièces d'or. Ils recevaient d'après la loi de Germinan an XI, 155 pièces d'or de 20 francs en or. Puis ils échangeaient ces pièces d'or françaises contre des pièces d'argent françaises. En échange de leurs 155 louis d'or (soit 3.100 francs), ils se procuraient ainsi 620 pièces de 5 francs (soit également 3.100 francs).

Une fois cette opération terminée, ils avaient en mains des pièces d'argent représentant 15 kilogs 5 d'argent. Grâce à ce détour, avec 1 kilog d'or, ils avaient obtenu 15 kilogs 5 d'argent sur le marché français, alors que sur le marché commercial anglais, ils auraient obtenu seulement 15 kilogs 03. Ils gagnaient environ 1/2 kilog d'argent. Si l'opération était répétée souvent, elle était très fructueuse.

Plus de deux milliards de pièces françaises d'argent furent ainsi fondues et refrappées pendant cette période aux Hôtels des Monnaies de Bombay et de Madras. Le résultat, pour la circulation française, fut la disparition de l'argent qui était alors bonne monnaie. C'était une conséquence très fâcheuse pratiquement, parce que la circulation française fut privée tout à coup des pièces d'argent de 5 frs, 2 frs, 1 Fr et 0 Fr.50.

En raison des réclamations très vives du public, gêné dans ses transactions quotidiennes, les pouvoirs publics

Source : BIU Cujas

furent obligés d'intervenir en France et aussi dans les pays voisins bimétallistes.

L'Union monétaire latine, la Convention du 23 décembre 1865. Par une convention du 23 décembre 1865, quatre pays, la France, l'Italie, la Suisse, la Belgique, s'entendirent pour constituer l'Union Monétaire Latine. Ils décidèrent d'abaisser le titre des pièces d'argent de 900/1000 à 835/1000.

L'abaissement du titre des pièces d'argent.- La valeur intrinsèque des pièces d'argent était sensiblement diminuée, et cette diminution était même telle que les pièces d'argent devinrent immédiatement de la mauvaise monnaie d'une valeur réelle notablement inférieure à leur valeur nominale.

Retrait de leur caractère de monnaie principale.- Aussi les pays signataires de l'Union latine convinrent-ils en même temps de retirer aux pièces d'argent la qualité de monnaie principale, c'est-à-dire le pouvoir libératoire illimité et la frappe libre. En prenant cette mesure, ces pays abandonnèrent le bimétallisme intégral, dont le caractère essentiel est d'attribuer aux deux métaux frappe libre et force libératoire illimitée.

Exception pour la pièce d'argent de 5 francs.- Cependant ils n'adoptaient pas le monométallisme-or, parce qu'ils laissaient en dehors de la réforme ainsi édictée, la pièce d'argent de 5 francs. Ils lui gardaient sa force libératoire illimitée et sa frappe libre, et son titre de 900/1000. En cela, ces pays restaient donc bimétallistes partiellement, puisque leurs pièces de 5 francs demeuraient monnaie principale comme l'or.

Comme il n'était rien changé à la condition juridique de la pièce de 5 francs, il n'était pas porté remède, pour elle, à la situation antérieure. La spéculation allait continuer à la faire disparaître de la circulation française. Les pays signataires de l'Union Latine décidèrent, pour parer à l'absence de la pièce d'argent de 5 francs, de frapper des pièces de 5 francs en or; c'est à ce moment qu'une même expression monétaire de 5 francs a été représentée par deux pièces, l'une d'argent (qu'on ne voyait plus) et l'autre d'or.

II - Grâce à cet ensemble de mesures, on réussit à peu près à corriger les inconvénients du système monétaire. Les choses restèrent sans changement jusqu'en 1870. A ce moment, le bimétallisme a de nouveau été faussé, parce que commence à se produire la dépréciation de l'argent qui va s'accentuer par la suite. Il en résulte une discordance entre le rapport légal et le rapport commercial, mais en sens inverse

Source : BIU Cujas

de la précédente. Le rapport commercial passe de 15,5 à 16, 17, 18 etc... Cette discordance fait jouer le mécanisme des paiements étrangers et de la spéculation. La bonne monnaie qui, cette fois est l'or, disparaît. On ne trouve plus dans la circulation des pays de l'Union Latine que des pièces d'argent. Comme la frappe libre n'existe plus que pour les pièces d'or et la pièce d'argent de 5 francs, c'est par le canal de cette dernière que la spéculation va jouer.

Mesures adoptées pour remédier à l'exode de l'or. Les pouvoirs publics interviennent d'abord par des mesures temporaires. En septembre 1873, un arrêté ministériel décide pour entraver la spéculation, de limiter la frappe journalière des pièces d'argent de 5 francs à un maximum de 200.000 frs.

Ce n'était plus déjà tout à fait la frappe libre intégrale puisque, une fois cette limite atteinte, les porteurs de lingots d'argent étaient forcés de repasser le lendemain.

On décide aussi de remettre aux individus qui apportaient les lingots d'argent, un bon, permettant de retirer les pièces d'argent dans un certain délai, aussi long que possible, pour faire perdre aux spéculateurs, par l'immobilisation des fonds une partie des bénéfices de l'opération. Ce palliatif fut insuffisant, parce que le bénéfice augmentait avec la dépréciation croissante de l'argent.

Enfin, une loi du 5 août 1876 suspendit temporairement la frappe libre des pièces de 5 frs. Cette mesure fut rendue définitive par la loi du 31 juillet 1878.

Le 5 novembre 1878 une nouvelle convention internationale intervient entre les quatre Etats de l'Union latine auxquels vient s'en joindre un cinquième, la Grèce. Cette convention édicte la suppression de la frappe libre pour les pièces de 5 francs.

A partir de ce moment, les Etats de l'Union latine pratiquent un régime intermédiaire entre le bimétallisme et le monométallisme, mais plus voisin du monométallisme or que du bimétallisme. Ce régime diffère profondément du bimétallisme en ce que les pièces d'argent ne jouissent plus de la frappe libre et que, sauf la pièce d'argent de 5 francs elles n'ont plus le pouvoir libératoire illimité. Mais le système n'est pas le monométallisme-or, puisque subsiste pour la pièce de 5 frs un des attributs de la monnaie principale: le pouvoir libératoire illimité. Un individu débiteur de 1 million peut forcer son créancier à recevoir le paiement total uniquement en écus de 5 francs.

La convention de 1878 avait un caractère temporaire, et pouvait être dénoncée. En fait, elle a survécu jusqu'à la guerre de 1914.

Source : BIU Cujas

Chapitre III

LA MONNAIE DE PAPIER.

Autorités émettrices du papier monnaie.- La monnaie de papier peut être émise soit par l'Etat, (comme l'ont été pendant la Révolution Française les assignats) soit par une ou plusieurs banques privées ayant des rapports avec l'Etat (comme la Banque de France ou la Banque d'Angleterre).

Le cours libre, le cours légal, le cours forcé. Par ailleurs, on distingue la monnaie de papier à cours libre, à cours légal, à cours forcé.

Le cours libre signifie que la monnaie est facultative et que personne n'est obligé de l'accepter dans les paiements. Lorsque la monnaie a cours légal, les créanciers sont obligés de la recevoir, elle a force libératoire. Ces deux expressions cours libre et cours légal, s'appliquent à la monnaie de papier, comme à la monnaie métallique. Au contraire, l'expression de cours forcé n'a d'emploi que pour la monnaie de papier. La monnaie de papier à cours forcé est celle que les individus qui la reçoivent en paiement ne peuvent pas porter à l'établissement émetteur, en exigeant de lui le remboursement en espèces métalliques.

En d'autres termes quand la monnaie de papier a simplement cours légal (c'était la situation du billet de banque français avant la guerre de 1914), le créancier est obligé de l'accepter en paiement, mais aussitôt qu'il l'a reçue, il peut se présenter à l'établissement émetteur, à la Banque de France et demander en échange sa valeur en monnaie métallique. Quand la monnaie de papier a cours forcé (c'est le régime actuel du billet de banque français) non seulement les créanciers sont obligés de le recevoir en paiement, mais ils ne peuvent pas exiger de la Banque de France le remboursement en espèces.

Monnaie de papier convertible ou inconvertible.- Pour exprimer la même idée, on dit encore que tantôt la monnaie de papier est convertible, (c'est-à-dire peut être transformée en espèces métalliques demandées à l'établissement émetteur) et tantôt inconvertible. Le papier

Source : BIU Cujas

monnaie. On a coutume d'appeler papier-monnaie, le papier inconvertible, quelle que soit l'autorité émettrice. Le papier-monnaie peut donc être émis par une banque ou par l'Etat.

******
******
*****:
******

Section I

La nature originelle du billet de banque.

En fait, les premières monnaies de papier ont été les billets de banque et il importe de savoir dans quelles circonstances certaines banques se sont décidées à lancer dans la circulation ces billets. Nous exposerons ainsi le point de départ de la monnaie de papier. Nous verrons ensuite l'évolution qui l'a conduite à sa situation actuelle.

C'est au milieu du XVII° siècle qu'apparaît le billet de banque, et l'on en attribue l'invention au fondateur de la Banque de Stockolm Palmstruch; à la vérité bien avant Palmstruch, il existait déjà des papiers qui peuvent, à première vue, sembler tout à fait analogues aux billets de la banque de Stockholm. Les banquiers d'Italie et de Hollande ainsi que les orfèvres de Londres émettaient des billets. On a même, remontant plus haut dans l'Histoire, fait remarquer que les banquiers romains avaient créé et réussi à faire circuler une espèce de billet: le receptum. Mais ces billets représentaient purement et simplement de la monnaie métallique que les banquiers et les orfèvres gardaient dans leurs caisses. C'étaient par conséquent, des récépissés de dépôts. Si un banquier lançait dans la circulation une certaine quantité de billets, cela signifiait qu'il possédait une somme d'un montant égal en monnaie métallique. Ces billets étaient donc simplement représentatifs d'espèces contenues dans les caisses de la Banque.

Les billets de la Banque de Stockholm au XVII° siècle. Leur caractère fiduciaire.- La Banque de Stockholm semble avoir été la première à l'instigation de Palmstruch à greffer l'émission des billets de banque sur ses opérations ordinaires d'escompte et à lancer des billets qui n'étaient que pour partie représentatifs d'espèces métalliques. Or, c'est ce caractère d'une monnaie fiduciaire qui est à l'origine du développement moderne de la monnaie de papier.

Comment la banque de Stockholm procéda-t-elle à ses premières émissions de billets ?

Un commerçant lui présentait un effet de commerce à l'escompte. Normalement, elle aurait dû lui remettre en

Source : BIU Cujas

échange des espèces métalliques. Elle préférait lui donner des billets. Quels étaient les avantages de cette opération pour le commerçant et pour le banquier ?

A - Pour le commerçant. A première vue, l'opération semble étrange; s'il apporte à la Banque un effet de commerce et s'il demande qu'on l'escompte, c'est qu'il a besoin d'argent liquide, de numéraire. La Banque répond à ce besoin si elle lui donne des espèces, on ne voit pas qu'elle le satisfasse si, en échange de l'effet de commerce, elle lui remet un autre papier. Pourtant, à l'origine, le papier de la Banque de Stockholm n'est autre chose qu'un effet de commerce. Le commerçant apporte un effet signé d'un débiteur quelconque; en échange , la Banque lui remet un effet signé par elle.

Cependant, l'opération est avantageuse pour le commerçant, car cet effet nouveau que la Banque de Stockholm lui remet, vaut mieux pour lui que l'effet dont il se dessaisit. Il y a un double avantage; il est plus commode et plus sûr.

I°- Il est d'abord plus commode.

Le billet de banque est d'une valeur invariable, tandis que la valeur actuelle d'un effet de commerce ordinaire varie chaque jour. Un effet de commerce de 1000 francs à échéance du Ier juillet n'a pas la même valeur au Ier mai et au Ier juin. En se rapprochant de l'échéance, sa valeur actuelle augmente chaque jour d'une petite fraction. Il faut, pour calculer cette valeur rechercher chaque fois combien il reste de jours avant l'échéance et faire une opération arithmétique.

Au contraire, l'effet de commerce nouveau, que la Banque de Stockholm substitue à l'effet de commerce ancien, est d'une valeur invariable parce qu'il est à vue. A tout moment, sa valeur se confond avec sa valeur nominale. Il est échangeable au guichet de la Banque immédiatement pour 1.000 francs.

Il est plus commode aussi, parce que sa valeur est ronde, en harmonie avec le système monétaire. L'effet de commerce, émis à l'occasion d'une opération commerciale, a une valeur correspondant à cette opération. Si l'opération porte sur 652 Frs 45, l'effet de commerce est du même montant. Il ne pourrait servir à éteindre d'autres opérations que si leur valeur était égale, coïncidence très rare. Le commerçant a donc un avantage de commodité à l'échanger contre une liasse d'effets de commerce de 500 frs, 100 frs, 50 frs (et 2 frs 45 de monnaie supplémentaire).

Le billet de banque est plus commode encore parce qu'il est transmissible au porteur. Il suffit qu'une personne le remette à une autre pour lui transférer tous ses droits. Un effet de commerce ordinaire n'est transmissible

Source : BIU Cujas

que par endossement; c'est une formalité peu compliquée mais qui implique cependant une mention écrite.

2°- En même temps que plus commode, le billet de banque est plus sûr, parce que mieux garanti. Tandis que l'effet de commerce est signé d'un individu quelconque, le billet de la banque de Stockholm est émis par une institution que tout le monde connaît, dont la solvabilité est indiscutée. Celui à qui il est remis est certain d'être payé. Il n'en est pas de même avec un effet de commerce ordinaire, qui ne peut circuler qu'entre un nombre restreint de personnes connaissant la place et la signature du débiteur. Il n'est donc pas du tout indifférent pour le commerçant d'échanger son effet de commerce contre un billet de la Banque de Stockholm.

B - D'autre part, l'opération était également avantageuse pour la Banque.

Rappelons ce qu'est un banquier. C'est une manière de commerçant, dont le commerce porte sur de l'argent. C'est un individu qui, d'une main, se procure des fonds et de l'autre les lance dans la circulation. Son bénéfice résulte de la différence des taux de ces opérations d'emprunt et de prêt. Le bénéfice sera donc au maximum quand sera réduite au minimum la charge d'emprunt des fonds dont il se sert. L'idéal pour lui serait de lancer dans la circulation des fonds qu'il n'aurait pas eu à emprunter, qu'on lui aurait apportés gratuitement.

Or, l'émission des billets de banque permet au banquier de se procurer des fonds gratuitement. A la vérité, quand il fait l'escompte en remettant des billets de banque, ces billets lui ont tout de même coûté quelque chose. La dépense même n'est pas négligeable car, pour éviter les contrefaçons, il faut apporter beaucoup de soin à la fabrication des billets. Cependant, avant la guerre de 1914, l'émission d'un billet de 100 frs revenait approximativement à 0 Fr 07, c'était donc une charge faible, moindre qu'un service d'intérêt.

Toutefois, il ne faut pas s'en tenir à cette vue un peu simpliste: la Banque ne va pas pouvoir émettre des billets sans aucune contre-partie et en ne supportant comme charge que les frais d'émission. Le billet comporte la mention "payable à vue". Cela signifie que la Banque est tenue de rembourser ses billets en espèces métalliques quand le porteur le lui demande. Par suite, la situation d'une banque qui émet des billets est plus délicate que celle d'une banque qui n'en émet pas.

Pour mesurer la différence d'un mot, rappelons la physionomie générale des opérations d'une banque de dépôt et d'escompte. A tout moment, elle a un passif et un actif. Son passif exigible, est le montant des obligations immédiates

Source : BIU Cujas

qui pèsent sur elle, il est égal au total des dépôts à vue que la Banque est tenue de rembourser. L'actif réalisable comprend les effets de commerce escomptés, puisque tout effet en portefeuille donne le droit d'être payé à l'échéance. Il comprend en outre l'encaisse métallique et une banque est toujours obligée de conserver une certaine encaisse pour éviter le décalage entre le passif résultant des dépôts qui est immédiatement exigible et l'actif qui n'est pas immédiatement disponible (les effets de commerce en portefeuille n'étant payables que dans quelques semaines ou quelques jours).

Une banque d'émission comme la Banque de Stockholm, qui fait toutes les opérations d'une banque ordinaire, et en outre lance des billets a, comme passif exigible, le montant de ses dépôts et, en outre, le montant des billets en circulation, dont tout porteur peut exiger le remboursement en espèces. A l'actif liquide, elle a les mêmes éléments que la banque ordinaire. Une banque d'émission qui ne veut pas courir de risques excessifs est obligée, par suite de conserver une encaisse métallique beaucoup plus forte que celle des banques qui ne pratiquent pas l'émission de billets. Or, dans la mesure où la banque qui émet des billets accroît d'autant ses réserves métalliques, elle ne réalise aucune économie.

Précisons tout cela par un exemple numérique.

Soit une Banque qui a reçu 3 millions de dépôts en monnaie métallique. Elle peut:

I°- Fait à l'aide de cette monnaie métallique 3 millions d'escompte d'effets de commerce.

Son bénéfice est la différence des taux d'intérêts.

2°- Emettre des billets purement représentatifs. La banque place dans ses caisses les 3 millions reçus en dépôt. Elle émet 3 millions de billets et, à l'aide de ces billets, elle fait l'escompte. Elle ne réalise aucune économie par rapport à la première opération et elle supporte en outre, les frais de l'émission.

3°- Emettre 6 millions de billets, faire donc 6 millions d'escompte en conservant dans ses caves les 3 millions de numéraire. La Banque qui agit ainsi se dit que les porteurs de billets et les déposants de fonds ne viendront pas tous, à la même minute, demander leur remboursement; elle accepte un certain risque. Jusqu'à concurrence de 2 millions, soit l'excédent de la circulation de billets sur l'encaisse métallique, elle se sert, pour les employer productivement de fonds qui ne lui ont coûté que l'impression du papier.

En résumé, l'opération d'émission de billets est avantageuse à la fois pour le public et pour la Banque.

Source : BIU Cujas

Au public, elle donne en échange d'un effet de commerce un instrument plus commode et plus sûr. A la Banque émettrice, elle fournit des fonds quasi gratuits dans la mesure où l'émission dépasse l'encaisse.

Section II

La fonction monétaire du billet de banque.

L'étude des origines historiques du billet de banque nous montre que, sous sa première forme, il n'est autre chose qu'un effet de commerce de nature particulière et que son émission s'est greffée sur les opérations ordinaires des banques: les dépôts et l'escompte. Si nous nous en tenions là, nous ne verrions pas les traits essentiels que présentent les billets de banque et les banques d'émission à l'heure actuelle.

Dans notre monde moderne, le billet de banque n'est plus un effet de commerce, il est devenu une véritable monnaie. L'émission des billets de banque ne vient plus se greffer sur l'ensemble des opérations ordinaires des Banques. Elle a une telle importance et elle revêt de tels caractères que certaines banques se sont spécialisées dans ces émissions et ont pris de ce fait, une fonction distincte. A côté des banques ordinaires, qui ne font pas l'émission des billets, existent des banques d'émission qui ont généralement un statut particulier et ordinairement un monopole comme la Banque de France chez nous. Ainsi s'est transformée la nature du billet de banque et parallèlement la physionomie des banques d'émission.

§ I - Le billet de banque comme monnaie.

A l'origine, le billet de banque est un effet de commerce, c'est-à-dire une promesse de payer. Il est destiné à se transformer en espèces métalliques. Le créancier reçoit cette promesse de payer, en se disant que, lorsqu'il aura besoin de fonds, il saura où s'adresser. L'effet de commerce ne remplace donc pas la monnaie, il en diffère simplement l'intervention: c'est une promesse de monnaie.

Mais nous avons vu que les caractères particuliers de cet effet de commerce, le rendaient plus commode et plus sûr. Par suite, il circule aisément, alors que l'effet de commerce

Source : BIU Cujas

ne circulait pas, ou ne circulait que peu. Sans doute, un effet de commerce ordinaire ne reste pas toujours dans les mêmes mains entre l'émission et l'échéance , quand le porteur a besoin d'argent, il le transmet à un banquier. Mais les transactions ne dépassant jamais un petit nombre de personnes et elles s'arrêtent toujours à l'échéance.

Le jour où l'inventeur du billet de banque (qui peut être ne s'est pas rendu compte de la pleine portée de son invention) a lancé dans le monde ce papier d'une circulation plus facile, portant une valeur ronde, invariable, payable à vue, il a donné à la monnaie métallique un concurrent virtuel et un succédané redoutable. Dans la situation originelle, le créancier acceptait le billet de banque parce qu'il savait qu'il pourrait toucher des espèces à la banque. Quand le billet de banque passe de mains en mains, on cesse bientôt dans la vie quotidienne, de songer à le présenter au guichet de la banque, à le transformer en monnaie. Celui qui l'a reçu le donne à son tour, il circule comme intermédiaire des échanges, il est devenu une véritable monnaie.

La circulation du billet de banque vient donc du fait que chaque individu qui le reçoit sait qu'il pourra s'en servir comme moyen de paiement. Sans doute, si, dans le public naissaient des doutes sur la solvabilité de la banque, il se pourrait qu'ils influent sur l'acceptation des billets, et que ceux-ci n'eussent plus alors la qualité monétaire. Il n'en est pas moins vrai que le jour où le billet de banque devient d'une circulation normale courante, il n'est plus seulement une promesse d'obtenir de la monnaie métallique, il se substitue au métal. Alors qu'auparavant les opérations d'échange se faisaient à l'aide de la monnaie métallique, elles se font désormais à l'aide du papier devenu l'intermédiaire des échanges.

Avantages de cette substitution.- Cette substitution du papier à la monnaie métallique devait avoir des conséquences capitales.

I°- D'abord la substitution du papier au métal est avantageuse au point de vue général. Supposons que, dans le monde, existe une circulation monétaire métallique de 5 milliards. On introduit des billets de banque pour une valeur de 5 milliards, couverte par une encaisse de 3 milliards. Cette émission a pour résultat de libérer une valeur de 2 milliards de métaux précieux et de permettre de les affecter à d'autres emplois que l'emploi monétaire. Les lingots d'or et d'argent, nous le savons, peuvent être utilisés pour l'orfévrerie, la bijouterie, etc... Jusqu'à concurrence de 5 milliards, on pourra, grâce à eux, satisfaire des besoins de

Source : BIU Cujas

cet ordre. C'est un avantage pour l'ensemble de l'humanité.

En outre, les instruments monétaires s'usent à la longue, il faut les remplacer. S'agissant de la monnaie métallique, ce remplacement absorbera de nouvelles quantités d'or et d'argent, tandis que, lorsque les billets sont usés, il suffit d'en imprimer de nouveaux, ce qui n'implique qu'une dépense de matière première et de main d'oeuvre beaucoup moindre.

2°- D'autre part, la substitution du papier à la monnaie métallique comporte pour la nation, certains avantages. L'Etat qui procède à cette substitution, au lieu de disperser dans la circulation la monnaie métallique, peut la concentrer dans les caves de l'établissement émetteur, et constituer une réserve métallique. Il peut aussi se servir de l'or et de l'argent disponibles pour faire, à l'étranger des achats de marchandises.

Si une guerre éclate, les avantages de la réserve en monnaie métallique apparaissent. Cette réserve peut servir à des achats massifs à l'étranger. Enfin si, dès le temps de paix, le public se sert du papier comme monnaie ses habitudes ne sont pas changées quand on donne au papier le cours forcé et que l'on en augmente la quantité. Un Etat qui a habitué ses nationaux au papier, trouve dans l'émission de quantités nouvelles de billets, un moyen de couvrir ses dépenses de guerre.

******
******

§ 2 - De la liberté à la réglementation

En même temps que le billet de banque changeait de caractère, les banques changeaient de physionomie.

Tant que l'émission du billet de banque se présentait comme la substitution d'un effet de commerce à un autre, on pouvait penser qu'elle était une affaire privée, qui ne regardait que l'établissement émetteur et le public et dont l'Etat n'avait pas à s'occuper. N'importe quelle banque pouvait pratiquer l'émission. Au contraire, quand le billet de banque cessa d'être un effet, pour devenir une monnaie, étant donné que le fait de battre monnaie est traditionnellement un attribut des pouvoirs publics, on s'habitua peu à peu à considérer que l'émission des billets était une affaire dans laquelle l'Etat devait avoir au moins un droit de regard. Si le billet devenait une monnaie, il était de l'intérêt général et national qu'il ne risquât pas de subir des effondrements des dépréciations, qui seraient ressentis par tout le public.

Source : BIU Cujas

Une première conséquence de cette évolution du billet de banque a été en matière d'émission, la substitution de l'idée de réglementation à l'idée de liberté. Cette substitution ne s'est pas faite d'un coup, parce que la nature nouvelle du billet de banque n'a pas été comprise immédiatement. Dans la première moitié du XIX° siècle, des controverses parfois très vives entre économistes et financiers, ont mis aux prises les deux thèses, celle de la liberté et celle de la réglementation.

En quoi consistait la thèse de l'émission libre ? Ses partisans estimaient inutile que les pouvoirs publics s'occupassent de l'émission des billets parce que les lois économiques naturelles, qu'il suffit de laisser jouer assurent d'elles-mêmes une correspondance entre le nombre des billets émis et les besoins de la circulation. On établissait cette correspondance spontanée de la manière suivante;

I°- Les billets de banque sont lancés dans la circulation à l'occasion d'actes de commerce, puisque l'émission se greffe sur l'escompte. Or, le nombre des effets de commerce en circulation ne dépend pas du bon vouloir de la banque d'émission. Un nombre considérable d'effets de commerce indique une activité économique intense. L'émission de beaucoup de billets correspond donc à une situation prospère à une création de nombreuses richesses qui appelle cette circulation de billets.

2°- Un billet lancé dans la circulation ne va pas y rester indéfiniment. Le billet de banque s'est substitué à un effet de commerce. Cet effet, la banque le place dans son portefeuille. Le jour de l'échéance, elle présente l'effet chez le débiteur. Celui-ci paie en monnaie métallique ou en billets de banque. Une somme égale à celle lancée dans la circulation quelques jours ou quelques semaines plus tôt, fait retour à ce moment à la banque, et l'ensemble de l'opération n'implique pas une longue période puisque l'escompte est un acte à court terme.

3°- A supposer que, pour une raison quelconque, la banque émette des billets en excès, cette émission va se résorber d'elle-même, car dès que le public aura le sentiment qu'il circule des billets en nombre excessif, ceux-ci commenceront à se déprécier. Les porteurs se précipiteront à la Banque d'émission et demanderont le remboursement. Les billets en excès vont rentrer immédiatement.

Source : BIU Cujas

Conclusion: L'émission se proportionne naturellement aux besoins de la circulation. Si, à un moment, elle les dépasse, la volonté des porteurs rétablit très rapidement l'équilibre.

En face de cette thèse se place celle de l'émission réglementée.

Pour établir qu'il y a lieu à une réglementation par les pouvoirs publics, ses partisans s'attachent à montrer qu'il n'est pas exact qu'il existe une correspondance spontanée immédiate entre l'émission et les besoins.

I°- Il n'est pas certain qu'à l'origine quand les billets sont lancés dans la circulation l'émission soit proportionnée aux besoins du commerce. Sans doute, le nombre des effets de commerce est fonction de l'activité économique. Mais dans une certaine mesure, la banque d'escompte peut augmenter ou diminuer à volonté, sinon le nombre des effets créés, du moins le nombre des effets escomptés. Pour le diminuer, il lui suffit d'élever le taux de l'escompte, de rendre ainsi l'opération plus onéreuse pour les commerçants. Pour l'augmenter, il suffit d'abaisser le taux de l'escompte de rendre l'opération moins onéreuse. Soit donc une banque qui veut profiter au maximum de la faculté d'émission, elle adoptera un taux d'escompte bas, pour que la masse des porteurs d'effets se présentent et lui fournisse l'occasion de lancer une quantité de billets, peut-être excessive dans la circulation.

2°- Il n'est pas exact non plus que la valeur lancée par la Banque dans la circulation soit destinée nécessairement à rentrer à bref délai. Si, au jour de l'échéance, le débiteur paye en monnaie métallique, que la banque ne garde pas cette monnaie dans sa caisse, et qu'elle lance à nouveau ces espèces dans la circulation (elle est tentée de le faire parce que les fonds en caisse sont improductifs), les billets émis par l'escompte sont en quelque sorte en l'air.

3°- Enfin, quand ils admettent que l'émission excessive se corrige automatiquement, les partisans de la liberté d'émission oublient que le public ne se rendra peut-être pas compte immédiatement que l'émission est exagérée. Il ne comprendra que lorsque l'émission sera devenue si excessive que la banque ne pourra plus rembourser les porteurs de billets qui se présenteront en masse. Le déséquilibre sera alors évident. Il déclenchera une catastrophe dont le public tout entier sera victime.

Abandon de la thèse de la liberté d'émission.- En somme l'erreur des partisans de l'émission libre a été de s'en tenir à la nature originelle du billet de banque et de ne pas comprendre comment peu à peu cette nature s'est modifiée. Leur raisonnement devient de plus en plus erroné quand le billet

Source : BIU Cujas

de banque se transforme en une monnaie véritable. Aussi, en fait, ne trouve-t-on, dans la pratique, qu'une seule application du système de l'émission libre, en Ecosse de 1817 à 1845. Partout ailleurs, le principe de l'émission libre a été abandonné et les pouvoirs publics sont intervenus pour surveiller et réglementer l'émission.

Les trois types de réglementation.- Une fois admis le principe de l'émission réglementée, les difficultés sont loin d'être résolues. Il s'agit de savoir de quelle manière, sous quelle forme, par quelles règles, les pouvoirs publics vont intervenir dans l'émission. A la veille de la guerre de 1914, il existait (à nous en tenir aux principaux pays) trois types bien distincts de réglementation.

******

Premier type

Couverture intégrale de l'émission.

Ier type: Couverture intégrale de l'émission.- Dans ce système, on n'autorise la banque d'émission à émettre des billets que dans la mesure où elle possède dans ses caisses des garanties très sûres et égales au montant de l'émission. A ce type se rattachent le système anglais et le système américain avant 1908.

A - Le système anglais.

Aux termes de l'Act 1844 disposition législative fondamentale (dont l'auteur était Sir Robert Peel), la banque d'Angleterre ne peut émettre des billets que jusqu'à concurrence de son encaisse-or, plus une somme fixé: 18.450.000 livres (c'est-à-dire au change d'avant 1914,465 millions de francs.)

Cette marge s'explique par le fait que l'actif de la Banque d'Angleterre ne se compose pas uniquement de son numéraire,mais aussi de son capital. Or le capital de la Banque d'Angleterre est investi en rentes sur l'Etat pour une somme égale à 190 millions de francs. D'autre part, la Banque d'Angleterre possédait au moment où a été promulgué l'Act de 1844, une créance sur l'Etat britannique équivalente à 275 millions de francs. Si l'on additionne ces deux chiffres, on obtient 465 millions de francs, soit le montant de la somme à laquelle pouvait correspondre en 1844, une émission

Source : BIU Cujas

de billets de la Banque d'Angleterre, non gagée par son encaisse (1).

Ainsi la Banque d'Angleterre ne peut émettre de billets que dans la mesure où ils sont représentés par des garanties très sûres: du numéraire et des créances sur l'Etat britannique (personnalité solvable, sauf le cas d'une catastrophe qui emporterait tout le mécanisme économique, avec la Banque d'Angleterre elle-même).

Séparation du département de banque et du département d'émission.- Pour assurer l'application stricte de l'Act de Robert Peel, la Banque d'Angleterre a été divisée en deux compartiments absolument séparés:

I°- Le département de banque: Banking department chargé de toutes les opérations ordinaires que pourrait faire une banque ne pratiquant pas l'émission.

2°- A côté et tout à fait distinct, le département d'émission, Issue Department, chargé uniquement d'émettre les billets.

Quand le département de banque a besoin de billets pour effectuer ses opérations, il en demande au département de l'émission. Celui-ci en fournit sans contre-partie, tant que le montant de 465 millions n'est pas atteint. A partir du moment où ce chiffre est atteint, il ne délivre plus de billets qu'en échange d'une valeur égale en monnaie métallique. Il en résulte qu'à aucun moment l'émission des billets ne dépasse l'encaisse métallique de plus de 465 millions.

Quelle est la valeur de ce système.

Deux observations suffisent pour en faire la critique:

I°- Il n'est pas établi qu'il assure à l'émission des billets une contre-partie absolument satisfaisante. Dans la mesure où il est gagé par la créance et les rentes sur l'Etat, il est incontestable que si c'est là une garantie sûre, ce n'est pas une garantie liquide, qu'on puisse transformer immédiatement en argent aux jours de crise. Si une crise se produit (et c'est seulement alors que la réglementation de l'émission présente son intérêt), la Banque d'Angleterre aura beau se retourner contre l'Etat, celui-ci ne sera pas en mesure de lui donner des espèces. Et à supposer que la Banque d'Angleterre veuille vendre en Bourse ses rentes, elle perdra sensiblement sur le montant nominal, car en temps de crise, toutes les valeurs se déprécient.

---

(1) Cette marge s'est trouvée augmentée au cours du XIX° siècle, à mesure que la Banque d'Angleterre a recueilli une partie du pouvoir d'émission détenu par les Banques existant en 1844; elle était avant 1914 de 19.750.000 L. soit environ 500 millions de francs.

Source : BIU Cujas

2°- Par ailleurs le système anglais présente un très grave inconvénient: en cas de crise, il risque de se bloquer, si l'on veut respecter strictement l'Act de I844. Supposons que, à un certain moment, l'encaisse s'élève à un milliard et la circulation à I.465 millions, on est strictement dans les termes de l'Act de I844. Si une crise se produit, que va faire le département de banque ? Puisqu'il y a crise, les commerçants ont besoin d'argent liquide, ils se présentent nombreux à la Banque pour faire escompter leurs effets de commerce. Avec quoi, le département de banque va-t-il pouvoir faire l'escompte ? Il ne le pourra ni avec la monnaie métallique qu'il n'a pas, ni avec des billets, car, pour en obtenir du département de l'émission, il faudrait lui fournir de la monnaie métallique. Dans les termes stricts de l'Act , la banque sera obligée de fermer ses guichets à l'escompte. C'est une décision très grave, car tout le mécanisme économique moderne repose sur le crédit. Les commerçants comptent qu'ils pourront faire escompter leurs effets de commerce. Si l'escompte est impossible, c'est pour un grand nombre, la faillite obligatoire.

Suspension de l'Act de Robert Peel à trois reprises.

Il n'y a pas là un simple raisonnement théorique. En fait, cet inconvénient s'est manifesté à plusieurs reprises dans la vie bancaire britannique. En I847, en I857, en I866, une crise ayant éclaté, il a fallu, pour éviter la suspension de l'escompte, suspendre l'Act de Sir Robert Peel et autoriser l'émission de billets non gagés par l'encaisse et les rentes et les créances sur l'Etat.

Il est vrai que de I866 à I9I4, il n'y a plus eu de suspension de l'Act de I844, bien qu'il se soit produit des crises économiques et financières graves en Angleterre. Mais on n'a pu éviter la suspension de l'Act de Peel qu'en ayant recours à d'autres moyens.

En I890 et I908 cette suspension n'a été évitée que grâce au concours de la Banque de France. En I890, à la suite de la faillite d'une grande maison de banque britannique, la Banque d'Angleterre s'est trouvée très gênée. Pour éviter la suspension de l'Act de Peel, elle s'adressa à la Banque de France et en obtint un prêt de 75 millions en or. Sur la base de ces 75 millions (qui s'ajoutaient à son encaisse antérieure, elle put émettre pour 75 millions de billets de banque, dans les termes de l'Act de Peel.

Une seconde fois, en I908, le marché britannique fut secoué par le contre-coup de la crise américaine de I907. On réussit à éviter la suspension de l'Act de Peel grâce au concours de la Banque de France, qui accepta à son propre escompte , des effets de commerce britanniques, pour un

Reproduction interdite

Source : BIU Cujas

montant d'environ 90 millions.

A l'expérience, le système britannique s'est donc révélé trop rigide, puisque, en période de crise, il faut soit le suspendre, soit faire appel à des concours étrangers.

B - Le système américain avant 1908.

L'émission des banques nationales aux Etats-Unis devait être gagée intégralement par les rentes fédérales, aux Etats-Unis, jusqu'en 1908, les banques d'émission, très nombreuses, qui portaient le nom de Banques nationales, pouvaient, aux termes d'une loi de 1874, émettre librement des billets, sous la condition de déposer au Trésor des obligations fédérales, c'est-à-dire des titres de rente sur les Etats-Unis. Ce qui caractérise ce système, c'est l'idée qu'à tout billet émis doit correspondre un dépôt de rentes sur l'Etat. La physionomie générale en était donc la même que celle du système britannique; on considérait qu'il n'y avait rien de plus sûr, comme garantie d'émission, que les titres d'Etat.

La garantie n'est plus intégrale en cas de crise.- Par là, ce système se heurtait aux mêmes objections que le système britannique. Supposons une crise. Elle se traduit par le fléchissement notable du cours des valeurs fédérales. La garantie de la circulation n'est plus intégrale, comme on souhaitait qu'elle le fût.

Rigidité excessive du système.- D'autre part, le système est bloqué au moment où il aurait besoin d'une certaine élasticité. En raison de la nécessité de déposer des obligations fédérales en échange de billets, l'émission est facile quand on peut se procurer aisément des obligations fédérales; elle est difficile, en cas contraire. Mais, comme aucun parallélisme n'existe entre le degré d'activité du commerce et celui du marché des obligations fédérales, il n'y a pas proportionnalité entre le montant de la circulation et les besoins.

La crise de 1907-1908.- En fait, en 1907 et 1908, au moment d'une grande crise américaine, les inconvénients du système apparurent. On avait besoin d'émettre des billets en supplément parce que les commerçants, gênés par la crise, désiraient du crédit. Il fut impossible aux banques de répondre à ce besoin, faute de se procurer aisément des obligations fédérales. Le marché financier américain ne put sortir de la crise que par deux moyens:

1°- Il s'adressa à l'Europe et importa de très grosses quantités d'or;

2°- Le marché américain créa spontanément une nouvelle monnaie qui portait le nom de "certificats du Clearing House".

Ces billets étaient une création privée; ils n'avaient aucune base métallique; ils n'avaient pas le cours légal.

Source : BIU Cujas

Mais ils répondaient tellement à un besoin qu'ils circulèrent immédiatement et grâce à eux, la crise pût être conjurée.

La loi du 30 Mai 1908.- La nécessité de ces palliatifs avait mis en évidence la défectuosité du système américain. Dès la crise terminée, on songea à améliorer le système de l'émission. La loi du 30 Mai 1908 apporta certains assouplissements au système.

1°- Elle décide que, désormais, les billets de banque pourront être couverts, non seulement par des titres, de la dette fédérale, mais par d'autres obligations. En élargissant les catégories de titres, on assouplit le principe.

2°- La loi de 1908 autorise, en outre, une émission supplémentaire de billets, en cas de crise, par des organismes nouveaux, qui seront des associations de banques nationales. Cette émission supplémentaire pourra être gagée, non plus sur des titres, mais sur des opérations de réescompte du papier commercial et d'avances sur nantissement. Comme, en cas de crise, l'escompte se fait plus important et que les commerçants consentent généralement à donner leurs marchandises en nantissement, on pourra sur ces deux bases, asseoir la circulation supplémentaire.

La loi du 23 décembre 1913.- En novembre 1914 tout mécanisme disparut par suite de l'entrée en application d'une loi nouvelle votée le 23 décembre 1913. Cette loi crée de nouveaux organismes qui jouent actuellement un rôle de premier plan dans l'organisation bancaire américaine. Ce sont les Banques Fédérales de Réserve.

Les Banques Fédérales de Réserve reçoivent, par cette loi le droit d'émettre des billets avec une couverture de 40 %, en or, ce qui est l'expression d'un système tout différent de celui que nous exposons en ce moment.

Depuis 1914, circulent donc aux Etats-Unis deux sortes de billets de banque, couverts diversement:

1°- Les billets des Banques Nationales, dont la couverture se rattache au premier type:

2°- Les billets des Banques Fédérales de Réserve qui se rattachent à un second principe la couverture dont nous allons maintenant parler.

Source : BIU Cujas

++++++
++++++ Deuxième Type
++++++
++++++ Fixation d'un rapport légal entre la circulation et l'encaisse.

Pays soumis à ce régime avant 1914.- C'est ce deuxième type qui avait été adopté avant 1914, par la plupart des grands pays. Le rapport était de 33 % en Allemagne, en Belgique, dans les colonies françaises (exception faite pour la Banque d'Algérie). La proportion était de 40 % en Italie, en Suisse, en Hollande, aux Etats-Unis (pour les billets des Banques Fédérales de Réserve).

Quelles sont les différences entre ce deuxième type et le premier ?

Le premier système se rattache doctrinalement à la notion de la monnaie représentative. Il considère comme idéale une circulation de papier garantie entièrement, où chaque billet a sa contre-partie intégrale dans la caisse de la banque d'émission.

Au contraire, le second type se rattache à la théorie de la monnaie fiduciaire. Il considère comme admissible que la circulation ne soit gagée que partiellement, et il va très loin dans cette voie, puisque l'on admet que plus de la moitié de la circulation (66 % ou 60 %) ne soit pas gagée.

Par suite, ce type comporte un risque. La garantie étant limitée à 35 ou 40 % si tous les porteurs de billets se présentent au remboursement, il sera matériellement impossible de les satisfaire tous intégralement. Mais par là même, ce second type de réglementation comprend mieux la nature du billet de banque que le premier. Le billet de banque à l'origine simple effet de commerce, est devenu une véritable monnaie, qui circule et qui n'est qu'exceptionnellement présentée au remboursement. Il suffit donc, pour que la monnaie de papier fonctionne, d'une manière suffisante, que le public ait confiance . Or l'expérience a montré qu'une garantie de 33 à 40 % est généralement suffisante pour lui donner cette confiance.

Notons enfin, qu'entre ce système et le précédent, il existe un point de ressemblance. L'un et l'autre risquent de manquer d'élasticité en cas de crise.

La limite atteinte, la banque ne peut plus faire l'escompte. Imaginons qu'au moment où une crise éclate, l'encaisse soit de 100 millions et la circulation de 300 millions. Les

Source : BIU Cujas

commerçants présentent de nombreux effets à l'escompte et les porteurs de billets en demandent en grand nombre le remboursement. La Banque, liée par la règle du tiers, va-t-elle pouvoir continuer ses opérations ? Elle sera arrêtée, comme les banques du premier type. Comment pourrait-elle pratiquer l'escompte ? Elle ne peut pas donner un billet supplémentaire, car si elle dépassait le maximum de 300 millions, ne serait-ce que de 100 francs, la règle du tiers ne serait plus respectée. Elle ne peut pas distraire une somme, si minime soit-elle, de son encaisse, car alors, la proportion du tiers ne serait plus atteinte.

Ni rembourser les billets.- Bien plus, il est interdit à la Banque de donner du métal en échange de billets, car si l'on diminue de la même somme la circulation et l'encaisse la règle du tiers cesse d'être respectée, 99 n'étant pas le tiers de 299.

En fait, l'élasticité est obtenue par une encaisse supérieure au rapport légal.- A la vérité, le danger du blocage est plus théorique que pratique. En fait, les Etats qui ont adopté ce système, comprenant la nécessité de conserver à l'émission une certaine élasticité, se sont constitué des encaisses dépassant sensiblement la proportion légale. Si au moment d'une crise, l'encaisse est, en fait de 50 %, on peut, dans une certaine mesure, accroître l'émission ou diminuer l'encaisse tout en restant dans les limites du tiers (ou de 40 %) imposées par la loi.

******

****** **Troisième type**

******

****** **Fixation d'un maximum à l'émission sans rapport avec l'encaisse.**

Ce fut le régime de la Banque de France de 1883 à 1928. En 1883 le maximum de la circulation des billets fut fixé à 3 milliards, puis des lois successives relevèrent ce plafond. En 1911, date du dernier renouvellement du privilège avant la guerre de 1914, le maximum avait été porté à 6.800 millions. Mais il n'y avait pas de proportion obligatoire entre l'encaisse et la circulation des billets.

Ce système présente, par rapport aux deux premiers types, des avantages incontestables de souplesse et d'élasticité. Les risques de blocage disparaissent. Une crise se produit-elle ? La Banque de France va pouvoir aider à sa solution de deux manières.

1°- Si nous supposons atteint le plafond de l'émission (soit, avant la guerre, 6.800 millions) la Banque de

Source : BIU Cujas

France continue à faire l'escompte en se servant de son encaisse, qu'il ne lui est pas interdit de réduire, puisqu'il n'y a pas de pourcentage obligatoire entre l'encaisse et la circulation.

2°- Ou bien elle s'adresse à l'Etat, et lui demande de relever le plafond de l'émission. Elle obtient facilement une décision de ce genre, qui ne portera pas atteinte au principe de son statut. Le premier type, le type britannique, pose la règle de l'émission complètement garantie. Si l'on suspend l'Act de Robert Peel, c'est le principe même qui est compromis. On désirait une émission complètement garantie, on ne l'a plus. Si l'on admet, au contraire, avec le système français qu'une garantie totale des billets n'est pas nécessaire, ni même un rapport de l'encaisse à la circulation, mais simplement un plafond, celui-ci peut être plus ou moins élevé. C'est une question d'application et non de principe. Les pouvoirs publics accorderont plus aisément un changement de modalité qu'une suspension du principe. En fait, toutes les fois que la Banque de France a demandé des relèvements du plafond des émissions (et elle l'a fait à de nombreuses reprises), elle les a obtenus aisément.

En face de ces avantages, l'inconvénient grave du système est de ne présenter en réalité aucune garantie véritable.

L'idée générale qu'essaient de traduire les divers systèmes d'émission, c'est que la circulation des billets de banque n'est plus, à notre époque, une affaire privée qu'on puisse laisser à l'initiative des particuliers. L'émission doit être réglementée, pour éviter les dangers d'une circulation excessive, entraînant une panique collective, une dépréciation des billets, le détraquement de tout l'appareil monétaire. Le système français d'avant guerre présentait-il, à cet égard, des garanties sérieuses ? Evidemment non. Etait-il une barrière sûre mise aux imprudences de la Banque ? Non, puisqu'elle pouvait, en demeurant fidèle à son statut, réduire à zéro son encaisse.

En réalité, la Banque de France n'a aucunement profité de la latitude qui lui était laissée. Si elle avait eu la psychologie d'une banque purement privée et commerciale, cherchant à porter au maximum ses profits, elle aurait pu être tentée de s'engager dans cette voie. Car plus une banque augmente son encaisse, puis elle diminue ses bénéfices, puisque l'encaisse est improductive. Si elle n'avait pas gardé l'encaisse dans ses caves, elle aurait pu l'utiliser à faire de l'escompte, ou d'autres opérations dont elle aurait tiré un intérêt. Il y a donc un certain désintéressement à conserver une forte encaisse. C'est cependant ce qu'a fait la Banque de France.

Source : BIU Cujas

******
******

§ 3 - De la multiplicité à l'unité.

Nous avons vu que à l'origine, le billet de banque est un simple effet de commerce. Il en résulte deux conséquences: 1°- Il y a de nombreuses banques d'émission. N'importe quelle banque peut, si elle le veut, suivant l'exemple de la Banque de Stockholm, fabriquer des billets. Ils circulent ou non, suivant que le public connaît ou non la banque, a ou non confiance en elle, mais toutes les banques peuvent tenter la chance.

2°- L'émission des billets de banque est une affaire privée et libre, une opération proprement commerciale. La Banque pratique ou non cette émission, suivant qu'elle y trouve ou non un avantage au point de vue de ses intérêts privés.

Quand le billet de banque devient une monnaie, la banque d'émission tend à devenir unique. Mais nous savons que le billet de banque n'a pas conservé cette nature originelle. Peu à peu, du fait de ses avantages, il est devenu une sorte de monnaie. Alors, en même temps qu'il se transforme dans sa nature, les banques d'émission ont été amenées à changer de caractère. A mesure que l'importance de l'émission augmente et que son caractère monétaire se précise, la multiplicité et la diversité des banques d'émission tendent à s'effacer. Dans la plupart des pays, on va vers un système radicalement opposé celui d'une banque d'émission unique, possédant un monopole.

Puis (et les deux évolutions sont étroitement entremêlées), tandis qu'à l'origine l'émission apparaît comme une opération qui ne change pas la nature de la banque, à mesure que le billet devient davantage une monnaie, il apparaît que son émission devient une affaire nationale. La banque d'émission cesse alors d'être une banque ordinaire et devient, en une certaine mesure, une institution publique. Au point de départ de l'évolution, on rencontre des banques d'émission multiples et privées; au point d'arrivée, une banque d'émission unique et en quelque manière publique.

Dans ce schéma, très général, nous avons simplifié pour mieux faire comprendre. La réalité est plus complexe. Suivant les pays, on rencontre une série de types distincts les uns des autres.

Source : BIU Cujas

Premier Type

Monopole d'une banque d'Etat.

L'évolution est alors poussée à l'extrême, aux deux points de vue. Ce premier type, avant la guerre de 1914 était réalisé en Russie. Il existait, dans ce pays, une banque d'émission unique, la Banque Impériale de Russie, sous les ordres directs du ministère des Finances. Tous ses fonctionnaires étaient nommés, soit par oukase impérial, soit par arrêté du ministre des Finances. Son capital ayant été fourni par l'Etat, elle ne comportait pas d'actionnaires. Il y avait pourtant un comité de prêts et d'escompte, auquel avaient accès un certain nombre de personnalités privées. Mais ce comité ne jouait aucun rôle dans l'émission, qui était dirigée par un Conseil d'émission composé de fonctionnaires nommés par le gouvernement. A tous égards, la Banque Impériale de Russie était donc une sorte d'annexe de l'Etat, un service public dépendant du ministère des Finances.

Deuxième Type

Monopole d'une banque privée.

Ce deuxième type est le plus important en Europe . Plusieurs nuances doivent y être distinguées:

A - Première nuance: Contrôle de l'Etat prédominant.

C'était le cas, avant la guerre, pour la banque d'émission d'Allemagne, la Reichsbank . Il n'est pas tout à fait exact de parler ici de monopole de droit, car à côté de la Reichsbank, subsistaient quelques banques qui avaient historiquement le droit d'émission, mais leur rôle était secondaire sur le marché financier.

La Reichsbank, fondée par une loi du 7 avril 1875, était une institution privée. Son capital avait été souscrit par des actionnaires. Il n'en est pas moins vrai que l'Etat exerçait sur sa gestion une influence prépondérante. Le Chancelier de l'Empire présidait le conseil de surveillance. Toute l'autorité effective appartenait à un conseil de direction composé de membres nommés à vie par l'Empereur. Il

Source : BIU Cujas

ne restait aux actionnaires qu'un rôle de second plan, qu'ils exerçaient à l'assemblée générale annuelle, et à l'aide d'un comité permanent de contrôle. Ils ne pouvaient que constater les irrégularités et protester contre elles, non les empêcher. Leurs dividendes étaient étroitement limités.

B - Deuxième nuance. Contrôle de l'Etat atténué.

C'est le système français tel qu'il a fonctionné jusqu'en I936. La Banque de France est une société anonyme fondée en I800, qui n'a conquis que peu à peu le monopole de l'émission. L'Etat participe à sa direction. C'est le Président de la République qui nomme le gouverneur et les deux sous-gouverneurs. De leur côté, les actionnaires sont représentés par trois personnages, appelés les censeurs et par un conseil de 15 régents. En outre, ils ont le moyen d'action de l'assemblée générale à laquelle ne peuvent participer toutefois que les 200 plus gros actionnaires (1). La grande différence avec la Reichsbank est que les censeurs et les régents exercent une action effective, tandis que les actionnaires de la Reichsbank jouent un rôle plus effacé.

L'Etat a donc un droit de regard par l'intermédiaire de hauts fonctionnaires. D'autre part, il profite de chaque renouvellement du privilège d'émission pour imposer à la Banque de France un certain nombre de charges, d'ailleurs légitimes, car le droit d'émettre les billets est un privilège qui permet à la banque de se procurer des fonds presque gratuits. Il est naturel qu'en échange, l'Etat lui impose certaines obligations.

Voici les principales:

I°- La Banque de France doit fournir à l'Etat une redevance annuelle importante. Elle est obligée également de faire des avances à l'Etat. Sur le montant de ces avances, il prélève les fonds pour le crédit agricole et le crédit à la petite et moyenne industrie.

2°- La Banque de France est tenue de se faire gratuitement l'intermédiaire et l'auxiliaire de l'Etat pour l'encaissement de ses recettes et le décaissement de ses dépenses. Dans chaque département un fonctionnaire d'Etat, le trésorier - payeur général est chargé de recouvrer les recettes de l'Etat et de payer ses dépenses. Il n'y aurait pas de difficulté si dans un département donné, à tout moment, les recettes et les dépenses de l'Etat s'équilibraient. Le trésorier-payeur général recevrait d'une main, ce qui est dû à l'Etat, et paierait de l'autre, ce qui est dû par l'Etat. Mais il est des à-coups, des discordances entre les recettes et les dépenses discordances dans le temps; à certains points, du territoire, l'Etat est débiteur plus que

(1) On verra plus loin que cette disposition a été supprimée en I936.

Source : BIU Cujas

le créancier, sur d'autres points, il est créancier plus que débiteur. Il faut donc, à côté et au-dessus de ces fonctionnaires, une organisation permettant de rétablir l'équilibre.

Ici intervient la Banque de France. Chaque trésorier-payeur général a un compte courant à la Banque de France; c'est à ce compte qu'il verse l'argent qu'il reçoit; c'est de ce compte qu'il tire l'argent dont il a besoin. Il existe, d'autre part, au ministère des Finances, un haut fonctionnaire, le Directeur général du Mouvement général des fonds (1), dont le rôle est de veiller à ce qu'il y ait toujours des fonds disponibles là où il en est besoin. Grâce au compte courant du Trésor à la Banque de France, le Directeur général du Mouvement général des fonds peut assurer cette correspondance des recettes et des dépenses. En effet, toute somme versée par un trésorier-payeur général, au compte courant du Trésor à la Banque de France est, par ce fait même, à la disposition du ministre des Finances, qui peut l'utiliser sur un point quelconque du territoire. Si ce compte courant n'existait pas, si la Banque de France ne se chargeait pas de faire ces virements, il faudrait à l'Etat un service compliqué, onéreux, dont il est ainsi déchargé.

3°- Enfin, pour achever de tracer la physionomie générale de la Banque de France, il convient d'ajouter que, pour ses opérations proprement commerciales, un certain nombre de règles lui sont imposées et sont inscrites dans ses statuts. Ces règles partent de l'idée générale qu'une banque d'émission n'est plus une affaire purement privée et commerciale, mais une affaire d'intérêt général, et qui doit fonctionner prudemment. On estime qu'un institut d'émission: 1° doit appliquer le même traitement général à tous ses clients; 2°- doit agir avec une extrême prudence dans ses opérations purement bancaires. A ces idées se rattachent les règles suivantes:

a) La Banque de France ne peut escompter que des lettres de change revêtues d'au moins trois signatures ayant au maximum 90 jours d'échéance, et tirées sur une place où la Banque de France possède une succursale. Un effet qui ne réunit pas ces conditions n'est donc pas du papier "bancable".

b) La Banque de France ne doit jamais ouvrir à ses clients que des comptes courants créditeurs (2) et non des comptes courants débiteurs. A aucun moment elle ne doit être à découvert car elle ne doit courir aucun risque.

c) Elle est obligée de pratiquer le même taux d'escompte pour tous ses clients, quelle que soit leur solvabilité ou l'importance des effets présentés.

---

(1) Depuis 1940, le Directeur Général de France,
(2) Lesquels ne portent pas d'intérêts.

Source : BIU Cujas

Conclusion: Physionomie complexe de la Banque de France. Par ces règles, la Banque de France se différencie des établissements ordinaires qui jouissent de plus de souplesse et de liberté. La Banque de France a donc une physionomie complexe. C'est une banque privée, puisqu'elle a des actionnaires, mais elle est surveillée de près et contrôlée par l'Etat. On verra ultérieurement que depuis 1936, le caractère "public" de la Banque de France s'est fortement accentué.

C - Troisième nuance.- Absence de tout contrôle de l'Etat.

L'exemple le plus net est celui de la Banque d'Angleterre avant cette guerre. A proprement parler, la Banque d'Angleterre n'a pas le monopole de l'émission; à côté d'elle existent un certain nombre de banques distinctes, qui ont conservé le droit d'émettre des billets. Mais leur circulation a été arrêtée au chiffre qu'elle atteignit en 1844, lors du vote de l'Act de Peel. Par suite, leur rôle dans l'organisation monétaire anglaise est de second plan. Leur nombre est allé d'ailleurs en diminuant; elles étaient près de 300 en 1844; à la veille de la guerre de 1914, il n'en subsistait qu'une quarantaine. En fait, sinon en droit, la Banque d'Angleterre, avant la guerre, jouissait donc d'un quasi-monopole de l'émission des billets.

Mais elle est demeurée une banque privée soustraite au contrôle et à l'emprise de l'Etat. La Banque d'Angleterre est, en effet, absolument autonome. Ce sont ses actionnaires qui exercent librement la gestion, comme ils l'entendent. Et d'ailleurs, l'esprit de tradition, très fort en Angleterre et le sentiment qu'ont les actionnaires du rôle social de la Banque d'Angleterre a pour résultat que, bien que banque privée, la Banque d'Angleterre n'est pas gérée par ses actionnaires avec le seul souci de l'intérêt commercial privé, mais comme une institution d'intérêt général.

Par ailleurs (dernier trait, et non le moins important) d'elle-même sans que l'Etat ait influé sur elle, la Banque d'Angleterre a pris une physionomie spéciale et est devenue quelque chose de tout à fait différent des établissements de crédit.

Sa spécialisation. Le réescompte la veille de l'échéance. C'est même en Angleterre que la différenciation de la banque d'émission a atteint son maximum. La Banque d'Angleterre ne fait à peu près aucune opération de crédit proprement dite. Elle a bien un portefeuille d'effets de commerce, mais ils lui sont apportés à la veille de l'échéance. Le porteur d'un effet, qui désire le transformer en argent liquide s'adresse à une banque quelconque ou à un "broker",

Source : BIU Cujas

pour le faire escompter. Puis, la veille ou l'avant-veille de l'échéance, cette banque porte l'effet au réescompte de la Banque d'Angleterre. Ce n'est pas à proprement parler de l'escompte qu'elle demande alors, puisqu'on est à un jour ou deux de l'échéance; la banque pourrait attendre 24 ou 48 heures pour obtenir de l'argent liquide. En agissant ainsi, la banque ordinaire a le souci de se débarrasser des formalités, des charges, des frais de recouvrement. Le service qu'elle demande à la Banque d'Angleterre n'est donc pas un service d'escompte, mais d'encaissement. En fait, la Banque d'Angleterre se consacre presque exclusivement à sa mission de régulatrice du système de la circulation des billets de banque.

La Banque d'Angleterre a été nationalisée par le Bank Bill du 10 Octobre 1945. Présenté par Hugh Dalton, chancelier travailliste de l'Echiquier, ce texte fait passer moyennant indemnisation, le capital de la Banque entre les mains de l'Etat.

A la tête de la Banque est placé un Conseil d'administration comprenant le gouverneur et le sous-gouverneur nommés pour 5 ans et 16 directeurs nommés pour 4 ans et renouvelables par quart , tous les ans. Tous ces personnages sont nommés par le gouvernement qui a pris soin, en fait, de modifier le moins possible le personnel de direction déjà en place et a confirmé le gouverneur dans ses fonctions.

Le gouvernement peut donner des directives à la Banque, mais ne le peut que le gouverneur entendu. La Banque peut demander des renseignements aux banques privées, leur donner des directives et avec l'autorisation du Trésor s'assurer qu'elles sont suivies, mais des sanctions ne sont pas prévues.

Il faut noter que la presse de tendances économiques libérales, tout en critiquant le principe de la nationalisation, a loué la modération de telles mesures liées au sens "coutumier" si développé dans les institutions britanniques.

******

Troisième type

Pluralité des banques d'émission avec superposition d'un organisme de coordination et de contrôle.

C'est le système des Etats-Unis, tel que l'ont organisé les lois de 1908 et de 1913. Avant 1908, toute banque pouvait devenir banque d'émission, en se conformant à certaines règles précédemment indiquées. Elle prenait alors le nom de banque nationale. Il existait aux Etats-Unis, vers 1908,

Source : BIU Cujas

environ 7.500 banques nationales. Donc, au point de départ de l'évolution, c'est un très haut degré de multiplicité des banques d'émission.

Le système américain depuis 1914.- La crise américaine de 1907 montra l'inconvénient de ce système. Certains pensèrent à transplanter aux Etats-Unis le principe, qui peu à peu l'emportait dans les grands pays de l'Europe occidentale; ils proposèrent de substituer à ces 7.000 banques nationales, une banque unique d'émission, comme la Banque de France. Les Etats-Unis envoyèrent en Europe une mission de techniciens qui étudièrent de près notre régime bancaire et en virent les avantages. Mais on eut la crainte (en particulier le parti démocrate qui, en 1912, revint au pouvoir) qu'un établissement étendant son activité à l'ensemble du territoire des Etats-Unis, eût une puissance trop formidable et n'en vint à mettre sous sa dépendance tous les rouages de la vie publique américaine.

La solution fut cherchée, d'abord, dans les associations de banques nationales. La loi de 1908, en favorisa la formation. Puis la loi de 1913 décida de la création de 12 banques nouvelles, qui allaient devenir les instruments essentiels de l'émission aux Etats-Unis, sous le nom de banques fédérales de réserve: Federal Reserve Banks . Les banques nationales furent requises d'adhérer à la Banque Fédérale de Réserve de leur région. Les autres banquent furent laissées libres de le faire ou non. En 1930, près de 10.000 banques étaient agrégées au Federal Reserve System. Environ 20.000 demeuraient indépendantes. Mais c'était pour la plupart des banques d'importance secondaire.

Il n'est pas inutile d'analyser les fonctions des Banques Fédérales de Réserve, pour mettre en lumière l'analogie entre ces banques nouvelles et nos banques d'émission européennes.

1°- La loi de 1913 donne aux Banques Fédérales de Réserve le droit d'émettre les billets. Elles n'ont pas le monopole de ces émissions, car à côté des billets émis par elles, subsistent les billets émis par les très nombreuses banques nationales. Là encore des raisons pratiques expliquent cettedécision. L'émission de billets des banques nationales était gagée par des titres de la dette fédérale. Près des trois quarts des titres de la dette fédérale avaient reçu cette affectation et n'étaient pas possédés par des particuliers, mais par des banques nationales, en garantie de leurs émissions. On pensa que si l'on supprimait les billets des banques nationales, leur couverture étant ainsi libérée, il s'ensuivrait un afflux de titres sur le marché et, s'ils n'étaient pas absorbés par le public, une chute verticale de leurs cours. C'est pour empêcher ce résultat qu'on maintint les

Source : BIU Cujas

billets des banques nationales.

Mais la loi de 1913 a donné aux Banques Fédérales de Réserve le droit d'acheter aux banques nationales leurs titres de la dette fédérale, et de garantir sur eux une émission. Si ce mouvement se généralisait, on aurait l'unité d'émission aux Etats-Unis. Il existerait toujours deux sortes de billets les uns gagés par des titres de la dette fédérale, et les autres par une encaisse de 40 %, mais ces billets seraient les uns et les autres émis par les Banques Fédérales. D'ores et déjà, ce sont les billets des Banques Fédérales de Réserve qui tiennent la première place dans la circulation des Etats-Unis.

2°- Les Banques Fédérales de Réserve ont, en second lieu, mission d'assurer la constitution de réserves métalliques. Pour comprendre le mécanisme de la loi de 1913, il faut savoir qu'aux Etats-Unis, les banques de dépôts sont obligées de conserver toujours liquide une fraction de leurs dépôts. Le législateur de 1913 les a, en outre, contraintes à verser une partie de cette encaisse à la Banque Fédérale de Réserve, à laquelle elles sont affiliées. Chaque banque de réserve arrive ainsi à se constituer une réserve métallique très importante.

3°- Les Banques Fédérales de Réserve sont enfin chargées également, par la loi de 1913, de fonctions de trésorerie pour le compte de l'Etat. Elles effectuent pour lui certains déplacements d'argent et certains paiements.

Si nous jetons maintenant un coup d'œil d'ensemble sur cette triple fonction: émission des billets de banque, constitution de réserves métalliques, service des encaissements et des décaissements du Trésor, nous pouvons conclure que chaque Banque Fédérale de Réserve, dans son ressort, remplit à peu près les mêmes fonctions que nos banques européennes d'émission.

Il n'en reste pas moins cette différence capitale, que les Banques Fédérales de Réserve sont au nombre de 12, tandis que, dans les pays d'Europe, il n'y a qu'une seule banque d'émission importante par pays.

Conseil Fédéral de Réserve.- Mais au-dessus des 12 banques fédérales de réserve, la loi de 1913 a créé un organisme de coordination, le Conseil Fédéral de Réserve: Federal Reserve Board (1). Tel qu'il a été organisé en 1913, le Conseil Fédéral de Réserve se composait de 7 membres. Deux d'entre eux sont de hauts fonctionnaires de l'Etat (l'un

(1) Il s'appelle aujourd'hui Board of the Governors (Conseil des Gouverneurs).

Source : BIU Cujas

d'eux, le secrétaire de la Trésorerie, personnage tout à fait comparable à un ministre des Finances, préside le conseil). Les cinq autres membres sont nommés par le Président des Etats-Unis. Le Conseil présente donc un caractère étatiste très marqué.

Ses fonctions.- Sur la demande des agriculteurs, en 1922, un huitième membre, représentant de l'agriculture, fut introduit dans le conseil.

Les fonctions du Federal Reserve Board sont considérables:

1°- Il a pour mission de faire des réglements précisant et complétant les dispositions générales de la loi de 1913;

2° - Il a un droit de surveillance très étendu sur les opérations et les comptes des banques fédérales de réserve et des banques qui leur sont affiliées. Il a ainsi la possibilité de vérifier et de contrôler les agissements d'un très grand nombre de banques. Pour ce qui est des banques fédérales de réserve, le conseil examine à fond leurs comptes, deux fois par an. Il nomme lui-même trois des membres du conseil de direction de chacune d'elles, dont le président.

3°- L'autorisation préalable du Conseil Fédéral de Réserve est requise pour une quantité d'actes. Il faut son approbation pour toute émission de billets par les Banques Fédérales de Réserve, et pour toute création de succursale ou d'agence. Il s'est élevé toutefois, en 1927, un conflit entre le Federal Reserve Board et la Banque de Réserve de Chicago, laquelle a refusé de se laisser imposer un taux d'escompte par le Board et a finalement fait prévaloir sa thèse.

4°- Enfin, si une Banque Fédérale a besoin de fonds, le Conseil fédéral peut obliger une autre banque fédérale à réescompter le papier de la première à un taux fixé par lui.

Cette règle crée une solidarité obligatoire entre toutes les banques fédérales de réserve.

Conclusion générale sur les banques d'émission.- Si nous essayons de tirer une conclusion générale des développements consacrés aux banques d'émission, nous pouvons dire que, sur un point, l'évolution est très nette et son point d'aboutissement général en tous pays; à la multiplicité originelle des banques d'émission s'est substitué un régime d'unité, qu'il y ait monopole de droit ou de fait, ou même multiplicité apparente dissimulant une grande cohésion.

Au contraire, sur un deuxième point, celui de savoir si la banque d'émission demeurera une banque privée ou deviendra une banque d'Etat, l'évolution est moins nette, son terme moins certain. Il est incontestable qu'en aucun pays, l'institut d'émission n'est demeuré une banque complètement privée. Mais, suivant les cas, la solution est tantôt une banque

Source : BIU Cujas

d'Etat, tantôt une banque contrôlée par l'Etat mais gardant son indépendance. Cette solution mixte présente certains avantages, en particulier celui de dissocier le crédit de la Banque et le crédit de l'Etat. Dans les pays où existe une Banque d'Etat, tout événement qui fait fléchir le crédit public fait, dans la même mesure fléchir le crédit de la banque. Au contraire, dans les pays où fonctionne une banque d'émission dotée d'une certaine autonomie, c'est un fait que le crédit de la banque et celui de l'Etat sont distincts. En réalité, d'ailleurs, il existe toujours une solidarité étroite entre l'Etat et la banque d'émission, et une faillite de l'Etat entraînerait vraisemblablement la faillite de la Banque de France. Mais le public ne sent pas cette solidarité. Il a l'impression que les deux crédits sont distincts. Cela a permis parfois à la Banque de France de garder son crédit à peu près intact, même quand le crédit de l'Etat était sérieusement atteint.

******

Section III

Le papier-monnaie.

Rappelons la définition du papier-monnaie, c'est la monnaie de papier inconvertible, c'est-à-dire celle dont le porteur n'a pas le droit d'exiger que l'établissement émetteur la lui rembourse en espèces, celle qui est dotée du "cours forcé".

******

§ I - Les origines du cours forcé.

Le cours forcé peut intervenir dans des circonstances très variées. Les deux principales sont les suivantes:

I°- Lorsqu'il est nécessaire d'aider une banque d'émission à sortir d'une situation difficile. Pour lui permettre de franchir cette période, les pouvoirs publics décrètent le cours forcé des billets.

Les billets de la banque de Law.- En 1716, avait été créée, en France, une banque dont l'histoire est célèbre: la banque de Law. Elle émettait des billets convertibles. Une spéculation effrénée s'engagea sur ces billets. Le public, qui avait d'abord eu une confiance absolue dans des entreprises de Law, commença à la perdre. Les demandes d'échange des billets contre de la monnaie métallique affluèrent alors

Source : BIU Cujas

aux établissements de la banque. Les pouvoirs publics qui pour des raisons diverses avaient le désir d'éviter une catastrophe de la banque de Law décrétèrent en I720 le cours forcé.

Les billets de la Banque de France en I848.- Autre exemple. La Révolution de I848 se produisit à un moment où la situation économique générale en France était peu favorable. Une crise, qui avait éclaté en I846, n'était pas encore liquidée. Le public se précipita aux guichets de la Banque de France pour demander le remboursement des billets en espèces. Un décret du 15 mars I848 décida l'inconvertibilité des billets.

2°- Il se peut, en second lieu, que le cours forcé intervienne, comme moyen de procurer à l'Etat des ressources financières. Le cours forcé peut alors s'appliquer soit à du papier d'Etat, soit à des billets de banques.

Les green-backs de la guerre de Sécession.- Premier cas: Le cours forcé fut décrété aux Etats-Unis en I862, pour du papier émis par l'Etat, auquel on donnait le nom de green-backs à cause de la couleur verte des billets au verso. Le cours forcé fut ici la conséquence de la guerre de Sécession et de la situation critique du Trésor américain.

Les assignats.- C'est un peu aussi ce qui s'est produit sous la Révolution française, pour les assignats. Créés le 17 Décembre I789, les assignats à l'origine, n'étaient pas du papier-monnaie. L'Etat avait ordonné la vente des biens nationaux. Cette vente ne pouvait avoir lieu immédiatement, les assignats furent émis comme une sorte d'emprunt hypothécaire, sur les biens non encore vendus, destinés à être remboursés au fur et à mesure de la vente. C'était une anticipation de recettes pour l'Etat et un placement pour les preneurs d'assignats. Mais les pouvoirs publics eurent besoin d'argent et pensèrent que les assignats étaient pour eux un moyen facile de s'en procurer. On dissocia l'assignat de sa base originelle. On le dota de l'inconvertibilité. Et, à l'abri du cours forcé, l'émission des assignats prit une ampleur considérable.

Deuxième cas: Un second procédé plus subtil consiste à doter du cours forcé des billets émis non par l'Etat, mais par la banque d'émission. L'Etat s'adresse à la banque d'émission et lui dit: "J'ai besoin d'argent immédiatement; faites-moi des avances en fabriquant des billets de banque que vous me remettrez. Comme vous n'avez pas le moyen d'augmenter votre encaisse en proportion, je donne en échange du service que vous me rendez, le cours forcé à vos billets. Je vous dispense de l'obligation de rembourser les billets aux porteurs".

Exemples historiques.- C'est de cette manière que l'Angleterre a procédé en I797, pour couvrir les frais de la guerre contre la France. De même l'Italie, en I866, pour

Source : BIU Cujas
Reproduction Interdite

financer la guerre contre l'Autriche, la Russie en 1865, pour la guerre contre la Turquie.

Il faut bien se rendre compte que cette combinaison est souvent pour l'Etat, le seul moyen de couvrir ses dépenses de guerre. Le déclenchement d'une guerre moderne implique des dépenses formidables et immédiates. On ne peut pas demander des ressources à l'impôt, car les contribuables sont gênés par la guerre. On ne peut pas les demander à l'emprunt car, dans l'incertitude des événements, le public s'abstiendrait peut-être de souscrire. L'emprunt par l'Etat à la banque avec contre-partie du cours forcé, est l'unique solution possible. Et cette solution a l'avantage de ne pas bouleverser les habitudes du public. Puisque, en fait, dans la vie normale, le billet de banque convertible est devenu une monnaie, qui circule de main en main et dont les porteurs ne demandent pas généralement le remboursement en espèces, le cours forcé ne change rien aux habitudes du public. Sur le moment, il s'en rend à peine compte.

******
******

§ 2 - Les effets du cours forcé.

I°- Le cours forcé entraîne immédiatement la rupture de la liaison qui existait entre le métal et le papier. Tant que le billet de banque était convertible, tant que le billet portant mention: 100 francs pouvait être présenté à vue à la Banque de France et transformé sur le champ en cinq pièces d'or de 20 francs, il existait un pont, une communication constante et régulière entre la monnaie métallique et la monnaie de papier. Il y avait nécessairement identité de valeur entre le billet portant la mention: 100 francs et les cinq pièces d'or portant la mention 20 francs. Il n'en est plus de même quand cesse la convertibilité.

D'autre part, le cours forcé donne à l'établissement émetteur (Etat ou banque), la possibilité d'augmenter son émission. Tant que le papier peut être converti contre du métal, l'établissement émetteur (même si juridiquement cette obligation ne lui est pas imposée), est amené par prudence à conserver une certaine proportion entre son encaisse et sa circulation. Du jour où le cours forcé le dispense de rembourser ses billets, il lui devient possible d'augmenter son émission, même si son encaisse n'augmente pas proportionnellement.

Double effet de la dépréciation. - Il résulte de ceci que le cours forcé est susceptible de déclencher des effets de deux natures que, souvent, on ne distingue pas, mais qu'il est nécessaire de dissocier: un effet psychologique et un

Source : BIU Cujas

effet mathématique.

1°- Un effet psychologique.

Il se peut que le public ait une moindre confiance dans une monnaie de papier devenue inconvertible et dont il sent qu'à l'abri de l'inconvertibilité on va peut être exagérer l'émission. Ce sentiment est assez naturel, car, auparavant, le billet valait de l'or; aujourd'hui il ne vaut plus de l'or.

2°- A côté de cet effet et distinct de lui, un effet mathématique, mécanique:

Supposons que la banque d'émission profite très largement de la latitude donnée par le cours forcé et double l'émission des billets. Elle en avait 5 milliards en circulation; elle en émet 5 autres milliards. Même si le public ignore cette émission supplémentaire et que sa confiance ne soit pas entamée, un effet d'ordre mécanique va se produire. Pour le comprendre, il suffit de considérer chaque unité de monnaie, métal ou papier, comme une sorte de "bon" donnant droit de prendre une quote-part de l'ensemble des marchandises. Cette vue est un peu simpliste. Pour une part, elle correspond cependant à la réalité. Quand le nombre des billets double, il n'est pas possible que chacun d'eux garde la même valeur réelle qu'auparavant. Puisque le nombre des "bons" a augmenté, sans que l'ensemble des marchandises ait augmenté également, chaque "bon" donne droit à une part plus faible du stock des marchandises. La valeur réelle du billet de banque, son pouvoir d'achat, diminue avec l'augmentation du nombre des billets en circulation.

Conséquences de la dépréciation.- Pénétrons maintenant plus complètement dans l'étude des effets du cours forcé et examinons les symptômes de cette double dépréciation psychologique et mécanique.

1°- Un premier symptôme est la prime de l'or. Quand il n'y a pas de cours forcé, nous savons qu'un billet de banque sur lequel est inscrit: 100 francs équivaut à 5 pièces d'or portant la mention 20 francs. Quand la liaison est coupée entre le métal et le papier, il y a d'un côté une valeur en métal de 5 louis d'or, de l'autre côté une valeur en papier. Nominalement, ces deux valeurs sont égales. En fait, elles ne vont pas tarder à se séparer.

Le métal conserve sa valeur internationale.- Des deux celle qui sera supérieure à l'autre, sera la valeur métal, parce que l'or est une monnaie internationale. Il a une valeur générale et, en conséquence, il sera préférable de posséder 5 louis d'or représentant un pouvoir monétaire, qui vaut en Angleterre comme en France, plutôt qu'un billet de banque que n'acceptera pas un créancier britannique.

A cette dissociation des deux valeurs et à la

Source : BIU Cujas

supériorité de la monnaie métallique, il y a une autre cause; le public a l'impression que l'or a une valeur intrinsèque, qu'un louis d'or sur lequel est inscrite la mention 20 francs, vaut quelque chose, même indépendamment de cette mention. Il a le sentiment que, quels que soient les avatars du système monétaire dans l'avenir, les pièces d'or qu'il conserve dans son armoire auront toujours, comme lingot une certaine valeur.

A la vérité, il y a là, dans une certaine mesure, une illusion. Car la valeur commerciale de l'or et de l'argent est pour une large part la conséquence de leur emploi monétaire. Si l'Etat venait à renoncer un jour à l'or et à l'argent, comme monnaie, les cours commerciaux de l'or et de l'argent comme lingots s'effondreraient. Mais même si le sentiment des porteurs de métal est en partie une illusion, il est si ancré en eux que, le jour où le billet ne donnera plus droit à de l'or, ils se détourneront du billet, ce qui entraîne une "dépréciation" du papier et une "appréciation" de l'or.

Cette prime de l'or est très variable d'amplitude, suivant les cas.

A - L'expérience montre qu'elle demeure parfois très faible.

En voici deux exemples:

I°- En France en 1848, la prime de l'or ne dépasse pas 7 %, et dès le mois d'août 1848, la prime de l'or n'était plus que de 8 pour 1.000. Cela tient à ce que la Banque de France n'augmenta pas considérablement l'émission; elle n'usa que dans une très faible mesure de la latitude que l'inconvertibilité lui laissait.

On aperçoit ici une des idées essentielles qui dominent le sujet et montrent combien il faut éviter les formules trop générales. Le cours forcé donne à l'établissement émetteur la possibilité d'émettre des billets en quantité considérable. Reste à savoir en quelle mesure il en usera. S'il use de cette faculté très modérément, l'effet du cours forcé est minime parfois même presque insensible.

2°- Au mois d'août 1870, le cours forcé fut de nouveau décrété. Au plus fort de la dépréciation du billet de banque, en septembre 1871, la prime de l'or ne dépassa pas 2.50 %, parce que le public conserva sa confiance au billet et que la Banque de France ne profita que modérément de la faculté supplémentaire.

B - A l'inverse, en certains cas, la prime de l'or devient énorme.

Source : BIU Cujas

Voici un exemple français qui s'oppose aux deux précédents. A l'époque des assignats, quand le pont fut coupé entre l'assignat et la valeur foncière qui lui servait de garantie, les pouvoirs publics émirent des assignats en quantité formidable. Leur circulation atteignit un moment 45 milliards de francs, somme fantastique à l'époque. Il s'ensuivit une prime de l'or qui alla croissant, à mesure que s'élevait le nombre des assignats et que la confiance du public diminuait. A la fin de 1792, un assignat de 100 livres valait 72 livres-or. En 1793, le même assignat ne valait plus que 22 livres-or; en 1795, 2 livres-or; en mars 1796, sa valeur était tombée à 0.30 centimes.

2°- Un deuxième effet du cours forcé est la hausse et le dédoublement des prix. En temps normal, quand la banque lance des billets dans la circulation, elle le fait à l'occasion de l'escompte des effets de commerce. Or, un effet de commerce émis suppose à sa base une opération commerciale réelle, une création de richesses, de sorte que, généralement les billets émis correspondent à des richesses qui sont ou vont être prochainement créées. Si le nombre des bons s'élève avec l'escompte, le stock des marchandises s'élève en même temps. Si à d'autres moments, l'activité économique se ralentit, il y a moins de marchandises, moins d'effets de commerce, donc moins de billets.

Il en est autrement quand les pouvoirs publics ayant besoin d'argent, demandent à l'institut d'émission de grosses avances et lui accordent le cours forcé; l'Etat lance alors une grande quantité de billets dans la circulation, en paiement de ses fonctionnaires, des dépenses militaires, des fournitures de guerre et il se peut que ces billets ne correspondent pas à des richesses réelles, ou correspondent à des richesses qui se volatilisent presque immédiatement, comme les munitions de guerre.

Il s'ensuit que le cours forcé aura généralement pour conséquence, la hausse du niveau général des prix. Puisque le nombre des bons double ou triple, et que le nombre des marchandises n'augmente pas, chaque bon donne droit à deux ou trois fois moins de marchandises. Ce qui pouvait être acquis avec un billet en demande deux ou trois. En apparence, la valeur du billet n'a pas bougé et c'est la valeur de la marchandise qui a changé. Le billet porte toujours la mention: 100 francs. Tel objet qui valait auparavant 100 francs en vaut maintenant 300 francs. Seulement, si l'on recherche derrière cette apparence, on voit que le changement est du fait de la monnaie et non du fait des marchandises.

Deux exemples historiques appuient ce raisonnement. En 1794, le quintal de blé valait 9.000 livres, six ans auparavant , il valait 14 livres. C'est un décalage de valeur énorme qui n'avait pas sa cause du côté du blé. Ce qui le

Source : BIU Cujas

prouve, c'est que l'on constatait des changements de valeur analogues pour les autres marchandises. Le quintal de seigle valait, en 1790: 10 livres; en 1796, 8.000 livres. L'augmentation était analogue pour la viande et pour les autres denrées. Il arrivait même que les marchands refusassent de vendre leurs denrées contre du papier monnaie, quelle qu'en fût la quantité à quelque taux que ce fût.

Si, au lieu d'assignats, on leur donnait de l'or, leur attitude changeait et les prix en or se retrouvaient voisins des prix de 1790. Il y avait donc dédoublement des prix, deux prix pour chaque marchandise, un prix en or, modéré; un prix en papier extrêmement élevé, cette élévation pouvant atteindre l'infini quand le marchand refusait de vendre.

Ce dédoublement, d'ailleurs, garde toujours un caractère occulte, car les pouvoirs publics désireux de protéger la valeur du papier-monnaie doté du cours forcé, interdisent formellement cette double cotation qui rend manifeste la dépréciation des billets.

3°- Le cours forcé et l'augmentation démesurée de l'émission du papier entraînent enfin un véritable bouleversement dans l'échelle des valeurs économiques et des conditions sociales. S'il est vrai qu'il se produit une hausse des prix en papier, il s'en faut de beaucoup qu'elle soit immédiate et de la même amplitude pour toutes les valeurs. Si elle était instantanée générale, égale, tout ce qui se vendait 100 francs auparavant, se vendrait désormais 500 francs ou 1.000 francs et toutes les valeurs étant immédiatement et uniformément transportées à un autre niveau, il n' y aurait pas de changement dans les rapports sociaux. Mais cette instantanéité et cette généralité n'existent pas et l'expérience montre que les répercussions de l'accroissement de l'émission sur les prix et les valeurs se conforment généralement aux directives suivantes:

A - Les prix des articles d'importation montent les premiers et beaucoup plus haut que les prix des articles de production nationale. La raison en apparaît immédiatement. Du fait de la dépréciation de la monnaie nationale, ses rapports avec les monnaies étrangères sont modifiés instantanément (1). S'il existait un certain rapport entre le franc et la livre sterling, que le cours forcé soit édicté en France et que, par suite de l'inflation, chaque franc vaille moins, il faudra donner plus de francs pour avoir une livre sterling. Immédiatement tous les articles de provenance étrangère, que les importateurs doivent payer à leurs vendeurs en monnaie étrangère vont changer de prix; leur prix en francs va monter immédiatement dans la mesure de la dépréciation du franc.

(1) Les problèmes de change seront étudiés en seconde année.

Source : BIU Cujas

Si nous considérons au contraire les marchandises de production nationale (le bétail, le blé), l'effet est beaucoup moinsimmédiat. Il existe un certain niveau des prix sur le marché français; ce n'est que peu à peu que l'effet psychologique et l'effet mécanique vont donner leurs résultats. La hausse des prix demeure pour eux beaucoup plus lente.

B - Les prix de gros montent beaucoup plus vite et plus haut que les prix de détail.- Pour les prix de détail, deux considérations maintiennent, un certain temps, les prix à un niveau plus bas. D'une part, le public habitué à un certain prix, accepte moins aisément un changement de valeur. D'autre part, le commerçant de détail a constitué des stocks (qu'il écoule par petites fractions) au moment où la dépréciation n'était pas commencée, ou était moins forte. Il n'est pas obligé de vendre au détail à un prix correspondant au prix nouveau.D'où un décalage entre les prix de gros et les prix de détail.

C - La hausse des salaires et traitements n'est pas non plus proportionnelle à la dépréciation de la monnaie nationale, parce que ici encore, des traditions et des habitudes existent. Un changement suppose une action collective, des grèves ou des négociations pacifiques, ce qui demande du temps. Si les ouvriers ne sont pas disciplinés, leurs demandes de hausse de salaires n'aboutissent que partiellement. Les salaires ne sont pas entraînés dans le mouvement de hausse avec la même rigueur que les prix de gros et les prix d'importation.

D - L'exécution des contrats à long terme demeure inchangée.- Un individu qui avait loué une terre par bail à ferme pour une période de 25 ans, moyennant un fermage de I.000 francs continue d'être tenu de donner I.000 francs et pas davantage. Si au cours de ce quart de siècle se produit une inflation qui change le niveau de l'ensemble des valeurs, il n'en continue pas moins à ne devoir au propriétaire que I.000 francs, tant du moins que le législateur n'est pas intervenu pour édicter la révision des baux de fermage.

De même, le porteur d'une rente sur l'Etat 3 % a droit à3 francs par titre de 100 francs et rien de plus. L'Etat lui paie 3 francs chaque année, même si par suite de l'inflation ces 3 francs ne représentent plus que le dixième ou le centième de leur valeur antérieure.

Il résulte de ces explications que les acheteurs et les créanciers sont généralement les victimes du cours forcé, parce qu'ils ont, comme consommateurs, à subir la hausse générale des prix et que leurs recettes n'augmentent pas en proportion de cette hausse. Au contraire, les débiteurs et

Source : BIU Cujas

les spéculateurs sont les bénéficiaires du cours forcé; les débiteurs, parce qu'ils se libèrent en versant la même somme nominale dont la valeur réelle va en décroissant; les spéculateurs parce que le cours forcé entraîne une mobilité des valeurs, de laquelle ils vivent et qu'ils essaient de prévoir et de faire tourner à leur avantage.

Aussi, tous les historiens qui ont étudié la période des assignats sont-ils d'accord pour reconnaître que ce régime a permis l'affranchissement des débiteurs. Les paysans se libéraient du fermage d'une année avec le travail de moins d'une semaine. La dépréciation des assignats a permis également la libération à très bon compte des acquéreurs de biens nationaux.

E - Enfin, un dernier effet (et non le moins caractéristique) du cours forcé et de l'inflation est l'augmentation des dépenses de consommation au détriment de l'épargne. Quand l'étalon monétaire devient instable, la nation tout entière s'aperçoit que la spéculation est plus avantageuse que le travail. Lorsque ces fluctuations ont le sens marqué d'une dépréciation croissante, toutes les classes sociales en arrivent à considérer l'épargne comme une véritable duperie. Celui qui se prive pendant une année pour épargner une valeur monétaire de tant, la retrouve l'année suivante avec la même expression nominale, mais avec une valeur réelle décroissante. Quand le public comprend cela, il s'abstient d'épargner et il dépense au jour le jour, ou il achète des valeurs réelles. Au lieu d'être épargnant, le public se fait acheteur.

Les exemples les plus nets de cette frénésie de dépense sont fournis par la période de la Banque de Law. Les historiens notent alors un essor inaccoutumé des recettes des théâtres, du nombre de carrosses et plus généralement de toutes les dépenses de luxe et de prodigalité.

******
******

§ 3 - Comment prend fin le cours forcé.

Le cours forcé peut prendre fin de trois manières, suivant que l'émission de billets, avec son cortège de conséquences a été plus ou moins intense. Si l'on considère le cours forcé comme une sorte de maladie, trois remèdes sont possibles suivant le degré de la maladie.

I°- Reprise de la convertibilité des billets aux mêmes conditions qu'avant le cours forcé, c'est-à-dire retour pur et simple à l'état de choses antérieur. C'est le seul moyen pour la banque d'émission de tenir l'engagement, mentionné

Source : BIU Cujas

sur les billets, de les rembourser en espèces métalliques à vue et au porteur.

Ce procédé a été adopté par la France après I870. Comme la dépréciation du billet était fatale et l'émission supplémentaire peu élevée, il n'y avait pas une disproportion sensible, même dans la période du cours forcé, entre l'encaisse et la circulation. Dès I875, à une encaisse d'un milliard et demi, correspondait une circulation de billets de 2 milliards et demi couverte, par conséquent, dans une proportion de 60 %. A partir de ce moment, la Banque de France commença à rembourser les porteurs de billets qui le lui demandaient, bien que, juridiquement, elle n'y fût pas obligée. En I877, la circulation était de 2 milliards et demi, l'encaisse de 2.200 millions. La Banque de France accentua ses remboursements volontaires. Le Ier février I878 le cours forcé fut abrogé légalement, mais personne dans le public ne s'en aperçut parce que la Banque avait déjà repris largement la pratique des remboursements.

2°- Reprise de la convertibilité à un taux nouveau qui consolide une partie de la dépréciation. Cette solution s'impose quand la dépréciation a été de longue durée et qu'elle a atteint un certain degré d'intensité. Dans ce cas, l'écart est tel entre l'encaisse et la circulation qu'il n'est plus possible de reprendre pratiquement la convertibilité sur la base du taux antérieur. Pour revenir à la stabilité monétaire et ne pas renvoyer la convertibilité à 25 ou 30 ans, les pouvoirs publics sont obligés d'envisager un autre remède.

En voici un exemple: en I897, la Russie, après une longue période de cours forcé, reprit la convertibilité sur la base d'un rouble-or, en échange d'un rouble et demi papier. La convertibilité se fit pratiquement de la manière suivante: on fit frapper des pièces d'or du même poids que les pièces anciennes de 10 roubles et on inscrivit sur ces pièces nouvelles la mention: 10 roubles.

3°- Le procédé le plus radical qui convient à l'état extrême de la maladie, est la démonétisation du papier monnaie. C'est ainsi qu'a fini le système de Law. Les billets de sa banque avaient reçu le cours forcé le 28 Février I720. Cette mesure n'empêcha pas leur dépréciation qui, en novembre I720, atteignait 90%. A la fin de I720, la Banque disparut et ses billets furent annulés.

C'est aussi de cette manière qu'ont fini les assignats. Les pouvoirs publics avaient essayé d'enrayer leur dépréciation croissante. En I795, ils avaient suspendu la fabrication des assignats et par un geste symbolique, destiné à impressionner le public, ils avaient ordonné la destruction de la plaque lithographique servant à les graver. Cette mesure

Source : BIU Cujas

p empêcha pas la dépréciation de se creuser davantage. Par la loi du 2I mai I797, les assignats qui n'avaient pas été échangés contre les mandats territoriaux (autre forme de papier-monnaie, dont la fortune ne fut pas plus brillante), furent purement et simplement annulés .

Chapitre IV

LA MONNAIE SCRIPTURALE.

Section I

L'instrument, le chèque.

Le chèque peut se définir: une sorte de lettre de change dans laquelle le tiré est un banquier. La formule du chèque est la suivante "Payez à M. un tel ou à son ordre la somme de tant".

Nous retrouvons donc dans le chèque les trois personnages déjà rencontrés dans la lettre de change, le tireur, qui lance le chèque dans la circulation, le bénéficiaire du chèque à qui il est remis, et le tiré avec la particularité que ce dernier est toujours un banquier.

Le chèque suppose nécessairement une provision c'est-à-dire que l'individu qui tire un chèque sur une banque doit y avoir préalablement versé des fonds à son compte et il ne peut tirer de chèques que dans la mesure où son compte n'est pas épuisé. Sinon, le chèque est émis sans provision et ce fait est un délit puni de peines sévères (1).

Origine du chèque.- On a discuté beaucoup sur les origines du chèque. Il semble avoir été inventé par les

---

(1) Le chèque certifié est celui qui porte une mention faite par le banquier et attestant qu'il existe une provision suffisante pour le paiement du chèque. Cette certification bloque la provision et garantit le détenteur du chèque contre le risque d'un compte insufisamment approvisionné.

Source : BIU Cujas

prohibait la création de banques nouvelles d'émission. Les banquiers essayèrent d'échapper à cette disposition en acclimatant l'usage du chèque. Dans une large mesure, ils y ont réussi.

Dans les pays où le chèque joue un rôle important, on distingue deux sortes de chèques: le chèque ouvert et le chèque barré.

Le chèque ouvert est celui qui peut être payé à n'importe quelle personne.

Le chèque barré est celui qui ne peut être payé qu'à un banquier. Il comporte deux lignes qui le traversent diagonalement. Tantôt entre ces deux lignes ne figure aucune indication, c'est le barrement général. Au cas de barrement spécial, le chèque ne peut être payé qu'à l'établissement dont le nom est mentionné entre les deux barres.

En Angleterre et aux Etats-Unis, le chèque a pris une importance considérable. Déjà au XIX° siècle, une enquête faite en Angleterre indiquait que les effets de commerce et les chèques représentaient 93 % du montant des réglements. Les billets de banque représentaient un peu moins de 5 % et les réglements en numéraire un peu plus de 2 %. Une enquête faite aux Etats-Unis, au début du XX° siècle, donne des chiffres analogues. Un peu plus de 90 % des transactions sont réglées par effets de commerce ou par chèques 8 % par billets de banque et le reste en numéraire.

Section II

Le mécanisme: les virements et compensations.

I - Quelle est la fonction économique du chèque.

I°- Il se peut d'abord que le chèque soit purement et simplement un instrument de retrait de fonds. Un individu a touché au début d'un trimestre une somme qu'il affecte à ses dépenses de consommation pour la durée de ce trimestre. Il a avantage à ne pas conserver cette somme chez lui et à le déposer en banque à vue. Elle lui rapporte ainsi un intérêt et il évite les risques de perte et de vol. La banque lui remet un carnet de chèques. Il s'en sert pour opérer par fractions successives les retraits de la somme déposée. Quand il a besoin d'argent, il détache un des chèques et le tire pour lui-même, c'est-à-dire qu'il est à la fois le tireur et le bénéficiaire du chèque. La banque lui verse la somme sous forme de monnaie métallique ou de monnaie-papier.

Source : BIU Cujas

Il se peut aussi que notre particulier se serve du chèque comme d'un moyen de payer ses créanciers. Il pourrait régler son tailleur, en espèces ou en papier si le tailleur y consent (son acceptation est nécessaire, car le chèque n'a pas cours légal);le débiteur lui remet un chèque ainsi rédigé: "Payez à Dupont ou à son ordre, la somme de tant....." le chèque est signé Durand. Ici encore, la monnaie intervient; quand le tailleur se présente au guichet de la banque, on lui remet de la monnaie en échange du chèque.

2°- Beaucoup plus intéressante pour nous est l'utilisation du chèque comme instrument d'un règlement par jeu d'écritures. Nous pouvons reprendre ici en la modifiant très légèrement la précédente hypothèse. Il suffit de supposer que le tailleur Dupont a lui aussi, un compte en banque, chez le même banquier que son débiteur.

Dans ce cas, le chèque va permettre d'éteindre la dette sans aucune intervention de monnaie métallique, ni de billets de banque. Imaginons que Dupont et Durand aient tous deux un compte de 10.000 francs au Crédit Lyonnais et que Durand doive 1.500 francs à Dupont. Il lui remet un chèque de 1.500. frs. Dupont, qui pourrait présenter ce chèque à la banque et obtenir 1.500 frs en numéraire, préfère envoyer le chèque purement et simplement au Crédit Lyonnais, en le priant d'en verser le montant à l'actif de son compte. Le Crédit Lyonnais procède à deux écritures qui suffisent pour éteindre la dette. Il débite de 1.500 frs le compte de Durand qui tombe à 8.500 frs et il crédite de 1.500 frs le compte de Durand qui monte à 11.500 frs. Grâce à ces deux écritures, le règlement est effectué par simple virement.

Toutefois, cette solution suppose que nos deux individus ont affaire au même banquier. Or, tandis que, dans les sociétés modernes, il y a une tendance à l'unification des banques d'émission, le principe de la pluralité subsiste pour les banques de dépôts. Malgré un mouvement certain de concentration dans aucun pays ne fonctionne une banque de dépôts unique. Il arrive donc souvent que les deux personnes en relations d'échange n'ont pas le même banquier. Dès qu'elles ont des banquiers différents le système du virement ne joue plus. Si l'une a pour banquier B et l'autre B', le tailleur qui a reçu un chèque en paiement l'envoie à B son banquier, qui est obligé de le présenter à son confrère, le banquier B', et de lui demander 1.500 frs.La monnaie réapparaît . Il fallait donc un nouveau progrès. On y arriva par le système des compensations.

Ce système semble avoir été découvert empiriquement par les garçons de recette des banques de Londres, chargés d'encaisser les effets des clients de leur banque, et donc obligés de se rendre au siège des différentes banques. Au

Source : BIU Cujas

XVIII° siècle, ces garçons de recette s'avisèrent que chacune des banques étant à la fois créancière et débitrice des autres, il y avait des allers et retours de monnaie qu'on pourrait peut-être éviter. Le garçon de recette de la banque B se présentait à la banque B' pour demander le règlement d'un chèque. La banque B' devait remettre la monnaie à ce garçon de recette de la banque B. Quelques heures après, la situation inverse se présentait. La banque B' créancière par un de ses clients de la banque B était obligée de lui envoyer un autre garçon de recette. Il n'y avait pas seulement une perte de temps matérielle, mais aussi pour chaque banque la nécessité de conserver une encaisse métallique considérable, pour faire face aux demandes de remboursement des autres banques.

Afin d'éviter un travail et des déplacements, les garçons de recette eurent l'idée de se réunir dans un cabaret et d'échanger directement entre eux, sans intermédiaire de numéraire, les effets que leurs banques possédaient les unes sur les autres.

A la vérité, les garçons de recette de Londres ont moins inventé que retrouvé le système des compensations. Déjà il avait été pratiqué et d'une manière systématique, dans les grandes foires du Moyen Age, notamment dans les foires de Champagne. Le règlement des opérations effectuées à une foire se faisait généralement au début de la foire suivante. Les marchands s'aperçurent qu'ils étaient souvent réciproquement créanciers et débiteurs les uns des autres et qu'il leur était possible d'éteindre dans une large mesure ces créances et ces dettes réciproquement, sans aller et retour de monnaie. Mais la pratique des compensations s'était perdue avec la décadence de ces foires.

Les directeurs des banques de Londres virent d'abord d'un assez mauvais oeil l'innovation de leurs garçons de recette. Puis ils comprirent ses avantages pour la banque, c'est-à-dire la possibilité de diminuer les encaisses improductives. Ils adoptèrent alors l'idée et lui donnèrent un caractère officiel. En 1775, fut fondé le Clearing House, la Chambre de Compensation de Londres.

On peut définir le Clearing House une association entre un certain nombre de banquiers pour compenser les uns par les autres leurs comptes respectifs. En fait, le Clearing House met en contact chaque jour, dans un local donné, les représentants des diverses banques. A l'ouverture de la Chambre de Compensation, chaque banquier envoie ordinairement deux délégués, un délégué sédentaire, qui reste dans le local toute la séance, et un délégué mobile, appelé messager.

Le délégué sédentaire a en mains la liasse des effets de commerce et des chèques représentant l'actif de sa banque sur toutes les autres. Chacune des autres lui communique les

Source : BIU Cujas

effets de commerce et les chèques que ces diverses banques ont sur elle et dont le total représente son passif.

Le messager.- Mais le délégué sédentaire n'est pas encore en mesure, là où il est privé de documentation, de contrôler la valeur des effets et des chèques qu'on lui présente. Ici intervient le messager, il fait la navette entre la Chambre de Compensation et sa banque et vérifie au siège de la banque le bien-fondé des titres présentés.

Le délégué mobile revient à la Chambre de Compensation. On fait les corrections nécessitées par ses observations .On compte les chèques sans provision et les effets douteux. Puis le délégué sédentaire rapproche les deux chiffres globaux.

I°- Montant des créances de sa banque sur l'ensemble des autres, 2° montant des dettes de sa banque sur l'ensemble des autres.

Si le rapprochement montre que sa banque est débitrice plus que créancière (par exemple, débitrice de I2.000 livres et créancière de I0.000 livres), le délégué sédentaire déclare que sa banque doit 2.000 livres à la Chambre de Compensation.

Si inversement, la banque est créancière plus que débitrice le délégué de la banque "appelle " cette différence et la réclame à la Chambre de Compensation.C'est donc la Chambre de Compensation qui a pour fonction d'effectuer le réglement.

On voit que ce système permet de supprimer l'intervention de la monnaie dans la mesure où les créances et les dettes se compensent. Pour l'excédent non compensé (qui ne représente d'ailleurs que 2 à 5 %), y aura-t-il un versement en monnaie métallique ou en billets des banques débitrices aux banques créditrices ?

Par un ultime perfectionnement, on écarte les versements en numéraire même pour ces excédents.Toutes les banques adhérentes à la Chambre de Compensation doivent avoir un compte à la Banque d'Angleterre. Elles se trouvent donc dans la même situation que les particuliers sur lesquels nous avons raisonné précédemment et qui avaient le même banquier. En fin de journée, on règle les différences par de simples virements opérés par la Banque d'Angleterre.

Importance des réglements par compensation. Grâce à ce mécanisme ingénieux, on arrive sur la place de Londres à éteindre une quantité formidable de réglements sans intervention d'aucune monnaie. Pour donner une idée de l'importance de ces réglements, avant la guerre de I9I4 (et les chiffres actuels sont naturellement beaucoup plus élevés), le montant des compensations dépassait un milliard par jour au Clearing House de Londres, deux milliards par jour à celui de New-York.

En France, il existe aussi une Chambre de Compensation

Source : BIU Cujas

mais son importance est beaucoup moindre. Dans la dernière année normale d'avant 1914, la Chambre de Compensation des banquiers de Paris a réglé, par compensation pour toute l'année une trentaine de milliards d'opérations.

Les mandats rouges de la Banque de France.- Toutefois, il convient de dire qu'un très grand nombre de banquiers et même de particuliers, ont des comptes à la Banque de France et se servent d'une sorte de chèque d'un caractère particulier, utilisable par les seuls clients de la Banque de France, le mandat rouge, pour régler leurs transactions sans monnaie.

Malgré ce correctif, il reste que la pratique des virements et des compensations est beaucoup moins développée en France que dans les pays anglo-saxons, parce que le chèque, instrument de ces opérations est moins entré dans les moeurs.

++++++

Section III

Les conséquences du développement de la monnaie scripturale.

§ I - Transformation du rôle et de la nature des billets de banque.

La première conséquence des règlements par virements et compensations est la diminution de l'importance des billets de banque. Si nous comparons ces pays avec ceux, comme la France, qui ne pratiquent pas à un même degré l'usage du chèque nous constatons immédiatement une différence. Le billet de banque est dans un pays comme la France l'instrument principal des règlements, tandis qu'il est au second plan dans les pays anglo-saxons.

Un chiffre montre clairement cette différence. Avant la guerre, la circulation des billets était en France de 6 milliards . En Angleterre, elle n'était que de 1 milliard.

D'autre part, si l'on compare le billet de banque dans son rôle et sa nature en France et en Angleterre, on constate une deuxième différence peut être plus significative. En France (et plus généralement dans tous les pays où les chèques sont relativement peu utilisés), le billet de banque est une monnaie fiduciaire. La circulation des billets y dépasse sensiblement l'encaisse métallique, avec toutes les conséquences que nous avons exposées.

Au contraire, dans les pays à base de règlements par chèques, virement et compensations, la circulation du billet

Source : BIU Cujas

de banque est beaucoup moins large. Elle ne dépasse guère l'encaisse et il est même arrivé que l'encaisse soit supérieure à la circulation. Le billet de banque perd, de ce fait, le caractère de monnaie fiduciaire, pour redevenir ce qu'il était à l'origine de l'évolution une simple monnaie représentative.

Fonction transitoire attribuée au billet de banque. S'appuyant sur ces constatations, Paul Leroy Beaulieu en a conclu que le billet de banque avait dans la vie économique une fonction essentiellement temporaire. Il a été nécessaire mais simplement comme "échafaudage provisoire", suivant l'expression de Juglar économiste de la seconde moitié du XIX° siècle. Le billet de banque a permis d'initier le public à une monnaie non métallique à des règlements sans intervention de métal, et à se servir des banques, à entrer en relation avec elles au moyen de dépôts.

Le jour où à la suite de cette initiative, le système des dépôts est devenu normal, il devient possible de supprimer cet échafaudage provisoire et, sur la base des comptes de dépôts en banque d'asseoir le système des chèques, des virements et des compensations, qui permet de rejeter à l'arrière plan les billets de banque.

******
******

§ 2 - Transformation du rôle et de la nature des banques de dépôts.

Dans une première phase: l'évolution tend à séparer les banques d'émission des banques de dépôts.- Ici encore, il faut signaler une évolution assez curieuse qui rappelle la théorie, chère au sociologue italien Vico, d'après laquelle l'évolution historique se ferait en spirale. A l'origine, il n'y a pas de différenciation entre les diverses espèces de banques, celles qui font simplement les dépôts et l'escompte et celles qui pratiquent l'émission greffée sur leurs opérations ordinaires. A ce moment, la création du billet de banque apparaît comme l'émission d'un effet de commerce, et le même régime s'applique à toutes les banques de dépôts et d'émission, c'est le régime de la liberté et de la multiplicité des banques.

Dans une seconde phase un rapprochement se fait entre les ur s et les autres. Dans une seconde phase à mesure qu'apparaît la fonction monétaire du billet de banque, une différenciation se creuse chaque jour plus nette. A côté des banques ordinaires apparaissent les banques spécialisées dans l'émission qui prennent une physionomie distincte, deviennent réglementées alors que les autres demeurent libres

Source : BIU Cujas

et ont une tendance à l'unification et à l'étatisation, tandis que les autres restent multiples et privées. A ce point de l'évolution auquel nous sommes en France, il existe une différence d'aspect très nette, entre les banques ordinaires et les banques d'émission.

Les pays à réglement sans monnaie tendant à réglementer les banques de dépôt. Mais l'évolution ne s'arrête pas là. Dans les pays pratiquant les réglements par chèques, virements et compensations, - et en conséquence du développement de la monnaie scripturale - on revient, dans une certaine mesure, au point de départ. Quand il apparaît que l'instrument des réglements sans monnaie réelle prend la première place, si l'on songe qu'il repose nécessairement sur les dépôts, on s'aperçoit que les banques de dépôts deviennent le fondement de ces réglements. Si bien que l'écart qui existait, dans la seconde phase, entre les banques de dépôts et les banques d'émission, en raison de l'aspect monétaire de ces dernières, diminue. Ce qui prouve que l'évolution se produit bien dans ce sens, c'est que dans les pays à circulation de chèques, virements et compensations s'introduit l'idée de la réglementation des banques de dépôts. Cette idée de réglementation qui, au cours de la seconde phase s'appliquait uniquement aux instituts d'émission, s'étend maintenant aux banques ordinaires.

Par là s'explique un ensemble de dispositions déjà mentionnées dans le système des banques aux Etats-Unis. La législation y comporte non seulement une réglementation de l'émission des billets de banque, mais aussi ce qui n'existe pas en France, l'obligation pour toutes les banques de conserver liquide une partie de leurs dépôts. On voit le parallélisme des deux réglementations: d'une part, celle des banques d'émission qui, dans la plupart des pays, établit un pourcentage entre l'encaisse et l'émission, d'autre part, celle des banques de dépôts qui les oblige à conserver liquide une proportion déterminée des dépôts.

Aux Etats-Unis, les banques de dépôts doivent avoir à la Banque Fédérale, à laquelle elles sont affiliées, une couverture de 3 % de leurs dépôts à terme, et de 7,10 ou I3 % suivant les cas de leurs dépôts à vue (I0 % en moyenne). De son côté, chaque banque fédérale doit avoir une réserve métallique de 35 % du montant de ses dépôts. En fait, elle a généralement une couverture beaucoup plus forte.

Source : BIU Cujas

****** Chapitre V
******
******
******
****** LA MONNAIE DEPUIS I9I4.

******
****** Section I
******
****** Le financement de la guerre par l'inflation.

Le problème du financement de la guerre.- Pour comprendre le bouleversement monétaire qui s'est produit pendant et après la guerre, il faut partir des données d'un problème, en apparence insoluble qui s'est posé au début de la guerre à tous les belligérants et en particulier à la France.

La guerre oblige les Etats à engager des dépenses formidables et immédiates. Comment les couvrir ? Pour fixer les idées en France, les dépenses de guerre ont atteint 40 milliards par année. Or, si l'on avait posé dans le premier semestre de I9I4 à un financier ou à un économiste, la question de savoir si l'Etat pourrait faire face pendant plusieurs années à des dépenses de l'ordre de 40 milliards par an, il aurait été fondé semble-t-il à répondre par la négative.

Quels sont, pour un Etat, les moyens de couvrir ces dépenses ? On en aperçoit deux: l'impôt et l'emprunt.

L'impôt avant la guerre fournissait en moyenne 4 à 5 milliards et cette charge était considérée par les contribuables comme très lourde. On pouvait envisager que l'Etat en raison de la guerre, augmentât les impôts, mais il ne pouvait les accroître raisonnablement de plus du double et encore ce doublement pouvait-il apparaître comme une charge insupportable.

Quant à l'emprunt, il ne peut pas dépasser en une année, au maximum la partie des revenus des individus non consacrée à leurs dépenses de consommation. Soit un individu qui gagne I0.000 francs par an et qui affecte à des dépenses de consommation immédiate 6.000 francs. Le maximum qu'il peut fournir comme souscription à l'emprunt est de 4.000 frs en supposant qu'il y affecte la totalité de ses fonds disponibles. Avant la guerre, les statisticiens les plus

Source : BIU Cujas

optimistes évaluaient cette somme disponible à 5 ou 6 milliards pour la France.

Si nous imaginons donc l'Etat tirant le maximum possible des impôts et des emprunts, nous arriverons à un total d'une dizaine de milliards , soit le quart de ce que l'Etat a effectivement dépensé.

Ainsi, un certain nombre d'économistes et de financiers avaient le sentiment que l'Etat ne serait pas en mesure de supporter longtemps les charges d'une grande guerre, en raison de l'importance des dépenses qu'elle comporterait. Or, en fait, ni la France, ni aucun des belligérants n'a été arrêté dans la guerre par des raisons financières. Le raisonnement ci-dessus à première vue pertinent, comporterait donc une faiblesse et une lacune.

Financement de la guerre par l'inflation. La vérité c'est que, en tous pays,le financement de la guerre a été rendu possible par l'inflation. Mais l'inflation a pris des formes techniques différentes, suivant qu'il s'est agi de pays comme la France, dont la circulation normale est à base de billets de banque ou de pays comme l'Angleterre, dont les réglements se font normalement par chèques, virements et compensations.

++++++

++++++ § I - Le financement de la guerre de 1914-1918 en France.

La convention de 1911.- L'instrument essentiel du financement de la guerre en France, fut le recours de l'Etat à la Banque de France. Une convention du 30 Novembre 1911 avait prévu qu'en cas de mobilisation la Banque de France ferait à l'Etat une avance de 2.000 millions. Cette convention était demeurée secrète. En juillet 1914, le gouvernement fit savoir à la Banque de France qu'il en userait le cas échéant, il eut ainsi, grâce à cette avance initiale, la possibilité de couvrir les dépenses des premières semaines des hostilités.

En échange de cette avance de la Banque de France, l'Etat prenait, par une loi du 5 août 1914, deux dispositions:

1°- Il édictait le cours forcé du billet de banque. L'article 3 de la loi du 5 août 1914 était ainsi conçu:

" Jusqu'à ce qu'il en soit décidé autrement par une loi, la Banque de France est dispensée de l'obligation de rembourser ses billets en espèce". A partir de cette date (et jusqu'en 1928), le billet de banque est devenu en France, du papier-monnaie.

2°- L'Etat accordait à la Banque de France un relèvement du maximum d'émission. Dans le dernier état d'avant-

Source : BIU Cujas

guerre, le statut de la Banque de France ne l'obligeait, comme nous l'avons indiqué précédemment à aucune proportion entre son encaisse et sa circulation, mais lui imposait un chiffre maximum d'émission, 6.800 millions. La loi de 1914 porte ce chiffre à 12 milliards. Une série de lois ultérieures relevèrent de nouveau ce plafond de l'émission jusqu'à 41 milliards en septembre 1920. Les avances successives de la Banque de France à l'Etat dépassaient, à la fin de 1920, 26.000 millions. Nous verrons ultérieurement ce qu'il est advenu de l'émission et des avances après 1920.

De ce recours à la Banque de France par l'Etat, avec cours forcé et relèvement du plafond de l'émission, une première conséquence est évidente et n'appelle pas de longs commentaires. Grâce à ces avances, à ces liasses de billets à cours forcé, remis par la Banque à l'Etat, l'Etat a pu payer ses fournisseurs, ses soldats etc...

Une deuxième conséquence moins évidente, moins immédiate est peut-être plus importante encore. Tous ces individus, fournisseurs de guerre, soldats etc... auxquels l'Etat remettait des billets de banque voyaient ainsi s'augmenter, en valeur nominale leurs revenus et leur fortune. Chaque billet de 100 francs qui sont des presses de la Banque de France et que l'Etat remettait en paiement à l'un de ses créanciers, se trouvait ainsi augmenter de 100 frs le revenu de ce particulier.

Il n'y avait pas, en fait, un enrichissement réel des individus. Cet enrichissement n'eut été possible que si les signes monétaires plus nombreux, dont les individus étaient détenteurs, leur avaient donné droit d'acheter plus de marchandises qu'auparavant. Et, pour cela, il eût fallu que le stock de marchandises se fût accru parallèlement à l'augmentation du nombre des billets. Il n'en était rien, au contraire les productions normales étaient diminuées, du fait de la mobilisation d'une grande quantité de travailleurs. Ceux qui n'étaient pas mobilisés devenaient de plus en plus producteurs d'instruments de guerre lesquels, par définition, disparaissaient très peu de temps après avoir été produits, tels que les obus et, à un moindre degré, les canons, les vêtements et les équipements militaires.

Donc, d'une part, le montant des signes monétaires s'élevait à mesure que la banque tirait des billets que l'Etat lançait dans la circulation et, d'autre part, le stock des marchandises n'augmentait pas.

Pour comprendre les conséquences inéluctables de cette situation, reprenons une comparaisons qui n'est peut-être vraie que sous certaines réserves, mais qui est une image commode et considérons le billet de banque comme "un bon", donnant droit à une quote-part dans le stock global des marchandises. Ce gonflement des signes monétaires, non accompagné

Source : BIU Cujas

d'un gonflement égal du stock des marchandises eut pour résultat que chacun de ces bons de 100 francs ne fut plus en mesure que d'acheter une quote-part de plus en plus réduite du stock de marchandises. Ce qui se traduisait, en fait, par la hausse générale et progressive des prix. Le gonflement des revenus en valeur nominale ne s'accompagne donc pas d'un enrichissement réel des individus. Un individu qui avait avant la guerre, un revenu annuel de 10.000 frs n'était pas plus riche avec un revenu de 25.000 frs, s'il pouvait acheter moins de choses avec ces 25.000 frs qu'avec les 10.000 frs de 1914. Néanmoins, ce gonflement de toutes les valeurs nominales, ce changement dans l'échelle de valeurs et de l'expression monétaire, furent la résultante de l'inflation et vinrent rendre faux les calculs établis avant la guerre. Quand on calculait que l'impôt pouvait produire au maximum 4 à 5 milliards et les emprunts 5 à 6 milliards, il s'agissait de valeurs d'avant-guerre. Le jour où s'est produit un fort gonflement des revenus, les données du problème ont changé. Les revenus devenant beaucoup plus élevés, en valeurs nominale sur ces revenus l'Etat put prélever par l'impôt ou par l'emprunt des sommes beaucoup plus fortes.

Le résultat d'ensemble de l'inflation a donc été: 1° d'abord résultat direct de fournir à l'Etat des ressources, puis 2° résultat indirect: de modifier l'échelle des valeurs, d'augmenter en valeur nominale les revenus des individus, et de permettre à l'Etat d'opérer des prélèvements (obligatoires par l'impôt ou volontaires par l'emprunt) atteignant des chiffres qui auraient semblé absurdes dans l'échelle des valeurs d'avant-guerre.

En fait, le souci de rendre la guerre populaire amena l'Etat à demander peu à l'impôt et beaucoup à l'emprunt et surtout sous la forme spéciale de l'emprunt à court terme, le Bon de la Défense Nationale.

Il a établi ainsi un circuit. La Banque de France remet à l'Etat des billets: l'Etat les lance dans la circulation en les donnant à ses créanciers. Puis, par les souscriptions aux bons de la Défense Nationale, l'Etat reprend une partie de ses billets. Il les donne de nouveau à ses fournisseurs, en paiement de leurs créances. Ceux-ci les rendent de nouveau à l'Etat en souscrivant des bons de la Défense Nationale. C'est grâce à ce mécanisme que l'ensemble formidable des dépenses de guerre a pu être couvert, en somme sans difficulté.

Enfin, quatre emprunts de consolidation ont permis de transformer une partie appréciable des bons de la Défense Nationale en emprunts à long terme, et de reculer dans l'avenir la solution définitive du problème de la liquidation financière de la guerre.

Source : BIU Cujas

******
******

§ 2 - Le financement de la guerre de 1914-1918 en Angleterre.

Les Currency Notes.- A première vue, il semble que l'Angleterre a couvert ses dépenses de guerre sans inflation. Sans doute, dès le début d'août 1914, la Banque d'Angleterre obtint la suspension de l'Act de Sir Robert Peel le droit d'émettre des billets au-dessus de la couverture métallique et de la somme fatidique de 19.750.000 livres, mais elle n'usa de cette faculté que pendant quelques jours. Le 10 août 1914, elle avait déjà cessé de le faire. Sans doute aussi, à côté du billet de la Banque d'Angleterre et intentionnellement distinct, pour éviter d'entraîner le crédit du billet de banque dans des événements aléatoires, les pouvoirs publics décidèrent le 6 août 1914 la création d'un papier monnaie d'Etat les Currency Notes, en théorie convertibles en or, mais en fait inconvertibles. Ces Currency notes étaient destinés à fournir aux banques la monnaie nécessaire pour répondre aux besoins de leurs clients. Puis ils furent utilisés (parce qu'ils étaient commodes et acceptés du public) par le gouvernement qui couvrit ainsi une partie de ses dépenses de guerre. A la fin de 1919, il en circulait pour 356 millions de livres. Toutefois, ce chiffre indique, par sa modicité relative, que les Currency notes n'ont pas joué en Angleterre, le rôle du billet de la Banque de France.

L'inflation de crédit.- De fait, ce n'est pas par une inflation de monnaie, mais par une inflation de crédit que l'Angleterre a couvert ses dépenses de guerre, le mécanisme de cette inflation de crédit est un peu délicat à exposer, mais il est indispensable d'en donner une idée sommaire.

Tandis qu'en France, l'instrument essentiel est le billet de la Banque de France, on sait que, en Angleterre, les réglements se font le plus souvent, par chèques, virements et compensations. Quand l'Etat britannique eut besoin d'argent pour couvrir ses dépenses de guerre, il s'adressa soit aux banques, soit au public. Aux banques, il demanda l'autorisation de tirer sur elles des chèques. Aux particuliers, il demanda de bien vouloir souscrire à ses emprunts. Mais ce n'est pas en monnaie que les souscriptions furent effectuées. Le client disait à la banque où il avait un compte de dépôt: " l'Etat me demande de souscrire à son emprunt, donnez-m'en les moyens. Augmentez le montant de la somme que je puis tirer sur vous par chèque. " La banque acceptait et c'est ainsi que les particuliers ont pu fournir à l'Etat britannique l'aide

Source : BIU Cujas

qu'il sollicitait d'eux.

Ces procédés n'étaient-ils pas dangereux ? N'aboutissaient-ils pas à créer des facilités de crédit ne reposant sur aucune base réelle ?

En fait, les choses s'arrangèrent parce que les règlements britanniques se font par des jeux d'écritures. Tout s'est soldé depuis le début jusqu'à la fin de cette manière, sans que la Banque d'Angleterre ait eu besoin d'émettre des billets.

Il n'en est pas moins vrai qu'il y avait accroissement du pouvoir d'achat de l'Etat et des particuliers, sans accroissement corrélatif des marchandises. Si nous prenons le terme " d'inflation " dans un sens large, comme il faut le faire pour englober sous un même terme les choses semblables et que nous considérions qu'il y a une inflation toutes les fois qu'augmentent les disponibilités des individus sans qu'augmente parallèlement le stock des marchandises, nous sommes obligés de dire qu'il y eut, en Angleterre, comme en France, inflation. Un spécialiste des questions monétaires qui a étudié le financement de la guerre en Angleterre, M. Georges Edgar Bonnet, a calculé qu'en ce pays de la fin de 1913 à 1919, le pouvoir d'achat s'est multiplié par 2,5 alors que la masse des produits a plutôt diminué.

******

Section II

Les conséquences de l'inflation.

L'inflation en Allemagne de 1918 à 1923 - Déjà avant la guerre, il existait une documentation abondante sur les effets du cours forcé et de l'inflation. Depuis 1914, la multiplicité des expériences et surtout le degré formidable de l'inflation en certains pays ont apporté une moisson de renseignements supplémentaires. Sur la plupart des points, les renseignements de la période d'avant-guerre se sont trouvés confirmés. Il serait facile de le montrer en détail en prenant des exemples dans les différents pays. Attachons-nous au cas le plus significatif, celui de l'Allemagne, non dans la période de guerre, mais dans celle qui a suivi la guerre, de 1918 à 1923. Nous nous arrêterons en 1923 parce que, à ce moment, s'est ouvert un chapitre nouveau dans l'histoire monétaire de l'Allemagne.

Accélération des émissions de billets.- Au cours de la période de 1918 à 1923 nous constatons, en Allemagne, une inflation fantastique. En décembre 1918, le nombre des billets de la Reichsbank en circulation était de 22 milliards (somme

Source : BIU Cujas

déjà importante si on la rapproche du chiffre d'avant-guerre). En décembre 1920, nous trouvons la circulation aux environs de 70 milliards. En deux ans, elle a donc plus que triplé. A partir de 1921, l'augmentation se poursuit à un rythme accéléré, en décembre 1922, la circulation atteint 1.280 milliards. C'est surtout en 1923 que l'inflation monte pour atteindre des chiffres qualifiés d'astronomiques. En décembre 1923, le montant de la circulation est d'environ 400 milliards de milliards.

Cette inflation a déterminé en Allemagne un certain nombre de phénomènes économiques et sociaux, où nous retrouvons à une échelle grossie, les faits que nous avons constatés, pour la période d'avant-guerre dans les pays qui avaient pratiqué le papier-monnaie.

Conséquences économiques.- 1° Hausse des prix, générale et considérable, variable d'intensité, suivant qu'il s'agit de telle ou telle catégorie de prix. Si nous fixons à 100 en juillet 1914, l'expression des prix, en octobre 1922, les prix de gros sont à l'indice 44.000, les prix de détail à l'indice 28.000 seulement. Quant au niveau du salaire à la même date, il est de 17.000 à 20.000 donc plus faible encore.

Rapprochons les deux derniers chiffres salaire et prix de détail. Comme le niveau des prix de détail est un symptôme approximatif du niveau du coût de la vie, nous voyons que le salaire réel, c'est-à-dire le pouvoir d'achat de l'ouvrier, a diminué. L'ouvrier reçoit une quantité énorme de marks, 20.000 fois plus élevée qu'avant la guerre. Il est cependant moins riche qu'avant la guerre. Les ouvriers essayèrent bien de lutter contre le mécanisme, dont ils étaient victimes et d'obtenir l'adaptation automatique de leur salaire au coût de la vie. Ils demandèrent l'application du système de l'échelle mobile. Ils l'obtinrent dans certains cas. Même alors, la dépréciation de la monnaie et la hausse des prix s'accéléraient avec une rapidité telle que le mécanisme d'ajustement de l'échelle mobile était très en retard.

Conséquences sociales.- 2° Changement dans les conditions sociales, dans l'échelle et dans les rapports des classes. Ici encore, avec un grossissement, nous retrouvons certaines conséquences de l'inflation. Les rentiers continuent à toucher une même valeur nominale, mais l'échelle des prix s'est à ce point modifiée, que cette valeur nominale est devenue presque voisine de zéro. Les intellectuels, les professions libérales, dont les ressources n'ont pas suivi le mouvement d'augmentation des prix, sont également victimes de l'inflation. On cite des exemples, pour la période de 1922-1923 de misères d'intellectuels, d'avocats, de médecins, de rentiers et de retraités, si graves qu'elles entraînèrent à de nombreux suicides.

Source : BIU Cujas

En face de ces victimes, que's ont été les bénéficiaires de l'inflation ?

D'abord, dans une certaine mesure, l'Etat, les finances publiques. Un article important du budget est le service de la dette. Or la charge de la dette fléchit pour tomber presque à zéro, à mesure que l'échelle des valeurs monte. L'Etat continuait à devoir à ses rentiers la même quantité de marks. A mesure que la valeur du mark tombait, cette somme représentait une charge réelle qui s'amincissait de plus en plus. Il en résultait un allègement très sensible pour les finances publiques.

Ont profité également de l'inflation, les industriels et commerçants qui, en période de hausse des prix réalisent de très gros profits - ceux surtout qui eurent l'intelligence de transformer leurs profits en valeurs réelles au lieu de les conserver sous la forme monétaire, où ils seraient allés en s'évanouissant.

En parlant de l'intégration, nous avons vu qu'après la guerre, elle a pris une importance formidable en Allemagne. La raison de cet essor temporaire était le souci des industriels de se garantir contre la dépréciation croissante du mark. Ils achetaient des usines, afin d'éviter de voir fondre entre leurs doigts, par l'effet de la dépréciation, les gains des années précédentes (1).

Conséquences monétaires.- 3°- Un dernier effet de l'inflation, quand la dépréciation du mark atteignait un certain délai d'accélération, ce fut ce que l'on a appelé la fuite devant le mark. Les particuliers ne voulaient plus se servir du mark, ni comme monnaie intermédiaire des échanges, ni comme instrument de mesure des valeurs. On vit alors par une régression curieuse se développer le retour au troc, l'échange marchandises contre marchandises.

Puis, sont apparus les contrats et les emprunts libellés en or, en dollars, et même en seigle ou en charbon. Cela ne veut pas dire que le débiteur s'engageait à fournir chaque année une certaine quantité de seigle ou de charbon, mais à verser une somme en marks correspondant à la valeur d'une quantité donnée de seigle ou de charbon. Ainsi le créancier

---

(1) Cela explique que, dans la période considérée la production allemande soit en plein essor. Les usines existantes travaillent à plein et on en édifie de nouvelles, telle que la grande centrale chimique de Leuna (Westphalie), la plus puissante de l'Europe (V. sur ce point A. Rivaud, Les Caisses allemandes, collection A. Colin 1932).

Source : BIU Cujas

était assuré de recevoir une quantité de monnaie représentant un pouvoir d'achat constant. Quand les choses en arrivent-là la monnaie nationale, qui ne remplit plus ses fonctions, est condamnée à disparaître et à faire place à une monnaie nouvelle.

******
****** Section III
******
****** Le retour à l'or (1923-1931)

Diversité des procédés de retour à l'or.- Les pays qui ont abandonné la monnaie métallique pour le papier monnaie, ne l'ont fait qu'à leurs corps défendant sous la pression de nécessités impérieuses. Mais ce régime avait entraîné de telles conséquences, de telles instabilités de valeurs, que tous les Etats ont essayé, dès qu'ils l'ont pu de rétablir le pont entre le papier et le métal.

Les pays qui n'étaient atteints que légèrement (par exemple l'Angleterre) ont cru pouvoir revenir à l'état de choses antérieur, c'est-à-dire rétablir la liaison entre le métal et le papier, exactement au point où elle se trouvait avant la guerre.

A l'opposé, les pays très gravement atteints (comme l'Allemagne) où l'inflation avait pris une telle ampleur qu'il n'était plus possible de songer à revenir à l'état de choses antérieur, ont dû recourir à un remède radical et sacrifier la monnaie qu'ils ne pouvaient sauver pour la remplacer par une monnaie nouvelle.

Enfin, les pays qui se trouvaient dans une situation intermédiaire, avec une inflation plus grave que l'inflation anglaise, mais moins désespérée que l'inflation allemande, ont adopté un remède intermédiaire, qui implique que l'on garde la monnaie dépréciée sans essayer de lui redonner sa pleine valeur d'antan et que l'on rétablisse le pont entre elle et l'or, à un niveau différent du niveau d'avant-guerre. C'est ce qui s'est produit en France.

Source : BIU Cujas

******
******

§ I - La solution anglaise.

En Angleterre, au lendemain de la guerre, l'accord s'est fait très rapidement dans le public et les sphères dirigeantes pour rétablir le lien du papier et du métal dans les conditions d'avant-guerre. C'est ce qu'on appelle la révalorisation complète de la livre. On a poursuivi l'objectif suivant, redonner à la livre papier une valeur-or égale à celle qu'elle avait avant 1914.

Cette révalorisation complète de la livre apparaissait particulièrement désirable, parce que l'Angleterre avant la guerre était le centre financier du monde. C'est sur la place de Londres que se réglaient la plus grande partie des transactions internationales avec la livre comme étalon.

Pendant les années de guerre, New-York à l'abri du privilège que lui donnait la situation de neutre pendant la plus grande partie des hostilités tenta de ravir à Londres sa situation internationale. Le dollar était toujours demeuré monnaie-or. Le pont n'avait jamais été coupé aux Etats-Unis, entre le papier et le métal. Les Etats-Unis avaient, de ce fait, une monnaie stable, ne variant pas au gré des changements de la confiance, comme le fait une monnaie de papier qui n'a plus de support métallique. Naturellement, la place de Londres désirait se défendre et reprendre, après la guerre, sa suprématie. Les financiers pensèrent donc que, pour cela, il fallait redonner à la livre tout son prestige, donc toute sa valeur d'avant-guerre.

Par ailleurs, cette remontée de la livre au pair apparaissait comme possible, parce que, pendant les années de guerre, la dépréciation de la livre n'avait jamais atteint un taux très élevé. Rapportée au dollar, la livre d'avant-guerre était dans le rapport d'une livre pour 4,86 1/4 Dollar-or. Au point extrême de la dépréciation en 1921, la livre valait encore 3,50 dollars. Dans la moyenne des années 1920-1921, la dépréciation de la livre par rapport au dollar n'a guère dépassé 30 %.

Donc la maladie avait été légère, et on crut que la guérison pouvait être complète. Dès 1918, un comité présidé par le gouverneur de la Banque d'Angleterre, Lord Cunliffe, déposait un rapport qui fut le point de départ du mouvement pour la révalorisation de la livre. Il déclarait possible et souhaitable le retour au pair. Il suffisait pour cela de s'attaquer à la cause de la dépréciation. Puisque cette cause était l'inflation, il fallait pratiquer une politique très

Source : BIU Cujas

stricte de déflation, agir sur le pouvoir d'achat et les disponibilités des individus pour en restreindre la quantité. Si en face d'un stock de marchandises resté le même, on diminuait le nombre des bons, la valeur de chaque unité monétaire augmenterait et la livre remonterait à sa valeur antérieure.

De fait, c'est bien en ce sens que les pouvoirs publics s'engagèrent à partir de 1920. Sans entrer ici dans le détail de la politique suivie, de 1920 à 1925 par le gouvernement britannique, indiquons son esprit général. On s'efforça de réduire le nombre des currency notes et des billets de la banque d'Angleterre, forme classique de l'inflation. Mais surtout on s'attaqua à la forme particulière d'inflation pratiquée pendant les années de guerre: l'inflation de crédit. Dans ce but, la Banque d'Angleterre, d'accord avec les pouvoirs publics se décida à élever le taux de son escompte. Alors que pour stimuler les souscriptions aux emprunts de guerre, les banques avaient multiplié les facilités pour leurs clients et, par là, accentué l'inflation, inversement, pour aider la déflation les banques restreignirent leurs crédits.

L'assainissement des finances publiques.-Ce ne furent pas les seules mesures prises pendant la période 1920-1925, l'instrument essentiel du rétablissement monétaire britannique fut une politique de restauration des finances publiques. Un gros effort a été fourni à cet égard, à partir de l'exercice 1920-1921. Jusqu'alors, l'équilibre budgétaire , en Grande-Bretagne, comme dans la plupart des pays belligérants, ne s'était réalisé qu'avec le concours de l'emprunt. A partir de 1920-1921, grâce à la compression des dépenses et à l'accroissement des impôts, il ne fut plus nécessaire de recourir à l'emprunt. Alors disparut, grâce à l'équilibre budgétaire, la crainte que les pouvoirs publics ne fussent amenés à une inflation nouvelle. On voit ici la liaison du problème des finances publiques et du problème monétaire.

Quand toute menace d'inflation eut été écartée, le retour à la monnaie saine fut relativement aisé.

Le Gold Standard Act de 1925.- Le rétablissement du pont entre l'or et le papier fut réalisé en 1925 par une loi très importante, le Gold Standard Act (dont on trouvera le texte traduit dans la Revue d'Economie Politique, numéro de septembre-octobre 1925). Cet Act rétablit, en Angleterre, l'étalon-or.

Cela ne signifie pas le rétablissement de la circulation effective de l'or. Cela ne veut pas dire qu'à partir de 1925 le papier est remplacé dans les paiements intérieurs par la monnaie d'or. Les diverses commissions anglaises chargées d'étudier la question s'étaient trouvées d'accord pour déclarer que le rétablissement effectif de la circulation d'or était pour le moins prématuré. Il aurait nécessité la constitution d'un très gros stock d'or coûteux et sans utilité.

Source : BIU Cujas

L'objectif a été autre. On n'a pas tenté de fournir de l'or à chaque citoyen britannique pour ses paiements quotidiens. On s'est borné à donner à la monnaie de papier, qui allait continuer à circuler une fixité , une stabilité, qu'elle n'avait plus depuis 1914. Rétablir le lien entre le papier et l'or, sans revenir à la circulation d'or, voilà quel fut l'objectif poursuivi.

Et voici quelles mesures pratiques furent édictées à cette fin par la loi de 1925.

1°- D'une part, obligation pour la Banque d'Angleterre de fournir de l'or en barres à qui lui en demande, mais seulement par grosses quantités, par somme minima de 400 onces d'or (environ 1.500 livres). Le possesseur d'un billet d'une livre ne peut pas porter à la Banque d'Angleterre ce billet et réclamer de l'or en échange. Mais l'individu qui a en mains 1.500 livres-papier et a besoin d'or (par exemple, parce qu'il a des paiements à faire à l'étranger) peut se présenter à la Banque d'Angleterre et exiger de l'or en barres à un taux fixe de conversion.

2°- D'autre part, l'Act de 1925 oblige la Banque d'Angleterre à remettre en échange d'or en barres de la monnaie ayant cours légal (c'est-à-dire pratiquement des billets) également à un taux fixe.

3°- Enfin, la loi de 1925 lève l'embargo (mis en 1914) sur la sortie de l'or, qui redevient donc une marchandise exportable.

De l'agencement de ces trois dispositions résulte le rétablissement du pont entre le papier et le métal, ceux qui ont des billets en quantité suffisante peuvent les échanger contre de l'or; inversement ceux qui ont de l'or peuvent l'échanger contre des billets. L'interchangeabilité est donc rétablie entre le papier et l'or. Et puisque l'embargo est levé à l'exportation de l'or, celui qui a un paiement à faire à l'étranger et qui dispose de monnaie nationale, peut l'échanger contre de l'or et envoyer cet or à ses créanciers.

La réforme monétaire anglaise fut parachevée en 1928 par le Currency and Bank Notes Act.

L'objectif principal de cet Act est la fusion des deux circulations papier qui existaient en Angleterre depuis 1914: 1°- celle des billets de la Banque d'Angleterre les bank-notes, d'une valeur de 5 livres sterling au minimum dont l'émission était réglementée par l'Act de Sir Robert Peel de 1844, que nous avons commenté antérieurement; 2° celle des Currency notes, billets d'Etat de 1 livre et de 10 shillings, créés en 1914, comme nous l'avons exposé naguère. Désormais, tous les billets seront émis par la Banque d'Angleterre, qui prend donc en charge les Currency notes et les échangera contre de nouvelles bank notes de même valeur.

Source : BIU Cujas

Cette fusion des deux émissions a rendu nécessaires d'importantes modifications dans le statut de la Banque d'Angleterre et dans le système de couverture d'émission.

On se rappelle qu'avant 1914 (aux termes de l'Act de 1844) , l'émission des billets devait être intégralement couverte par de l'or, sauf jusqu'à concurrence d'une somme de 20 millions de livres environ (un peu moins de 500 millions de francs) correspondant à des valeurs d'Etat et à une vieille créance de la Banque sur l'Etat.

Désormais, la partie de la circulation non couverte par de l'or pourra être beaucoup plus considérable puisqu'elle est fixée par l'Act de 1928 à 260 millions de livres (couverte pour environ 90 % par des fonds d'Etat remis à la banque par le Currency notes department, c'est-à-dire par le service d'Etat qui avait assuré jusqu'alors la gestion des Currency notes).

On voit que si le montant de la circulation non gagée par le métal a beaucoup grandi, le principe de la réglementation reste le même qu'en 1844. La Grande-Bretagne s'est refusée (malgré que certains financiers lui en eussent donné le conseil) à adopter le système en vigueur dans la plupart des autres pays d'une proportionnalité de 30 à 40 % entre l'encaisse et la circulation.

Toutefois, pour éviter les inconvénients d'excessive rigidité du système antérieur à la guerre, l'Act de 1928 y apporte un tempérament important. La Banque peut être autorisée par la Trésorerie à accroître le montant de l'émission non gagée par du métal au delà du maximum de 260 millions de livres, si la nécessité s'en fait sentir le maximum fixé par la loi n'est donc plus intangible.

Une dernière disposition de la loi de 1928 doit être mentionnée, celle qui permet à la Banque d'exiger la remise de l'or (pièces et lingots) détenu par toute personne qui en posséderait un stock d'une valeur supérieure à 10.000 livres. Cette disposition confère à la Banque d'Angleterre, un véritable pouvoir d'intervention directe dans la politique des grandes banques de dépôts. Elle permet à la banque d'accroître ses réserves d'or. Il est fait exception toutefois à ce droit de réquisition en divers cas, en particulier quand il s'agit d'or destiné aux besoins immédiats du commerce international. Ainsi se confirme la doctrine déjà posée par l'Act de 1928, à savoir que l'or dans la vie économique d'aujourd'hui a pour fonction d'assurer la couverture de la circulation intérieure et de la stabilisation des échanges internationaux, mais non de servir d'intermédiaire effectif de transaction entre individus d'un même pays (1).

---

(1) On trouvera le texte de l'Act de 1928 dans la Revue d'Economie Politique, numéro de novembre-décembre 1928.

Source : BIU Cujas

++++++
++++++ § 2 - La solution allemande.

En I923, la dépréciation du mark était telle que le public ne voulait plus revoir de marks-papier. Dès le début de I923, il y avait un accord unanime pour reconnaître que cette situation ne pouvait se prolonger. Il fallait un remède radical.

Le procédé employé se résume en deux opérations successives. On n'est pas passé d'un seul coup du papier à l'or. On a eu recours à l'intermédiaire d'une monnaie temporaire gagée, non pas sur du métal, mais sur des biens réels. Par une ordonnance du 13 octobre I923, les pouvoirs publics créaient un organisme nouveau, la Rentenbank. Cette banque n'avait qu'un capital virtuel non versé, constitué par une hypothèque de 3200 millions de marks-or, sur la fortune nationale, cette hypothèque se subdivisait en deux parties égales, l'une de I.600 millions sur les biens fonciers et agricoles, l'autre de même valeur, sur l'industrie, le commerce et la banque. On a dit parfois que c'était là une sorte d'impôt sur le capital non levé. La rentenbank reçut le droit d'émettre des rentenmarks, c'est-à-dire des billets d'un type nouveau.

Quels étaient les droits du porteur d'un de ces billets? Pouvait-il obtenir de l'or ? Non, il avait simplement le droit, s'il le demandait, d'obtenir de la banque, en échange de ce papier, un autre papier, une rentenbrief une lettre de rente qui portait un intérêt et était ainsi assez comparable aux assignats au début de leur histoire, quand ils représentaient des biens nationaux et qu'ils portaient intérêt.

Motif du succès du rentenmark. Ce mécanisme était compliqué et à première vue assez baroque. D'une manière générale, les spécialistes financiers se montrèrent sceptiques sur ses chances de durée. Or, tout au contraire, cette institution a montré une solidité parfaite. Alors que le mark-papier s'était déprécié à peu près jusqu'à zéro, le rentenmark s'est fort bien tenu, quoiqu'il ne fut pas convertible en or. La raison en est que cette réforme fut appuyée très fermement par les milieux économiques, notamment par la grande industrie et par la banque.Le Gouvernement allemand était alors assez faible. Si la réforme n'avait eu pour support que le gouvernement seul l'opinion n' aurait pas suivi. Quand on vit les forces réelles de l'Allemagne soutenir la réforme, le public eut confiance.

Source : BIU Cujas

Appui des milieux économiques.- D'autre part, en décembre 1923, très peu après la mise en vigueur de la réforme, quand le gouvernement eut absorbé les crédits mis à sa disposition par la Rentenbank, il lui demanda une nouvelle avance. Celle-ci refusa. Le gouvernement dut boucler le déficit par d'autres moyens. Le public eut alors l'impression très nette qu'il n'y aurait pas d'inflation de rentenmarks. Dès lors, la valeur du rentenmark se maintint. Ceci montre que le fondement véritable de la stabilité d'une monnaie n'est pas tant dans sa base métallique que dans la garantie qu'il n'en sera pas émis en quantité excessive.

Le reichsmark-or. En 1924, la seconde étape a été réalisée, du rentenmark on est passé au reichsmark, au mark-or. Le rentenmark n'étant pas doté du cours légal, les créanciers n'étaient pas obligés d'accepter un paiement en rentenmarks. La seule monnaie ayant cours légal, c'était le mark-papier dépréciê. Mais le rentenmark fut naturellement accepté dans toutes les transactions parce que le public le jugeait plus solide que le mark ordinaire. Quand, en 1924, on revint au mark-or, il fut décidé que le mark-or serait la monnaie légale et se substituerait au mark-papier. En même temps, on établit un taux d'échange entre le mark-papier et le mark-or, taux révélateur du degré de la dépréciation du mark-papier un mark or pour un million de millions de marks papier (1.000.000.000.000).

Loi du 30 août 1924. Parallèlement à ce retour au mark-or, la Reichsbank était reconstituée sur des bases nouvelles. Une loi du 30 août 1924 édicta son statut. Elle fut créée avec un capital de 300 millions de marks-or. La Reichsbank doit avoir une couverture de 40 % au moins de sa circulation en or ou en devises (les 3/4 de cette couverture au moins en or). Dans certains cas, le coefficient de couverture peut tomber, au-dessous de 40 %, mais alors la Banque doit payer au Reich un impôt sur la partie de sa circulation qui excède la proportion légale.

Naturellement, l'or ne circulait pas effectivement dans les échanges intérieurs. Si les modalités ont donc été très différentes pour la réforme monétaire anglaise et la réforme monétaire allemande, le point d'aboutissement fut à peu près le même dans les deux pays; circulation intérieure du papier avec un lien entre ce papier et l'or.

Source : BIU Cujas

******
******

§ 3 - La solution française.

La France, la Belgique, l'Italie, adoptèrent un système intermédiaire entre la solution britannique du retour à la pleine valeur d'avant-guerre et la solution allemande de la démonétisation de la monnaie d'avant-guerre. Avant 1914, il y avait, du fait de l'union latine, égalité de valeur entre le franc français, le franc belge, le franc suisse et la lire italienne. Cette égalité de valeur s'apercevait lorsqu'on consultait la cote des changes, c'est-à-dire lorsqu'on se demandait combien il fallait de ces francs français, belges ou suisses, ou de lires italiennes, pour avoir l'équivalent d'une livre sterling anglaise. En gros, il fallait en donner environ vingt-cinq. Seule, la Suisse, très peu atteinte par la guerre, put conserver à sa monnaie la valeur d'avant 1914. Les trois autres pays, Italie, France, Belgique, durent consentir à une amputation dans la valeur de leur unité monétaire. Lorsque ces pays voulurent rétablir le pont entre leur monnaie nationale et l'or, ils furent obligés de le reconstruire en un point différent de celui où il existait avant 1914.

Au terme des réformes monétaires, qui ont été opérées dans ces trois pays au cours de la période que nous étudions en ce moment (1923-1931) l'échelle des relations avec la livre sterling se trouva la suivante: en Belgique, elle s'exprima par le chiffre 175, c'est-à-dire qu'il fallait donner 175 frs belges pour avoir l'équivalent d'une livre sterling. En Italie, par le chiffre 92.46. En France, enfin, approximativement, par le chiffre de 125. La solution des pays latins fut donc bien une solution intermédiaire entre le retour à la pleine valeur d'avant guerre et l'abandon de la monnaie d'avant-guerre; En outre, dans ce groupe de trois pays, la France occupe une situation intermédiaire, puisqu'elle adopte un taux qui implique une dépréciation moindre que la dépréciation belge, mais plus forte que la dépréciation italienne.

A - Le conflit des doctrines.

Les controverses doctrinales.- Au cours des quatre années, qui précédèrent notre réforme monétaire de 1928 s'est déroulée une controverse qui mit aux prises les partisans des deux thèses opposées, la thèse de la révalorisation et la thèse de la dévaluation.

Source : BIU Cujas

I - Voyons en quoi consistait la thèse de révalorisation et sur quels arguments principaux elle s'appuyait.

La France, déclaraient ses adeptes, doit poursuivre en matière monétaire, le même objectif que la Grande-Bretagne. Elle doit essayer de redonner à son franc toute sa valeur d'avant-guerre. Puisqu'un bon critérium de la valeur d'une monnaie nationale est l'expression de son rapport avec d'autres monnaies étrangères et que, en I9I4, la valeur du franc s'exprimait dans la cote des changes par l'équivalence: 25 Frs 22 = 1 livre sterling, il faut pratiquer une politique telle que l'on arrive un jour dans la cote des changes, à retrouver ce rapport réalisé.

Sur quels arguments s'appuyaient les révalorisateurs ?

I - D'abord, ils prétendaient que la révalorisation était le seul moyen d'éviter une faillite monétaire. Pour développer cette idée, ils se plaçaient successivement au point de vue de l'Etat et au point de vue de la Banque de France.

S'agit-il de l'Etat ? Ceux qui ont souscrit aux emprunts d'Etat (tout au moins aux emprunts émis avant I9I4), lui ont remis des francs d'une valeur et d'un poids déterminés par la loi de Germinal. Il semble que si l'Etat veut se conduire honnêtement, il doit, tant pour le service de ses intérêts que pour le remboursement éventuel du capital rendre des francs de même valeur, de même importance; et que c'est une sorte de faillite, si ayant reçu de bons francs, il en rend de mauvais.

S'agit-il de la Banque de France ? La Banque de France a lancé dans la circulation une masse de billets qui comportaient la mention " Payable à vue au porteur". Donc celui à qui la banque en I9I3 par exemple, remettait un billet sur lequel était la mention "100 francs" était en droit d'attendre que la banque lui donnerait à vue cinq louis de vingt francs, ayant un certain poids. Cet engagement s'est trouvé temporairement suspendu par le fait des circonstances et de la volonté des pouvoirs publics en août I9I4, lorsqu'on a édicté le cours forcé. Les partisans de la révalorisation ne protestent pas contre cette suspension temporaire, mais ils soutiennent qu'elle n'était admissible que si les porteurs de billets pouvaient espérer, le jour où les effets de la guerre seraient suffisamment liquidés retrouver leurs droits à la convertibilité et la possibilité d'obtenir, en échange de leurs billets, le poids d'or ou d'argent fixé par la loi de Germinal an XI.

Ainsi donc, si l'Etat et si la Banque de France veulent se conduire honnêtement, ils doivent donner à ceux qui ont des droits sur eux (porteurs d'emprunts d'une part, porteurs de billets, d'autre part, des francs égaux en valeur à ceux qui existaient avant la guerre.

Source : BIU Cujas

2°- Un second argument en faveur de la révalorisation consistait à dire qu'elle était le seul moyen de réparer les injustices graves qui avaient été la conséquence de l'inflation et de la dépréciation du temps de guerre. Nous avons vu antérieurement que la dépréciation du franc et l'inflation avaient fait des victimes et des bénéficiaires, que parmi les victimes, il fallait compter tous ceux dont les revenus nominaux n'avaient pas augmenté parallèlement à la hausse des prix de toutes choses.

Qu'il y ait eu là une injustice personne ne le conteste. Quel est le moyen de réparer, dans la mesure du possible, cette injustice. Il n'en existe qu'un, remonter graduellement la pente descendue. A mesure qu'on la gravirait, diminuerait et finalement s'effacerait le préjudice qui avait été causé aux rentiers. Voilà un individu qui, en I9I3, avait des rentes pour un montant de 5.000 francs par an. C'était une somme qui lui permettait, à la rigueur, de vivre à cette époque, mais qui le réduisait peu à peu à la misère, lorsque la dépréciation du franc a atteint son maximum. Le prix de toutes choses ayant doublé, triplé, quadruplé, le résultat était le même que si ces 5.000 francs s'étaient contractés jusqu'à ne plus être que I000 francs ou I.500 francs. Si peu à peu, le franc reprend sa valeur, notre rentier avec ces 5.000 francs se retrouvera finalement aussi riche qu'il l'était avant la guerre.

3°- Enfin, on invoquait un dernier argument : considération de prestige, mais qui ne laissait pas insensible l'opinion publique. Si, des pays vaincus dans la guerre, comme l'Allemagne devaient normalement se résigner à une démonétisation de leur ancienne monnaie, à l'adoption d'une monnaie nouvelle et à tous les sacrifices que cela implique, la seule politique compatible avec la victoire, n'était-elle pas la restitution à l'unité monétaire de sa pleine valeur ?

II - Plaçons maintenant en face de la thèse de revalorisation, celle de la dévaluation, c'est-à-dire le rétablissement du lien entre le franc et l'or, à un niveau rendant définitive une partie de la dépréciation de notre unité monétaire.

I°- Un premier argument en sa faveur est que la révalorisation à la supposer possible, demanderait un très long temps. En Angleterre, où la dépréciation maxima de la livre n'a pas dépassé 30% (et encore pendant peu de temps), il a été relativement facile de redonner à cette monnaie sa valeur initiale. Mais en France, (et l'argument prenait d'autant plus de poids à mesure que le franc se dépréciait davantage) si l'on voulait remonter toute la pente descendue, on ne le pourrait faire qu'au terme d'une période que les

Source : BIU Cujas

plus optimistes évaluaient à 25 années. Qu'est-ce à dire, sinon que cette politique de révalorisation suppose que le pays, pendant au moins un quart de siècle, reste au régime de l'instabilité monétaire ? S'il est vrai que la fonction de la monnaie implique essentiellement sa stabilité, la révalorisation risquait de priver le pays d'une véritable monnaie pendant de longues années, alors que les autres nations auraient depuis longtemps remédié au mal de la monnaie instable.

2°- Les partisans de la dévaluation adressaient à la thèse de leurs adversaires une autre objection. Ils disaient que la révalorisation profiterait aux spéculateurs beaucoup plus qu'aux victimes de la dépréciation. Dans le raisonnement schématique que nous faisions tout à l'heure, à la suite des révalorisateurs, nous disions que tel individu appartenant à la classe moyenne, tel rentier, aurait été victime de la dépréciation de 1914 à 1926, mais qu'ensuite, il deviendrait bénéficiaire de la remontée du franc et que les deux mouvements s'annuleraient. Cela n'est vrai que si notre individu garde la même position juridique pendant tout le cours de ce mouvement de dépréciation et d'appréciation. Or, dans beaucoup de cas, ce n'est pas ce qui se produit. Souvent, ceux qui possèdent des valeurs d'avant-guerre ont été amenés, par le malheur des temps et la dépréciation à les liquider, ils avaient par exemple des titres de rentes sur l'Etat; pour ne pas mourir de faim, ils les ont vendus. A partir de ce moment, l'opération pour eux est terminée; le sacrifice est définitif, quelle que soit la politique monétaire suivie ultérieurement par l'Etat. Et ceux qui sont intéressés à partir de ce moment-là, à une politique de révalorisation, ce ne sont plus les rentiers qui avaient apporté à l'Etat des francs d'avant-guerre, ce sont les spéculateurs qui ont profité de leur gêne et qui leur ont acheté à bas cours leurs valeurs d'avant-guerre; ces spéculateurs n'ont assurément aucun droit à voir les titres qu'ils ont acquis avec des francs dépréciés reprendre peu à peu la valeur qu'ils avaient initialement.

3°- Une troisième objection à la thèse de la révalorisation était que la révalorisation si on l'avait poursuivie jusqu'à redonner au franc sa pleine valeur d'avant-guerre, aurait déclenché une crise économique et sociale redoutable. Nous avons vu précédemment que la multiplication des signes monétaires entraîne une hausse des prix; si cette hausse des prix était instantanée et du même rythme pour toutes les valeurs, il n'en résulterait pas de troubles graves. Mais il n'en est pas ainsi; il y a des décalages dans les mouvements de valeurs, en sorte que l'inflation profite aux uns et nuit aux autres, nous avons vu que la dépréciation de la monnaie nationale apporte un stimulant à l'industrie du pays et en particulier à l'industrie d'exportation. Si maintenant nous

Source : BIU Cujas

retournons le raisonnement, nous voyons que lorsque la monnaie "s'apprécie", il en peut résulter une situation économique très difficile pour l'industrie nationale, et il est parfaitement possible que la remontée de la livre à sa pleine valeur d'avant-guerre ait eu une large part de responsabilité dans la crise économique et sociale (arrêt des exportations et chômage) qui a atteint l'Angleterre au cours des années d'après-guerre.

De cet exemple de l'Angleterre, les partisans de la dévaluation tiraient argument et disaient: " Notre industrie française s'est trouvée aidée dans son expansion par la dépréciation même de la monnaie nationale. Si nous essayons de remonter toute la pente de cette dépréciation, il arrivera un moment où le stimulant de notre exportation disparaîtra et où nous connaîtrons, au point de vue économique et social une gêne sérieuse".

4°- Enfin, la révalorisation intégrale aurait été un désastre pour les finances publiques. La dépréciation de la monnaie nationale favorise, dans une certaine mesure, les finances publiques, parce que, à mesure que la monnaie nationale se déprécie et que le niveau de toutes les valeurs s'élève nominalement, le rendement des impôts augmente, surtout pour les impôts sur les prix et sur les revenus. (Or, la plupart des impôts indirects sont établis en fonction des prix; la plupart des impôts directs le sont en fonction des revenus).

Les dépenses de l'Etat, il est vrai, croissent aussi en ce sens que quand l'Etat veut payer ses fonctionnaires et ses ouvriers ou passer des marchés de fournitures, il supporte la hausse générale des prix de toutes choses. Mais il ne la supporte que dans une mesure atténuée, parce qu'il y a un poste de dépenses de l'Etat qui reste fixe et dont, par conséquent, la charge réelle va en diminuant, au fur et à mesure de la dépréciation croissante de la monnaie nationale, ce sont les arrérages de la dette publique. L'Etat s'est engagé à donner X francs; il continue à devoir la même somme et comme ses recettes exprimées en francs montent d'année en année, la charge de la dette publique est de plus en plus légère. Inversement, si nous imaginons que la pente est remontée, que la valeur du franc va croissant, l'Etat continuera de devoir à ses créanciers les mêmes sommes, cependant que le rendement des impôts directs et indirects se trouvera, en valeur nominale, réduit par la baisse des prix qui accompagne l'appréciation du franc, très vite l'Etat deviendra incapable de faire face à l'énorme dette contractée par lui depuis 1914.

Source : BIU Cujas

B - L'évolution des faits.

Pendant que se déroulait la controverse doctrinale, une solution provisoire intervenait sous la forme d'une stabilisation de fait de la valeur du franc à un niveau qui s'exprime par le chiffre d'environ 125 francs pour une livre sterling. Il nous faut chercher comment la France a été amenée à cette stabilisation empirique. Puis, lorsque nous aurons indiqué les raisons de l'état de fait, qui a duré environ 18 mois (de décembre 1926 à juin 1928), nous aurons à nous demander pourquoi on est passé, par la loi du 25 Juin 1928, à la stabilisation légale de la valeur du franc à un niveau très proche de celui qui avait été conservé pendant les 18 mois de stabilité de fait.

1°- Le 20 Juillet 1926, le franc français avait atteint son point extrême de chute. A cette date, le franc s'est trouvé si déprécié qu'il fallait donner 240 francs pour avoir l'équivalent d'une livre sterling. A quoi tenait cette dépréciation ? C'est une question qui sera exposée en détail plus tard, lorsque sera faite la théorie du change. Le taux de 240 francs pour une livre traduisait l'état d'extrême défiance de l'opinion publique, tant nationale qu'étrangère, sur la valeur présente et future du franc. Pour une part, la dépréciation tenait à la quantité de francs qui étaient en circulation en 1926. Pendant les années de guerre, des relèvements successifs avaient rehaussé le plafond de l'émission; le nombre des billets en circulation atteignait en 1926 à peu près cinquante-cinq milliards. C'est un chiffre important. Ce n'est pas cependant cette quantité de billets en circulation qui explique pour la plus grande part, le niveau de dépréciation du franc, car nous verrons que la quantité de billets en circulation a, par la suite, dépassé largement le chiffre de 1926 et que cependant le franc s'est apprécié. La raison principale qui explique la dépréciation du franc en 1926, c'est qu'un mouvement s'est déclenché dans l'opinion publique, qui avait comme résultat que les particuliers ne souscrivaient plus aux bons de la Défense Nationale; et il apparaissait que si le mouvement se prolongeait, l'Etat ne pourrait plus trouver dans le bon de la Défense Nationale la ressource commode dont il avait usé au cours des années antérieures. C'était alors le déséquilibre budgétaire à peu près inévitable, c'était le déficit à l'horizon et la crainte que l'Etat ne fut obligé pour couvrir ses dépenses, de faire marcher la presse à billets. Ainsi donc, ce n'est pas tant le niveau de la circulation en juillet 1926 que les risques d'une inflation prochaine qui déterminèrent la perte de confiance dans la valeur du franc.

Source : BIU Cujas

II - La période qui s'étend de juillet à décembre I926 se caractérise par la remontée très rapide de la valeur du franc. La raison essentielle en fut le "retour à la confiance" de l'opinion publique interne et internationale. Pourquoi à une défiance générale dans la solidité du franc, a-t-on vu succéder aussi rapidement et d'une manière aussi ferme, la confiance ? Cela tient d'abord à un changement dans la vie politique et à la formation de ce qu'on a appelé "l'Union Nationale", qui fit disparaître pour un temps les discussions et les querelles des partis. Cela tient aussi à ce que le gouvernement formé à ce moment-là, reposant sur l'Union Nationale, put faire adopter très rapidement, en août I926, un programme budgétaire impliquant de nouveaux impôts très lourds, écartant tout risque de déséquilibre des finances publiques. En même temps, le retour de la confiance avait cette conséquence que, de nouveau, les souscriptions aux bons de la Défense Nationale dépassaient les demandes de remboursement. Et par l'effet cumulé du rendement probable élevé des nouveaux impôts et des souscriptions prévues aux bons de la Défense nationale, le péril d'un délabrement des finances publiques et de la nécessité d'une inflation nouvelle se trouva écarté.

Les facteurs psychologiques.- Les grands mouvements de psychologie collective qu'il s'agisse de défiance ou de confiance, reposent généralement sur des éléments objectifs, mais les dépassent toujours. Dans les périodes de baisse et de panique, la défiance est plus grande qu'elle ne devrait l'être objectivement. Inversement, lors du retour de la confiance, même si cette confiance repose sur des raisons objectives, il se crée des courants qui dépassent en portée ces éléments objectifs. C'est précisément ce que l'on a vu en juillet-décembre sur la valeur future du franc, des jugements d'un extrême optimisme. Et alors tandis que la spéculation dans la période précédente se faisait à la baisse du franc et que, croyant à la baisse on l'accentuait, dans la période que nous examinons maintenant, la spéculation retournée s'est faite à la hausse du franc. Cela s'est traduit par une remontée, telle qu'en décembre I926, la valeur du franc en livres s'exprime par le chiffre de I20. Alors qu'en juillet de cette année I926, il fallait donner 240 francs pour avoir une livre quelque mois plus tard, il n'en fallait plus donner que I20.

De ce changement brusque, il y eut naturellement (comme toutes les fois que la valeur de la monnaie se modifie dans un sens ou dans l'autre) des bénéficiaires et des victimes.

Les bénéficiaires, ce furent les rentiers, les titulaires de revenus fixes, les salariés, les fonctionnaires dans la mesure où la remontée de la valeur du franc eut comme conséquence la baisse des prix de toutes choses. A la vérité,

Source : BIU Cujas

dans ce second trimestre de 1926, si l'on consulte les statistiques des prix, on remarque bien une baisse, mais qui n'est pas, à beaucoup près en proportion de la remontée de la valeur du franc. C'est que le cours de 240 francs, qui avait été atteint en juillet 1926, n'avait pas duré assez longtemps pour que le mécanisme économique général s'y fût adapté. Les prix donc, n'avaient pas monté autant que s'était déprécié le franc. Par suite, quand ils fléchissent dans le second trimestre de 1926, ils ne baissent pas autant que remonte la valeur du franc. Ils fléchissent cependant assez sensiblement. De cette chute profitent naturellement tous les titulaires de revenus fixes qui touchent la même somme en francs, mais qui, à l'aide de cette somme, ont un pouvoir d'achat accru, puisque les prix de toutes choses sont en diminution.

Mais si cette remontée de la valeur du franc profitait à quelques-uns, elle nuisait à d'autres, en particulier aux producteurs, aux industriels et plus particulièrement à ceux qui travaillent pour les marchés étrangers. Considérons un industriel français, qui envoie ses produits sur le marché britannique; en juillet 1926 lorsqu'il vendait un de ses articles au prix d'une livre sterling sur le marché de Londres, cette livre sterling lui permettait d'obtenir 240 francs. Six mois plus tard, et par l'effet de la remontée du franc, s'il continue à vendre l'objet au même prix, il ne touche plus que 120 francs. Il a donc, comme recette, exactement la moitié de ce qu'il avait en juillet précédent. Ses dépenses se sont-elles comprimées dans la même mesure ? Son prix de revient a-t-il diminué dans la même proportion que son prix de vente ? Assurément non. Parmi les éléments du prix de revient, il n'y en a guère qu'un qui suit immédiatement et directement les variations du change; c'est le prix d'achat des matières premières importées de l'étranger. Mais lorsque ce producteur français travaillait avec des matières premières nationales, lorsque, à ces matières premières s'incorporait une main d'œuvre nationale, comme le niveau général des prix français (et en particulier des salaires) n'avait que peu baissé au cours du second trimestre 1926, notre industriel se trouvait dans cette situation que ses recettes diminuaient exactement dans la proportion de l'appréciation du franc et que ses dépenses ne diminuaient que dans une mesure beaucoup plus réduite. En réalité, les industriels français n'étaient pas encore dans une situation insupportable au mois de décembre 1926, au moment où le livre valait 120 francs. Mais ils estimaient que si le mouvement se poursuivait, si après avoir en décembre côté 120 francs, vers février ou mars la livre fléchissait à 100 ou même 80 (ce qui était envisagé comme possible par suite du retournement du facteur psychologique). la situation deviendrait intenable pour eux. Aussi s'adressèrent-ils aux pouvoirs publics, auxquels ils demandèrent

Source : BIU Cujas

d'arrêter cette ascension du franc.

Les pouvoirs publics ne pouvaient rester insensibles aux réclamations des producteurs français, d'abord parce qu'ils n'ont pas le droit de se désintéresser de l'économie nationale, mais aussi pour une raison plus directe, à cause des répercussions qu'avait la remontée de la valeur du franc sur les finances publiques françaises. Si l'on n'avait pas mis une sorte de cran d'arrêt à la remontée du franc, il serait arrivé un moment où la baisse des prix s'accentuant à mesure que la valeur du franc remontait aurait entraîné une diminution du rendement des impôts directs et indirects. Et la charge des arrérages de la dette publique n'étant pas réduite d'un centime par la remontée de la valeur du franc, l'équilibre budgétaire menaçait d'être tout à fait compromis.

III - Sous l'empire de ces considérations.

I°- Désir d'éviter une catastrophe économique et sociale, si des industriels tombant en faillite, les ouvriers avaient été réduits au chômage;

2°- Désir de maintenir l'équilibre des finances publiques, à la fin de décembre I926, le gouvernement, non sans doute sans hésitation, se décida à arrêter au moins provisoirement (car il semble qu'à ce moment-là, aucune décision définitive n'a été prise) "l'appréciation" du franc. Le gouvernement s'adressa à cette fin à la Banque de France et le 23 décembre I926, à la demande du gouvernement, la Banque de France prenait la maîtrise du change et stabilisait la valeur du franc français en fonction de la livre à un niveau qui se fixa, en janvier I926 entre I24 et I25. Ce niveau fut maintenu de janvier I927 à juin I928, moment où est intervenue la stabilisation légale. Donc, pendant une période d'environ 18 mois, la France a connu la stabilité de fait; stabilité, puisque la valeur du franc en fonction des monnaies étrangères n'a à peu près pas varié, au cours de cette période, mais stabilité de fait et non de droit, puisque rien ne garantissait les producteurs, les spéculateurs, les financiers, que les pouvoirs publics et la Banque de France ne changeraient pas brusquement d'un jour à l'autre, leur politique et le niveau du change.

La loi du 7 août I926.- La stabilité de fait fut assurée grâce à une mesure qui avait été insérée dans une loi du 7 août I926 au moment où le gouvernement d'union nationale avait fait adopter par le Parlement une série de dispositions inspirées du plan des experts. Aux termes de cette loi, la Banque de France était autorisée à acheter du métal-

Source : BIU Cujas Reproduction Interdite

or et des devises étrangères et il était stipulé que les billets de banque qui seraient émis à l'occasion de ces achats ne figureraient pas dans le montant des billets soumis à la règle du plafond. On se souvient de ce principe fondamental du statut de notre Banque de France à cette époque: la Banque ne pouvait pas émettre de billets au delà d'un certain chiffre, le plafond inscrit dans la loi. C'était, rappelons-le, la seule règle imposée avant la guerre à la Banque de France qui, par ailleurs, n'était pas tenue, comme certaines banques étrangères, à un certain pourcentage de stock-or, par rapport à son émission. Le plafond fixé avant-guerre à six milliards huit cent millions avait été l'objet de relèvements successifs depuis 1914 et porté finalement par une loi du 4 décembre 1925 à 58,5 milliards. L'originalité de la loi du 7 août 1926, c'est que la règle du plafond est écartée pour les billets qui seront émis à l'occasion d'achats de devises étrangères. La Banque aura, par conséquent, deux comptes de billets. Pour ceux qu'elle émettra en contre-partie d'achats de devises, liberté totale; elle pourra en émettre autant qu'elle le voudra. Pour les autres billets émis à l'occasion de l'escompte ou des avances que l'Etat lui demandera, elle continuera à ne pas pouvoir dépasser le plafond.

Pourquoi les experts avaient-ils recommandé, pourquoi le gouvernement et le Parlement avaient-ils admis cette entorse au système du plafond ? C'est que l'on avait considéré que lorsque les billets de banque sont émis pour payer l'achat des devises étrangères, ces billets, par définition, sont couverts à cent pour cent. Et les experts avaient alors pensé que des billets créés dans ces conditions ne constituent pas de l'inflation. C'était là, à la vérité, une opinion très contestable. Si l'on adopte la définition que nous avons donnée antérieurement, si l'on considère qu'il y a inflation lorsqu'il y a multiplication du pouvoir d'achat des individus, sans augmentation parallèle du stock des marchandises, il est possible qu'on fasse de l'inflation même lorsque des billets lancés sont couverts à cent pour cent dans les caisses de l'institut d'émission et nous verrons qu'en effet, c'est bien ce qui s'est produit à un certain moment.

Quoiqu'il en soit, la conception des experts, fit écarter la règle du plafond en cette hypothèse, et cette disposition de la loi d'août 1926 permit à la Banque de France, à partir de décembre 1926, de stabiliser, en fait, le change. Le 25 décembre 1926, la banque déclarait qu'à partir de ce jour et jusqu'à nouvel avis, elle achetait et vendait à guichets ouverts des francs à un taux fixé par elle. Ce taux fut flottant pendant quelques jours, puis, dans le courant de janvier, il s'établit aux chiffres suivants: 124,02 comme

Source : BIU Cujas

cours d'achat (ce qui veut dire que la banque donnait I2.402 francs en échange d'une traite de cent livres sterling); I24,10 comme cours de vente (ce qui veut dire qu'elle donnait cent livres sterling en échange de I2.4I0 francs). Dès lors, le pont se trouvait rétabli entre le franc et la livre, puisqu'il y avait entre l'un et l'autre un taux de conversion fixe et connu un cours d'achat et un cours de vente qui ne différaient que dans d'étroites limites.Et, comme la livre sterling était redevenue une monnaie d'or, indirectement un lien fixe était rétabli entre le franc et l'or.

IV- Subdivision de la période de stabilité de fait en deux sous-périodes.- Pour savoir ce qu'a donné dans l'application la loi du 7 août I926, il est nécessaire de subdiviser les 18 mois de stabilité de fait, en deux sous-périodes dont la première va de janvier à octobre I927.

Ière sous-période.- Nous savons que, au cours du second trimestre I926, la psychologie française et internationale s'était retournée et que l'on avait vu se généraliser un état d'esprit de confiance dans la valeur et dans l'avenir du franc. Cet état d'esprit subsiste au cours de l'année I927. Il s'ensuit que la spéculation (et en particulier la spéculation étrangère) espérant que le franc vaudra plus dans l'avenir qu'il ne vaut à ce moment-là, va acheter des francs; elle se présente donc aux guichets de la Banque de France, offre des livres, demande des francs en échange, avec l'intention, au bout de quelques mois, ou de quelques années, quand le franc vaudra davantage, de retransformer ces francs en devises étrangères. Le mouvement se fit sur une très large échelle. En octobre I927, la Banque de France avait reçu des devises étrangères pour une valeur d'environ 20 milliards de francs.

Elle avait, par là-même, créé forcément pour 20 milliards de francs, puisqu'elle n'avait jamais pu encaisser une livre sterling sans en payer la valeur.

Pourtant, au cours de cette période de janvier à octobre I927, l'application de la loi d'août I926 n'entraîne pas d'inconvénients graves.

Si nous nous reportons aux bilans hebdomadaires de la Banque de France, nous voyons que, de semaine en semaine, le poste de l'actif de la Banque qui a pour libellé "Divers" va en augmentant; c'est qu'en effet, on inscrit à cette rubrique les achats de devises étrangères. Et on serait naturellement porté à penser qu'en même temps a dû augmenter, au passif de la banque, le poste "billets en circulation"; s'il est vrai que, toutes les fois que la Banque a acheté des devises étrangères, elle a donné des francs, puisqu'il y a 20 milliards de devises étrangères dans le portefeuille de

Source : BIU Cujas

la Banque de France, il devrait y avoir 20 milliards de billets de banque de plus dans la circulation.

Or, quand on suit les variations du poste "billets en circulation", au cours de cette période, on s'aperçoit que, loin d'augmenter, la masse de billets en circulation a été plutôt en décroissant. Et c'est là un mystère qui a besoin d'être éclairci.

Pourquoi , dans cette première sous-période, l'application de la loi du 7 août 1926 ne comporte pas d'inconvénients. Comment se fait-il que la Banque de France ait reçu pour 20 milliards de devises et qu'il n'y ait pas eu un accroissement parallèle du nombre des billets ?

C'est que les billets lancés par elle dans la circulation au moment où elle achetait des devises lui sont presque tous revenus, dans cette période de janvier à octobre 1927.

Nous venons de voir que les spéculateurs qui se présentaient aux guichets de la Banque lui remettaient des devises étrangères et lui demandaient des francs. Qu'avaient-ils l'intention de faire de ces francs ? Ils ne songeaient aucunement à s'en servir immédiatement pour acheter des marchandises; ils jouaient sur l'avenir du franc; ils voulaient par conséquent conserver ces francs pendant quelque temps puis, plus tard, quand la valeur du franc par rapport aux devises étrangères, aurait augmenté, liquider l'opération. Mais naturellement ces spéculateurs étaient trop avisés pour conserver improductifs leurs francs, pour les mettre dans un tiroir ou dans un bas de laine.

Le circuit.- Ces francs, ils les déposaient à leur compte en banque, en attendant de voir quelle tournure prendraient les événements. A son tour, leur banque, ayant ainsi des francs, et pour des chiffres considérables, essayait tout naturellement de leur faire produire un intérêt. Elle ne pouvait pas les investir en des opérations à long terme, parce que les spéculateurs s'étaient réservé le droit de les reprendre à vue, Il lui fallait donc utiliser ces francs à court terme. En fait, à cette date, il y avait deux investissements à court terme avantageux :

a) La souscription à des bons de la Défense nationale,
b) Le dépôt de fonds en compte courant au Trésor.

Or, par ces deux investissements, les francs rentraient dans les caisses de l'Etat. Plus les spéculateurs apportaient de devises étrangères aux guichets de la Banque de France, plus il y avait de francs lancés dans la circulation; mais ces francs, au bout d'un rapide circuit, se retrouvaient entre les mains de l'Etat. Qu'allait-il faire de ces sommes ? A ce moment l'équilibre budgétaire est assuré. Les lourds impôts votés en juillet 1926 sont en application, si bien que l'Etat,

Source : BIU Cujas

par les recettes d'impôts et les souscriptions aux emprunts à long terme, a suffisamment d'argent pour couvrir ses dépenses. Il lui arrive, en outre, et d'une manière un peu inattendue, des souscriptions considérables aux bons de la Défense nationale et des fonds en quantité croissante aux comptes courants du Trésor. L'Etat estima que le meilleur emploi qu'il pût faire de ces sommes était de s'en servir pour diminuer la dette qu'il avait contractée vis-à-vis de la Banque de France, du fait des avances considérables que depuis 1914, elle lui avait consenties.

L'Etat donc, rembourse peu à peu à la Banque, en lui remettant des billets, les francs qu'il avait en excédent. A ce point, le circuit se trouvait fermé et les francs lancés par la Banque de France, étaient revenus à leur point de départ. Un fait prouve que le mécanisme que nous venons de décrire n'est pas une construction de l'esprit, quand on se reporte une fois encore aux bilans hebdomadaires de la Banque de France on voit, qu'à mesure qu'augmente le poste "divers" diminue le poste "avances de la Banque de France à l'Etat".

Tant que les choses se sont passées ainsi, l'application de la loi du 7 août 1926 a été très heureuse puisque:

a) La Banque de France se constituait un stock de devises étrangères qui avaient une valeur incontestable.

b) Etait évité l'inconvénient d'un accroissement du nombre des billets en circulation.

c) Diminuait la dette de l'Etat vis-à-vis de la Banque.

Seconde sous-période.- Malheureusement la situation devait se gâter à partir d'octobre 1927. Nous entrons alors dans la seconde sous-période qui va d'octobre 1927 à juin 1928.

En raison même de l'assainissement financier, les pouvoirs publics entamèrent et poursuivirent une politique tenace et heureuse de diminution, puis même de suppression de la dette à court terme, représentée par les bons de la Défense nationale. Successivement, l'Etat pût supprimer les bons à trois mois, à six mois, à un an. Restaient les bons à deux ans, mais qui ne peuvent pas être considérés comme un placement à court terme. Les banques qui, à l'aide des francs de leurs clients avaient, dans la période précédente, souscrit des bons à trois mois, six mois, un an, ne pouvaient immobiliser les dépôts et les convertissaient en bons à deux ans, en sorte qu'une des voies par lesquelles le circuit s'accomplissait dans la période précédente se trouve désormais obstruée.

Quant à l'autre (à savoir la possibilité pour les banques d'apporter des fonds en compte courant au Trésor), elle se ferme aussi parce que, en conséquence de l'assainissement financier , et dans le désir très louable qu'avaient

Source : BIU Cujas

les pouvoirs publics de supprimer une dette à court terme, le ministère des Finances abaisse progressivement jusqu'au chiffre infime de un pour cent l'intérêt qu'il accordait aux comptes courants du Trésor. Les banques se trouvèrent alors dans cette situation de ne plus savoir comment employer, à court terme, les francs qui étaient à leur disposition et qu'elles ne pouvaient investir d'une manière durable et prolongée.

Elles se débrouillèrent de diverses façons, mais nous pouvons retenir qu'elles cessèrent d'apporter des fonds aux caisses publiques. Par conséquent, les francs créés par la Banque de France au moment de l'achat des devises ne revinrent plus automatiquement à l'Etat, puis à la Banque de France, comme dans la période précédente. Aussi, dans cette seconde sous-période voit-on le poste "billets en circulation", augmenter de mois en mois. Le montant des billets en juillet 1926, au moment de la dépréciation maxima du franc, s'élevait à cinquante-cinq milliards. En octobre 1927, fin de la première sous-période, il était de cinquante-trois milliards. En mai 1928, vers la fin de la seconde sous-période, il atteint soixante milliards. Soixante-milliards de francs qui entre les mains des particuliers, constituent "du pouvoir d'achat" et c'est bien là, semble-t-il, une inflation au sens que nous avons précédemment donné à ce terme.

Par ailleurs, dans cette second sous-période, la spéculation continuant à jouer en faveur du franc, les apports de devises étrangères se maintinrent très élevés. Au début de juin 1928, au moment où interviendra la stabilisation légale, les achats effectués par la Banque de France, en application de la loi du 7 août 1926 atteignaient officiellement trente milliards. Si l'on tient compte de devises qui ne figuraient plus au bilan, mais qui appartenaient cependant toujours à la Banque de France, on arrive au chiffre de quarante-cinq milliards.

Accélération du rythme des achats de devises. Non seulement le rythme des achats se maintenait, mais il s'accélérait. Dans la seconde quinzaine de mai 1926, les offres de devises étrangères auxquelles la banque est obligée de faire face (puisqu'elle a proclamé qu'elle achète à guichets ouverts) atteignent le chiffre de cinq cents millions de francs par jour.

Enfin, la gravité de la situation résultait aussi de ce que les apports de devises étrangères (et par conséquent les créations de francs) pouvaient s'enfler d'une manière en quelque sorte illimitée.

Le jeu de raquette des devises.- Prenons l'exemple d'un spéculateur qui apportait à la Banque de France une traite de cent livres sterling. Demandons-nous ce qu'il advenait de la traite de cent livres. Nous avons supposé jusqu'ici que

Source : BIU Cujas

le spéculateur apportait matériellement un papier contenant l'indication " cent livres sterling" et que la Banque de France mettait ce papier dans son portefeuille. Les choses se sont passées, en réalité, d'une manière moins simple.

Très souvent, le spéculateur se bornait à mettre à la disposition de la Banque de France, une valeur de cent livres sous la forme d'une inscription au compte de la Banque de France, dans une banque de Londres ou de New-York. Si le spéculateur était un Anglais, s'il avait un compte dans une banque de Londres, l'opération ne se faisait pas par le procédé rudimentaire de l'apport d'un papier de cent livres sterling à Paris. Il y avait un simple virement d'écritures: diminution d'une valeur de cent livres sterling à l'actif du compte du spéculateur, augmentation d'une valeur de cent livres sterlong à l'actif du compte de la Banque de France. Et comme la Banque de France n'avait pas besoin de ces cent livres sterling, que même elle n'en avait que faire, elle laissait donc ces cent livres sterling là où elles étaient, c'est à-dire à l'actif de son compte dans la banque de Londres. La Banque de Londres elle, essayait de tirer une utilisation productive de ce crédit de cent livres sterling qui était à sa disposition. Et si nous imaginons (ce qui n'est pas une pure hypothèse), qu'elle prêtait ces cent livres sterling à un second spéculateur et que ce second spéculateur ayant confiance, lui aussi, en l'avenir du franc, faisait la même opération que le premier, c'est-à-dire demandait à la Banque de France de lui donner des francs et lui offrait en échange les cent livres, nous voyons que la Banque de France était amenée à livrer deux fois 12.402 Francs et que la base de l'opération de l'autre côté, c'était toujours les mêmes cent livres sterling. Ce qui se produisait deux fois pouvait se produire trois fois, quatre fois, cinq fois, indéfiniment: la même traite libellée en devises étrangères, pouvait par une sorte de jeu de raquette, allant fictivement d'Angleterre en France, revenant de France en Angleterre, retournant d'Angleterre en France, etc.... obliger la Banque de France, prisonnière du principe qu'elle avait posé en décembre 1926, à émettre chaque fois 12.402 francs.

Les palliatifs mis en oeuvre au début de 1928.

Lorsque les dirigeants de la Banque de France et de l'Etat comprirent ce péril, ils essayèrent par divers palliatifs d'y parer.

Une première mesure fut la levée en janvier 1928 des prohibitions à l'exportation des capitaux, qui avaient été édictées soit pendant les années de guerre, soit après la guerre, lorsque régnait, en France et dans le monde, un sentiment de défiance sur l'avenir du franc. En janvier 1928, on renonce à ces mesures; par conséquent les capitaux français

Source : BIU Cujas

deviennent libres de s'expatrier et les Français obtiennent le droit d'investir leurs disponibilités en monnaies étrangères. Seulement, vont-ils user de cette liberté ? Non, puisque dans cette période s'affermit le sentiment général de confiance dans le franc. Aucun résultat appréciable ne fut donc obtenu de la levée d'interdiction d'exportation.

Une seconde mesure prise par la Banque de France fut la transformation de devises étrangères en or. La Banque de France au début de 1928, avait en portefeuille des devises étrangères en quantité considérable. Puisque ces devises valaient de l'or, elle essaya de les monnayer sur les places de New-York et de Londres. A New-York, la Banque de France réussit à acheter de l'or, pour des sommes assez importantes, puisque de décembre 1927 à juin 1928, elle acquiert pour cent soixante-huit millions de dollars d'or américain, lequel fut transporté des Etats-Unis en France et vint accroître l'encaisse de notre institut d'émission. Mais lorsque la Banque de France voulut pratiquer une politique analogue sur le marché de Londres, elle se heurta à des protestations très vives de la Banque d'Angleterre, qui ne voyait pas sans déplaisir diminuer le stock d'or anglais au profit du stock d'or français. Des représentations furent faites, des observations furent présentées et par la Banque d'Angleterre et par le gouvernement anglais (1).

Droit de la Banque de France de résilier les opérations à la fin du trimestre en cours. Un dernier élément achèvera de nous faire comprendre pourquoi, à cette date de juin 1928, la stabilisation légale devint une nécessité absolue.

Lorsque, fin 1926, à la demande du gouvernement, la Banque de France se décida à faire la stabilité de fait, elle ne voulut pas (dans l'incertitude où l'on était alors de la tournure que prendraient les événements) , prendre à ses risques et périls les opérations d'achat de devises étrangères, dans lesquelles elle allait se lancer. Il fut donc entendu que la Banque de France opérerait pour le compte de l'Etat et une disposition (introduite dans la convention à la demande de la Banque de France) donna à celle-ci la possibilité de résilier à la fin de chaque trimestre, les opérations d'achat et de vente de devises étrangères.

Il est probable que la Banque de France inquiète, vers mai-juin, de l'énormité du portefeuille de devises étrangères qui se trouvaient accumulées chez elle fit savoir au gouvernement que, le cas échéant, elle invoquerait cette disposition

---

(1) Sur ce point, des renseignements intéressants ont été donnés par M. E. Moreau (qui était à cette époque gouverneur de la Banque de France), dans la Revue des Deux-Mondes (1937).

Source : BIU Cujas

pour résilier les opérations en cours. Par suite, il n'y avait plus qu'une solution possible, qui était la transformation de la stabilité de fait, en stabilité de droit, et en même temps, le passage de la convertibilité-devises à la convertibilité -or.

C'est ce double passage du fait au droit et de la couverture-devises à la couverture-or, qui a été réalisé par la loi du 25 juin I928.

C - La loi du 25 Juin I928.

I - La monnaie métallique.

La loi du 25 Juin I928 donne une nouvelle définition du franc français. Le franc qui est notre unité monétaire, est défini par un certain poids d'or, poids de 65 milligrammes I/2 (0.0655) au titre de neuf cent millièmes de fin.

Comparons cette définition du franc de I928 avec celle qui était contenue dans la loi de Germinal an XI.

Une première différence apparaît immédiatement dans le mode de définition du franc. Le franc de I928 se définit par un certain poids d'or. Celui de Germinal an XI se définissait par un certain poids d'argent (5 grammes au titre de 0.900). Mais il n'y a pas là une différence essentielle, parce que la loi de Germinal an XI établissait un rapport légal fixe entre l'argent et l'or. Comme ce rapport était de "I5,5" on peut dire qu'indirectement le franc de Germinal se définissait par un certain poids d'or qui était son poids d'argent divisé par I5.5 soit 0 Gr 3225.

Quant au taux, le nouveau franc, le franc de I926 ne vaut guère que le cinquième de ce que valait le franc de Germinal: 0 Gr 3225 en or; franc de I928, 0 Gr 0655. A la vérité, si l'on prend le cinquième de la valeur en or du franc de I928, le cinquième donne 0.0645. Le franc de I928 vaut donc un peu plus du cinquième du franc de Germinal.

On exprime parfois ce changement dans l'échelle des valeurs en disant: le franc de I928 valait 0.20 Centimes-or. C'est là une formule tout à fait incorrecte, on pouvait à la rigueur l'employer dans la période de stabilité de fait,mais par l'intervention de la loi de I928, le franc est redevenu un franc-or. Il était même plus directement franc-or que celui de Germinal, puisqu'il se définissait directement par un certain poids d'or.

Le système monétaire de I928 comporte des pièces d'or des pièces d'argent, des pièces de billon.

Source : BIU Cujas

Une seule pièce d'or est prévue: la pièce de 100 francs, au titre de 900 millièmes de fin. On se rappelle que les pièces d'or, dans notre système monétaire d'avant-guerre, présentaient les deux caractères qui permettent de reconnaître la monnaie principale, elles avaient la frappe libre et la force libératoire illimitée. Pour ce qui est de la force libératoire illimitée, la nouvelle pièce de 100 francs en est dotée. Un individu débiteur d'une somme, quel qu'en soit le montant, pourra se libérer valablement en remettant des pièces de 100 francs. Pour ce qui est de la liberté de la frappe, il faut noter un très grand changement. Tant d'un décret pris en Conseil des ministres n'en aura pas décidé autrement, seule la Banque de France pourra demander à l'Hôtel des Monnaies de frapper des pièces de 100 francs. Quant aux anciennes pièces d'or (celles que l'on frappait avant la guerre et dont il existait encore un stock important chez les particuliers), la loi du 25 juin 1928 décide qu'elles cessent d'avoir cours légal. On ne pourra donc plus se libérer valablement en versant les anciens louis de 20 francs. En même temps, il a été décidé que la Banque de France rachèterait ces pièces comme lingots à leur poids.

En ce qui concerne les pièces d'argent, un principe capital est inclus dans la loi du 25 Juin 1928 et différencie profondément, du régime d'avant-guerre, le nouveau système. Ce principe, c'est la disparition de tout vestige du bi-métallisme.

On se rappelle comment la France, au début du XIXe siècle, avait adopté le bi-métallisme intégral et comment, par la suite, elle en était venue à ce qu'on a appelé le bi-métallisme boiteux, sans consentir à passer intégralement au monométallisme. Le nouveau régime prévoit des pièces d'argent de dix et vingt francs contenant respectivement 10 grammes d'argent pour la pièce de 10 francs et 20 grammes d'argent pour la pièce de vingt francs. Mais:

1°- Ces pièces seront fabriquées seulement pour le compte de l'Etat: pas de frappe libre, par conséquent.

2°- Elles auront un pouvoir libératoire limité à la somme de 250 francs. Elles joueront dans le système français le rôle que tenaient avant la guerre, dans le système monométalliste or anglais, les pièces d'argent. Au reste, pour bien marquer leur caractère de monnaie d'appoint, on ne leur accorde qu'un titre très faible 680 millièmes.

Comment se fait-il que la France ait renoncé ainsi au bi-métallisme, alors qu'avant la guerre, elle lui avait montré un attachement si ferme ? C'est que les raisons de cet attachement avaient pratiquement disparu. La France s'était refusée à convertir toutes ses pièces d'argent en monnaie d'appoint et elle avait maintenu à la pièce de cinq

Source : BIU Cujas

francs sa force libératoire illimitée, pour éviter une démonétisation de nos écus de cinq francs. La perte qu'il en serait résultée pour les particuliers, pour l'Etat, pour la Banque de France (dont le stock-métallique comprenait une partie appréciable en pièces de cinq francs) aurait été trop considérable. Mais il se trouve que, pendant la guerre et au lendemain de la guerre, ce stock de pièces d'argent avait à peu près complètement disparu (en application de la loi de Gresham l'argent étant "bonne monnaie", relativement au papier monnaie). De ce fait, s'évanouissait l'objection contre l'introduction du monométallisme or en France.

Le montant total de la frappe des pièces de dix et vingt francs ne pourra pas dépasser la somme de trois milliards de francs (1).

La loi du 25 Juin 1928 n'indique pas expressément le rapport légal qu'elle institue entre l'or et l'argent, mais ce rapport peut se déduire par le moyen d'une opération arithmétique très simple, de la définition que donne la loi, d'une part, de la pièce de cent francs en or, d'autre part, des pièces de dix francs et vingt francs en argent, compte tenu du titre qui est différent pour les uns et pour les autres (0.900 pour la pièce d'or, et 0.680 pour les pièces d'argent).

Quand on procède à cette opération arithmétique, on voit que le nouveau rapport légal est d'environ de II I/2 (exactement II.535). Et si on se rappelle que le rapport légal d'avant-guerre était de I5.5 on voit que dans le nouveau système, l'argent a une valeur plus forte qu'avant-guerre, comparativement à l'or.

Seulement, ce nouveau rapport légal ne présente pas, à beaucoup près, l'importance de l'ancien. Comme dans l'ancien système existait (au moins initialement) la frappe libre pour les deux métaux or et argent, il suffisait d'une discordance entre le rapport légal et le rapport commercial pour déclencher toute la série des perturbations que nous avons examinées antérieurement. Maintenant, la France n'est plus bimétalliste et l'argent n'a plus la frappe libre; des discordances pourront se produire entre le rapport légal, immuable et le rapport commercial, variable, ces discordances n'auront aucune conséquence fâcheuse.

Pour ce qui est enfin de la monnaie de billon, il est prévu des pièces en bronze d'aluminium dont la force libératoire sera limitée à 50 francs et des pièces en bronze de

---

(1) Les pièces de 10 et de 20 francs furent mises en circulation en 1933. Leur valeur intrinsèque était de I Fr 50 pour la pièce de 10 francs et de 3 francs pour la pièce de 20 francs.

Source : BIU Cujas

nickel, dont la force libératoire sera limitée à 10 francs. Les pièces en bronze d'aluminium étaient destinées à remplacer progressivement dans la circulation les jetons des Chambres de commerce de deux francs, 1 franc et 0 Fr 50 centimes. Une loi du 8 avril 1931 en autorisa l'émission pour un montant total maximum de 1,5 milliards, et elles commencèrent effectivement à circuler en 1931 (1).

II - La monnaie de papier.

I - Dispositions relatives à la monnaie de papier. S'agissant de la monnaie de papier, la loi du 25 Juin 1928 comporte trois dispositions fondamentales:

1°- Retour au principe de la convertibilité,

2°- Changement du système de la couverture,

3°- Extinction de la dette de l'Etat envers la banque.

Reprenons ces trois dispositions en marquant à propos de chacune d'elles sa portée exacte et la nature des changements qu'elle introduit dans notre système monétaire et bancaire.

1°- Le retour à la convertibilité est très net, si l'on se reporte au texte même de la loi du 25 juin 1928. Dès son article 1er, la loi déclare qu'elle supprime le cours forcé des billets, tant pour les billets de la Banque de France que pour ceux de la Banque de l'Algérie qui était soumise au même régime.

Puis, dans son article 3, avec plus de netteté encore, la loi oblige la Banque à assurer, au porteur et à vue, la convertibilité en or de ses billets.

Si nous nous en tenions à ces deux articles, nous pourrions penser que tout vestige de cours forcé à disparu et que le billet de banque, inconvertible de 1914 à 1928, étant redevenu convertible en juin 1928, la situation d'avant août 1914 était désormais rétablie. Or, il s'en faut de beaucoup qu'il en ait été ainsi. Le retour de principe à la convertibilité s'accompagne de certaines dispositions complémentaires qui en limitent et en atténuent l'application.

a) En premier lieu, l'article 3 parle de la convertibilité en pièces d'or ou en lingots. Mais si nous tenons compte de ce que les pièces d'or d'avant 1914 n'ont plus cours légal et de ce que les nouvelles pièces d'or (les pièces de cent francs) ne sont pas encore en circulation, nous voyons que la convertibilité en pièces d'or est pratiquement impossible; il ne saurait donc s'agir que d'une convertibilité en lingots d'or.

---

(1) Des pièces de 5 francs en nickel furent mises en circulation.

Source : BIU Cujas

b) Par ailleurs, le droit pour les porteurs de billets d'obtenir des lingots d'or est limité par deux dispositions:

I°- La conversion n'est exigible qu'au siège central de la Banque de France. C'est là une règle qui a été empruntée aux statuts de la Reichsbank et de laquelle il résulte que si un individu se présente à un guichet quelconque de la Banque de France, on peut déjà, de ce fait, lui opposer une fin de non recevoir.

2°- Et surtout, la convertibilité ne peut être exigée que par certaines quantités, qui seront déterminées, dit la loi du 25 juin 1928, par un accord entre le ministre des Finances et la Banque de France. Cet accord est intervenu et il a fixé la somme de 215.000 francs, chiffre qui correspondait au lingot d'or d'environ 12 kilos (qui est le lingot de forme et de poids le plus courant).

2°- La seconde disposition fondamentale de la loi du 25 Juin 1928 est le changement du système de la couverture. Avant la guerre, le système légal de la couverture des billets de la Banque de France était celui du plafond; les pouvoirs publics imposaient à la Banque de France de ne pas dépasser dans son émission un certain chiffre maximum; aucune autre prescription n'était imposée à la Banque de France pour ce qui est du montant de son encaisse métallique. Le plafond était en 1914 de six milliards huit cents millions. Il avait fait, depuis lors, l'objet de relèvements successifs et, en 1928, au moment où intervient la nouvelle loi, le plafond est de cinquante-huit milliards et demi. La loi du 25 juin 1928 adopte, à cet égard, un système tout différent.

Adoption d'un rapport légal obligatoire entre l'encaisse et les engagements. La nouvelle réglementation rentre dans le troisième type étudié naguère, c'est-à-dire la fixation d'un rapport légal, obligatoire, entre l'encaisse et les engagements. Ce rapport est de 35 % ce qui veut dire que si la Banque a un total d'engagements égal à cent, elle doit avoir au moins une encaisse égale à 35.

Les systèmes qui, avant guerre, s'inspiraient de ce principe prenaient également en considération, d'un côté, le montant des billets, et de l'autre, le montant du métal . Toutefois, nous avons eu l'occasion de signaler que dans certains pays qui pratiquaient très largement le système des dépôts en banque et des chèques à côté de la proportion obligatoire, entre l'émission et l'encaisse, la loi imposait parfois aussi une proportion entre les dépôts à vue et l'encaisse, les dépôts à vue constituant pour la banque une dette immédiatement exigible, qui est comparable à celle résultant des billets en circulation. Aux Etats-Unis, par exemple, les banques fédérales de réserve doivent avoir, d'une part, une réserve de 40 % du montant des billets et d'autre part, une

Source : BIU Cujas

réserve de 35 % du montant des dépôts. La nouvelle réglementation française s'inspire de cette pratique étrangère; mais elle bloque en un seul total le montant des engagements à vue de la Banque de France, c'est-à-dire que les 35 % devront être la garantie de l'ensemble des engagements à vue constitué par l'addition du montant des billets en circulation et de ce qu'on appelle les comptes courants.

Expliquons le sens et la raison d'être de cette disposition.

Si on considère , à un moment donné, la situation de la Banque, on voit qu'elle a un certain nombre d'exigibilités, qui sont:

1°- Le montant de tous les billets qu'elle a lancés dans la circulation et qui donnent aux porteurs le droit (avec les réserves que nous avons indiquées tout à l'heure) d'obtenir de l'or;

2°- Les sommes que la Banque de France a reçues en dépôt et qu'elle est exposée, du jour au lendemain,à devoir rembourser à vue. Si on bloque le total des billets en circulation et des comptes créditeurs et si on exprime ce total par le chiffre 100, il doit y avoir une couverture métallique en or égale à 35 au minimum.

La nouvelle réglementation n'admet pas, comme couverture les devises étrangères. C'était un point qui, lui aussi, doit être souligné, parce que beaucoup d'autres pays ont procédé autrement et ont pensé que les devises étrangères valent de l'or, un portefeuille de devises est équivalent, au point de vue de la garantie, à de l'or en lingots ou en pièces. Cette assimilation n'a pas été faite par la loi du 25 Juin 1928, on s'est aperçu que les devises étrangères ne valent pas de l'or et qu'une convertibilité en devises n'est pas aussi solide qu'une convertibilité en or.

3°- Une troisième disposition fondamentale de la loi du 25 juin 1928 est l'extinction de la dette de l'Etat envers la Banque. Pendant les années de guerre, la dette de l'Etat envers la Banque avait augmenté dans des proportions considérables parce que l'Etat n'avait pas d'autres moyens de faire face à ses dépenses de guerre, lorsque l'impôt et l'emprunt étaient insuffisants, que de se retourner vers la Banque de France et de lui dire: " Faites-moi une avance en billets qui me serviront à payer mes fournisseurs et à régler mes dettes". Le poste "Avances de la Banque à l'Etat" était donc allé en grossissant d'année en année pendant la guerre (et aussi dans les années qui ont suivi immédiatement la guerre). C'était là un des symptômes les plus graves du détraquement de notre situation monétaire et financière, et en même temps de la diminution de la solidité de notre banque d'émission,

Source : BIU Cujas

parce que pour tous ces billets lancés dans la circulation à la demande de l'Etat, l'émission n'avait comme garantie que la créance de la Banque sur l'Etat, qui valait ce que valait le débiteur et à certains moments, on avait pu se demander si l'Etat serait en mesure de payer ses dettes. En juin 1928 au moment où intervient la stabilisation légale, la situation est déjà très améliorée parce que le mécanisme de la stabilité de fait (surtout dans les mois de janvier à octobre 1927) a permis à l'Etat de rembourser une bonne partie de sa dette. Cependant, l'Etat restait encore, en Juin 1928, débiteur envers la Banque d'environ 20 milliards. La loi de Juin 1928 a pu éteindre d'un seul coup, à peu près complètement cette dette, par une opération qui est, à la vérité, un peu un tour de passe passe, mais qui a eu ce résultat heureux que le bilan de la Banque de France a pu se trouver assaini. Jusqu'à cette date le bilan comprenait un certain nombre de postes (entre autres le poste " encaisse-or") qui continuaient d'être évalués en francs de Germinal , tandis que d'autres postes correspondaient à des francs dépréciés, ce qui rendait singulièrement obscurs les bilans, car on ne pouvait totaliser correctement des francs de Germinal et des francs qui étaient à une tout autre échelle. Au lendemain du vote de la loi, l'évaluation de tous les postes a été faite en nouveaux francs de 1928. Il en est résulté un grossissement de certains de ces postes, non pas évidemment que la Banque soit devenue réellement plus riche - mais son encaisse -or, évaluée en nouveaux francs, se trouvait atteindre un chiffre environ cinq fois plus élevé qu'il ne l'était au bilan précédent. La loi du 25 Juin 1928 a décidé que ce grossissement de l'actif de la Banque de France étant la conséquence de la stabilisation légale, le bénéfice devait en revenir à l'Etat et être appliqué à l'extinction de la dette que l'Etat avait envers la Banque.

Il semble que la Banque de France n'a pas donné tout de suite son consentement à cette opération. Sil'on se reporte au compte rendu de l'assemblée générale des actionnaires de la Banque de France qui s'est tenue au début de 1929, on y voit mention de ces résistances que la Banque de France a opposées pendant quelque temps. Mais comme il y avait là une condition de la stabilisation légale, la Banque a estimé qu'elle ne pouvait, en prolongeant sa résistance sur ce point, faire obstacle à une opération qu'elle savait utile et nécessaire au pays.

Il nous reste à situer le régime monétaire français de 1928, dans l'ensemble des grands systèmes monétaires modernes.

Le monométallisme argent et le bimétallisme ne sont plus aujourd'hui que des souvenirs ou des survivances. Mais

Source : BIU Cujas

le système de l'étalon-or peut revêtir trois modalités différentes; le gold specie standard, le gold exchange standard, le gold bullion standard.

Premier système: Le golde specie standard - C'est l'étalon-or pur et simple. Ce système peut comporter une monnaie de papier, mais convertible en or, la convertibilité étant intégrale et sans limite; tout porteur d'un billet peut demander l'échange de ce billet contre des espèces (d'où le qualificatif de "specie"), c'est le système que l'Angleterre connaissait avant la guerre.

Un second système est le "gold exchange standard", c'est à-dire l'étalon-or pour l'extérieur. Les porteurs de la monnaie de papier ne peuvent obtenir de l'or que lorsqu'ils justifient qu'ils ont des paiements à faire à l'étranger. Dans ce régime il est entendu qu'on ne se servira pas de l'or dans les transactions intérieures. En fait, ce "gold exchange standard", dans lequel la convertibilité n'intervient que pour les réglements avec l'extérieur, se traduit généralement par une convertibilité non pas en métal, mais en devises étrangères. En effet, si l'on a le droit de convertir les billets seulement quand on a des réglements à faire avec l'étranger, il est indifférent de recevoir de l'or ou des devises; mieux même, on préfère recevoir des devises. Si bien qu'en fait, quand la convertibilité est ainsi limitée aux règlements extérieurs, elle n'est généralement pas une convertibilité en or, mais en devises.

Un troisième système monétaire est le "gold bullion standard ". Les possesseurs de monnaie de papier peuvent obtenir, en échange de leurs billets, de l'or en lingots. Généralement ce droit n'est accordé que pour certaines quantités . Le porteur d'un billet de banque ne pourra pas obtenir de lingot d'or; il n'y a pas d'ailleurs, dans le commerce, de lingot d'or qui corresponde à la petite valeur d'un billet. Seul, celui qui aura réuni une masse de billets suffisante pourra obtenir en échange un lingot (qui généralement vaut plusieurs centaines de mille francs). Il n'aura pas généralement à justifier qu'il a besoin de cet or pour des réglements extérieurs.

Place occupée par notre système monétaire français. Quelle place occupe, dans cet ensemble théorique, le système monétaire français de 1928 ? Pendant les dix-huit mois de la stabilité de fait qui a précédé la loi du 25 Juin 1928, nous pratiquons le second système: convertibilité en devises. La stabilité de fait reposait, on se le rappelle, sur la décision (prise par la Banque de France en décembre 1926 et maintenus jusqu'à juin 1928) d'acheter et de vendre à guichets ouverts, sans limitation de quantités, du franc et des

Source : BIU Cujas

livres. Pratiquement donc, pendant toute cette période, le porteur de billets de la Banque de France avait la possibilité d'obtenir en échange, s'il le désirait, des livres sterling . Pour les raisons que nous avons indiquées, c'est plutôt l'opération inverse qui a été faite par les spéculateurs, parce que ces spéculateurs jouant à la hausse du franc, plutôt que d'apporter des francs pour obtenir des livres, apportaient des livres pour obtenir des francs. Mais on avait le droit de faire l'opération dans les deux sens. Nous pouvons donc dire que, pendant ces dix-huit mois, le franc était redevenu convertible; s'il ne l'était pas en or (or-pièces ou or-lingots), il l'était en livres sterling.

Par la mise en vigueur de la loi du 25 Juin I928, nous sommes passés du second système au troisième: convertibilité limitée, puisque la loi du 25 Juin I928 ne donne le droit d'obtenir de l'or qu'au porteur d'une certaine quantité de billets. Convertibilité en lingots, puisque les anciennes pièces d'or n'ont plus cours légal et que les nouvelles pièces de cent francs ne sont pas encore en circulation.

Comparaison des solutions anglaise et française.

L'Angleterre, par la loi de I925, s'est placée aussi sous ce troisième régime. Nous avons signalé, quand nous avons commenté la réforme monétaire britannique que, tandis qu'avant la guerre, il y avait en Grande-Bretagne une convertivilité générale, et que n'importe quel porteur de la Banque d'Angleterre pouvait obtenir des pièces d'or en échange, la convertibilité rétablie en I925 n'existait qu'en lingots et par grosse quantité.

Il semble donc, à première vue, que le système monétaire français de I928 soit tout à fait comparable au système monétaire anglais de I925. Mais quand on pousse un peu plus loin l'analyse, quand on tient compte non pas seulement des stipulations de la loi française de I928, mais de l'esprit général de cette loi, on aperçoit une différence de principe entre les deux systèmes. L'Angleterre, à la suite de l'avis exprimé par les spécialistes qui ont préparé les grandes lois monétaires d'après-guerre, semble avoir voulu adopter le gold bullion standard comme système permanent; elle semble s'être ralliée à cette idée que c'est un luxe parfaitement inutile que de se servir d'or dans les rapports entre nationaux. Il semble, par conséquent, que l'Angleterre ait renoncé à rétablir la convertibilité intégrale. Quand, au contraire, on lit l'exposé des motifs du projet d'où est sortie la loi française du 25 Juin I928, on voit que les auteurs de ce projet restent fidèles en doctrine à l'idée de la convertibilité générale. Ils n'ont pas pu passer de la théorie à l'acte, parce qu'il aurait été dangereux de rétablir

Source : BIU Cujas
Reproduction interdite

brusquement la convertibilité complète, que cela eût risqué d'entraîner un afflux des porteurs de billets aux guichets de la Banque de France et de vider son stock d'or sans profit pour personne. Mais les auteurs de la loi du 25 Juin 1928 paraissent avoir caressé l'espoir que dans l'avenir (et dans un avenir peut être prochain), on pourrait reprendre la convertibilité générale.

******
******
******
******

Section IV

La rupture entre la livre sterling et l'or (1931).

L'histoire de la monnaie dans le monde depuis 1914 se présente sous la forme d'une sorte de pièce en trois actes:

Premier acte: 1914-1923: inflation, cours forcé, rupture entre les monnaies nationales et l'or, dépréciation des monnaies de papier (d'un degré très variable suivant les pays).

Deuxième acte: 1923-1931, retour à l'or, rétablissement du lien entre les monnaies de papier et le métal, dans des conditions et sous des modalités très diverses selon les pays.

Troisième acte:1931-1939 , nouvelle rupture entre les monnaies nationales et l'or sous l'influence de la crise et les bouleversements économiques et bancaires qu'elle a engendrés. Les trois scènes essentielles de cet acte se placent en 1931 (Angleterre), 1933 (Etats-Unis) 1938-39 (France). Le rideau n'est pas tombé sur cet acte qui peut donc nous ménager encore des surprises.

Le 20 septembre 1931, un communiqué de Downing Street était remis à la presse, libellé dans les termes suivants: " Le Gouvernement de Sa Majesté, après entente avec la Banque d'Angleterre, a décidé qu'il était devenu nécessaire de suspendre, pour le moment, l'application de la sous-section II de la section I du Gold Standard Act de 1925 ".

Communiqué sybillin à première lecture, mais dont il est facile d'apercevoir le sens exact en se reportant à la loi de 1925. Cette sous-section II de la Section I était la première des trois dispositions qui ont été commentées antérieurement quand nous avons parlé du retour à l'or en Grande-Bretagne. C'était l'obligation pour la Banque, de vendre à toute personne qui en ferait la demande à son siège principal, des lingots d'or sous forme de barres de 400 onces d'or fin, en échange de monnaie légale. Cette sous-section II, par conséquent, donnait aux porteurs de livres sterling, le droit d'obtenir un lingot d'or, à condition d'apporter une quantité suffisante de livres-papier pour qu'elles équivaillent au

Source : BIU Cujas

lingot d'or.

De cette disposition, le communiqué du 20 septembre annonçait la suspension, dès le lendemain, une loi du 2I septembre régularisait cette décision.

Ainsi était rompu le lien qui, depuis I925, existait entre le papier et l'or.

******
******

§ I - Les causes de la rupture.

Il importe de bien comprendre qu'il n'y a pas eu, chez les dirigeants de la politique britannique, une volonté réfléchie d'abandonner l'étalon or. On a suspendu l'Act de I925 sous la pression des nécessités, et parce qu'on ne pouvait pas faire autrement.

Quelles étaient donc ces nécessités ? En mai I930, les réserves en or de la Banque d'Angleterre atteignaient I63 millions de livres sterling. Un an après, en mai I93I, elles n'étaient plus que de I49 millions. Quelques mois plus tard, elles étaient tombées à I33 millions.

La fuite de l'or.- Le 24 août I93I, un Ministère d'Union Nationale succédait au Ministère Travailliste, cela ne réussit pas à modifier le cours des choses et les réserves d'or de la Banque d'Angleterre continuèrent à diminuer. En deux mois, du milieu de juillet au 2I septembre, les ventes d'or et de devises étrangères s'élèvent à 200 millions de livres.

L'épuisement des crédits.- Les autorités britanniques (c'est-à-dire la Banque d'Angleterre d'une part, la Trésorerie d'autre part) essayèrent de compenser ces fuites d'or et de devises en obtenant des crédits étrangers, le Ier août I93I, un crédit de 50 millions de livres sterling était ouvert à Paris et à New-York, à la Banque d'Angleterre. A la fin du mois d'août, ce crédit était presque épuisé. Le IO septembre, un nouveau crédit de 80 millions de livres sterling était ouvert dans les mêmes conditions et sur les mêmes places. Il était absorbé presque immédiatement par les demandes de change des banquiers étrangers et des capitalistes anglais.

Ce sont ces événements: fuite de l'or, épuisement des crédits, disparition des devises, qui ont obligé les pouvoirs publics et la Banque de suspendre le jeu de l'Act de I925 .

Mais cela ne nous fournit qu'une description externe et non pas une explication véritable, car il reste à savoir pourquoi l'or s'enfoyait, pourquoi les devises étrangères disparaissaient, pourquoi les crédits ouverts à la Banque d'Angleterre étaient ainsi volatilisés en quelques semaines.

Source : BIU Cujas

Le courant de défiance et ses causes.- La vérité est que la confiance en la monnaie anglaise avait disparu, en ce sens, la situation de l'Angleterre, en septembre 1931 était comparable à celle que nous avons connue en France, en 1926, au moment de la crise du franc.

Pourquoi cet état d'esprit envers une monnaie qui pendant longtemps avait été considérée comme la meilleure et la plus solide des monnaies ?

Pour apporter quelque clarté dans l'exposé, il est nécessaire de distinguer les causes immédiates et la cause profonde de cette crise de confiance.

a) Parlons d'abord de causes immédiates.

On a souvent incriminé (en particulier dans les commentaires français de ces événements) le déséquilibre du budget britannique. De fait, le budget de la Grande-Bretagne, qui avait été mis en équilibre à la veille du retour à l'or, avait ensuite cessé de l'être. Un rapport, qui fut publié en juillet 1931, au nom du Comité des Economies et que l'on appelle généralement le "Rapport May" (du nom de son auteur) montre que de 1925 à 1931, deux budgets seulement ont été en excédent: celui de 1928 et celui de 1929. Quatre ont été en déficit: 1926, 1927, 1930, 1931.

De 1926 à 1931, les dépenses publiques ont augmenté de 130 millions de livres. Un des éléments de cette augmentation, ce furent les secours de chômage, qui avaient été institués avant la guerre (par une loi de 1911) et dont le poids se faisait de plus en plus lourd d'année en année, à mesure que le chômage s'étendait et que les pouvoirs publics se montraient plus larges dans l'octroi des indemnités.

A la suite de la publication du "Rapport May", le chancelier de l'Echiquier déposa un projet de budget complémentaire pour l'année 1931-1932, afin de redresser les finances publiques britanniques. Il se heurta, au sein du cabinet travailliste, à des résistances qui entraînèrent la chute du gouvernement et la formation d'un ministère d'Union Nationale.

A peine entré en fonctions, le nouveau ministère (qui avait le même chancelier de l'Echiquier que le précédent) fit des coupes sombres dans les dépenses publiques (en particulier les traitements et les secours de chômage) et établit des impôts complémentaires sur les revenus, sur le tabac, le pétrole, les spectacles etc...

En sorte que, à la suite de l'établissement de ce budget, l'équilibre était rétabli dans les finances britanniques. Un économiste anglais très connu, M. Layton a pu écrire: " La Grande-Bretagne a abandonné l'étalon-or après avoir mis ses finances en ordre et non avant " (1).

---

(1) Revue d'Economie Politique N° I de mars-avril 1932.

Source : BIU Cujas

On voit qu'il existe ici une très grande différence entre l'expérience anglaise de 1931 et l'expérience française de 1926. La dépréciation du franc en 1926 eut certainement comme origine le déséquilibre budgétaire. Et le franc remonta dès que l'équilibre fut de nouveau assuré. En Grande-Bretagne, la chûte de la livre s'est produite au lendemain du redressement budgétaire. Ce n'est pas de ce côté qu'il faut chercher la cause principale des événements de septembre 1931.

Pour dégager cette cause, il nous faut dire quelques mots des deux notions, qui seront expliquées au cours de seconde année, la notion de balance commerciale et la notion de balance des comptes. On entend par balance commerciale d'un pays, le rapport entre ses importations et ses exportations. On entend par balance des comptes, le rapport entre ses créances et ses dettes.

La balance commerciale est incluse dans la balance des comptes; mais la balance des comptes comporte bien d'autres éléments que ceux de la balance commerciale, la plupart de nos vieux pays d'Europe ont normalement une balance commerciale en déficit, c'est-à-dire que leurs importations dépassent leurs exportations. Cela n'est pas grave, parce que d'ordinaire, ils corrigent ce déficit de leur balance par certains éléments de la balance des comptes.

L'Angleterre, dès avant la guerre de 1914 avait une balance commerciale déficitaire, mais le déficit était comblé très facilement à l'aide des revenus des capitaux anglais placés à l'étranger et des frets que touchent les navires britanniques qui circulent dans le monde, transportant des marchandises, et qui se font payer ce transport.

Jusqu'en 1930, le déficit de la balance commerciale (qui s'était accru pour des raisons qu'on retrouvera tout à l'heure) était compensé largement par les "exportations invisibles" , dont on vient de parler; revenus des capitaux placés à l'étranger et frets des navires britanniques. On estime que, compte tenu de ces "invisibles" la balance britannique se soldait par un excédent d'actif de 130 à 150 millions de livres, que la Grande-Bretagne replaçait à l'étranger et qui par conséquent, renforçait d'année en année sa situation.

Cela a cessé d'être vrai à partir de 1930, et sous l'influence de divers éléments dont il faut indiquer au moins les principaux.

En premier lieu, la crise économique a fait baisser sensiblement les revenus des entreprises financées par les capitaux anglais à l'étranger et aussi le montant des frets. On estime que ces deux postes, entre 1929 et 1931 ont subi une baisse de 135 millions de livres.

En second lieu, les événements bancaires et politiques internationaux, qui se sont déroulés à partir de 1930 ont

Source : BIU Cujas

déclenché des phénomènes psychologiques qui sont venus détraquer complètement la balance des comptes britannique .

L'Angleterre, traditionnellement, est un des principaux banquiers du monde. Elle a continué, dans les années d'après-guerre, à jouer ce rôle et, en particulier, elle avança des sommes considérables aux pays de l'Europe centrale, à l'Autriche et à l'Allemagne. Elle prêtait le plus souvent des fonds qui ne lui appartenaient pas (c'est le propre du banquier de procéder ainsi). Ces fonds, elle les empruntait, elle-même à l'étranger (par exemple en France) à court terme, et en n'accordant qu'un faible taux d'intérêt.

Le "blocage des crédits". - L'opération était parfaitement légitime, à condition que, travaillant sur des capitaux prêtés à court terme, l'Angleterre n'immobilisât pas ses capitaux en investissements à long terme. Elle n'a pas toujours eu cette prudence. Au reste, même les prêts à court terme qu'elle avait consentis se sont trouvés pour une large fraction bloqués "gelés" au cours de l'année 1931 et au moment où les prêteurs pris de peur entendait procéder au rapatriement en masse de leurs avances.

Le 11 mai 1931 éclata le krach d'un grand établissement de crédit autrichien le Crédit Anstalt, et il en résulta un profond ébranlement des marchés financiers mondiaux.

Le 13 juillet, nouvelle secousse par le krach de la Danat Bank qui, nous l'avons indiqué précédemment, était un des établissements de crédit les plus importants d'Allemagne. En Angleterre même, les capitaux anglais avaient commencé à prendre peur, à douter de la solidité de la monnaie anglaise; dans les derniers mois du règne du ministère travailliste, il semble qu'un exode important de capitaux britanniques s'est effectué.

Si enfin, on mentionne que dans les premiers jours de septembre 1931, quand le gouvernement d'Union nationale voulut appliquer son programme d'équilibre budgétaire, il se heurta à des résistances et que la flotte britannique parut marquer des velléités de révolte, on en a assez dit pour caractériser l'atmosphère générale qui a déclenché les retraits d'or, de capitaux, de devises, et qui a rendu nécessaire la suspension de la convertibilité en or.

b) Seulement, si l'organisme britannique s'est trouvé dans l'impossibilité de résister à la crise, c'est apparemment que cet organisme était fragile, plus fragile qu'avant la guerre. Et il faut connaître les raisons de cette fragilité (qui datent de plus loin que les événements des années 1930 et 1931) pour apercevoir la cause profonde de la chute de la monnaie anglaise.

Pour cette analyse, on se reportera au petit livre de M. Siegfried " La crise britannique au XXe siècle," publié

Source : BIU Cujas

avant les événements de septembre 1931; ceux qui l'avaient lu n'ont éprouvé aucune surprise, quand ils ont appris la suspension du "gold-bullion standard".

M. A. Siegfried montre le malaise économique profond dont souffrait l'Angleterre d'après guerre. L'Angleterre a dû supporter le fardeau d'un chômage très lourd. Non seulement il y eut chômage en Angleterre comme dans le reste du monde, aux époques de crises (dont l'une se place en 1920, l'autre à partir de 1929-1930), mais même entre ces deux dates le chômage a subsisté; il y avait en 1921 2 millions 1/2 de chômeurs en 1931: 2.600.000. Jamais au cours de la décade 21-31 le nombre des chômeurs n'est descendu a-dessous de 1 million.

La balance commerciale. Accroissement des importations Diminution des exportations. Un second symtôme du malaise résulte de cette balance commerciale, qui normalement était en déficit en Angleterre, comme dans les autres vieux pays d'Europe, mais dont le déficit était allé en s'accroissant dans la période d'après-guerre.

Entre 1914 et 1929, alors que les exportations diminuaient en quantité de 1/5 les importations augmentaient de 1/5.

D'où venait cette infériorité de la Grande-Bretagne dans la lutte économique mondiale ?

Il faut, pour l'expliquer, tenir compte du développement de forces motrices nouvelles, telles que l'électricité, ou le pétrole, que l'Angleterre ne possède pas ou possède peu et qui sont devenus les concurrents du charbon pour lequel l'Angleterre avait une supériorité incontestable.

Il faut retenir aussi l'arrêt de l'émigration dû à ce qu'un certain nombre de pays dans le monde se sont fermés aux travailleurs britanniques, ce qui a entraîné pléthore de la population ouvrière sans emploi.

Responsabilité à cet égard de la politique de révalorisation intégrale de la livre. A ces divers éléments, il faut en ajouter un qui nous intéresse particulièrement ici: le facteur monétaire. Il semble bien que, dans une grande mesure le malaise économique de l'Angleterre vint des conditions dans lesquelles s'était effectué, chez elle le retour à l'or: l'Angleterre a suivi une politique monétaire trop ambitieuse, quand elle a voulu redonner à la livre sterling sa pleine valeur d'avant-guerre.

A première vue pourtant, on pourrait penser que le choix du taux de stabilisation ne doit pas exercer d'influence sur la vitalité économique d'un pays. Une fois la stabilisation effectuée, pourquoi tout l'organisme économique ne s'adapterait-il pas à la monnaie nouvelle, qu'elle soit forte ou qu'elle soit faible ? Le raisonnement serait bon

Source : BIU Cujas

s'il pouvait y avoir une adaptation de toutes les valeurs à l'étalon nouveau. Mais nous savons, par nos études antérieures, qu'il n'en est pas ainsi.

En Angleterre, entre 1924 et 1930, il s'en faut de beaucoup que tous les prix aient baissé dans la même proportion. Pour les prix de gros, les statistiques révèlent une baisse de 30 % mais pour les prix de détail, il n'y a qu'une baisse de 10 % et, pour les salaires, une baisse presque négligeable de 2 %. En d'autres termes, l'Angleterre a souffert, dans l'après-guerre, de ce que ses prix de vente étaient trop élevés, et n'ont pas subi les compressions nécessaires. En particulier, le taux du salaire s'est révélé à peu près rigide, à peu près incompressible. Dès lors, produisant à un prix trop élevé, l'Angleterre s'est trouvée défavorisée sur les marchés étrangers et là est, sans doute, la raison la plus profonde de la fragilité de l'organisme britannique qui ne lui a pas permis de résister à l'ébranlement produit par les inquiétudes nationales et mondiales de l'année 1931.

Toutefois, il ne faut pas se figurer que la Grande-Bretagne a délibérément, par un choix conscient, abaissé la valeur de sa livre, pour profiter des avantages économiques que cet abaissement lui donnerait. La Grande Bretagne a laissé fléchir la livre parce qu'elle n'a pas pu faire autrement, parce qu'il y avait une véritable hémorragie du stock de métal et de devises de la Banque d'Angleterre et qu'il fallait absolument l'arrêter. Seulement, la Grande-Bretagne s'est ensuite aperçue des avantages que cette politique, qu'elle avait pratiquée contrainte et forcée, apportait à son économie nationale.

******
******

§ 2 - Les résultats de la rupture.

A - Répercussion sur les autres monnaies.

La livre entraîna, dans son sillage toute une série d'autres monnaies. C'est ce qui s'est produit, d'abord, pour la plupart des monnaies des pays nordiques. Seule, la Hollande réussit à rester fidèle à l'étalon-or, non sans d'assez grandes difficultés, lorsque après la livre, le dollar eut fléchi à son tour dans les circonstances que nous exposerons bientôt.

Les autres pays nordiques durent abandonner aussi l'étalon-or. La Suède, la Norvège, le 21 décembre 1931; le Danemark, dès le 22 septembre; la Finlande, le 12 octobre.

Il y eut connexité entre le fléchissement de ces

Source : BIU Cujas

monnaies en raison des liens très étroits, soit d'ordre industriel et commercial doit d'ordre financier entre la Grande Bretagne et ces différents pays. Il suffira d'indiquer à cet égard, qu'en Norvège, les industries de constructions navales étaient quasi en totalité financées par l'Angleterre, et que, au Danemark, 60 % des exportations étaient dirigées sur l'Angleterre.

Les dominions et les colonies britanniques furent amenés aussi, pour la plupart, à accommoder leur monnaie au fléchissement de la livre sterling, ce fut le cas de l'Australie, de la Nouvelle Zélande, et en décembre I932 (donc avec un décalage de plus d'un an) de l'Union Sud-Africaine.

L'Union Sud-Africaine est un pays de producteurs d'or, et la situation d'une entreprise qui produit de l'or présente, au point de vue économique, une particularité curieuse , les prix de vente de cette entreprise sont, par définition, toujours en valeur-or, puisque c'est de l'or que cette entreprise vend, tandis que ses prix de revient (salaire coût des installations, service des intérêts, etc...) s'établissent en monnaie nationale; il s'ensuit que si, dans un pays, il y a une prime de l'or sur la monnaie nationale, les entreprises productrices d'or en profitent à plein.

C'est afin de faire bénéficier de cette prime leurs producteurs d'or que les dirigeants de l'Union Sud-africaine décidèrent, fin I932, de laisser tomber leur monnaie.

B - Répercussions sur l'économie nationale britannique.

I°- Quel fut l'effet du fléchissement de la livre sterling sur le niveau des prix intérieurs ?

On eût pu penser que la dépréciation très accentuée de la livre aurait comme conséquence une hausse des prix britanniques intérieurs; ce n'est pas ce qui s'est produit.

Les prix britanniques, au cours des années I932-I935, sont restés à peu près stationnaires; ils ont eu même plutôt une tendance à fléchir, ce qui implique qu'ils ont baissé considérablement si on les traduit en or.

On en peut donner plusieurs raisons dont les effets se sont additionnés pour expliquer le résultat global.

D'abord, la discipline à laquelle se sont pliés les producteurs et les commerçants britanniques. Les pouvoirs publics leur ont demandé de ne pas relever les prix intérieurs de manière à ne pas neutraliser les avantages qui pouvaient résulter, pour l'expansion britannique, de la baisse de la valeur de la monnaie nationale. Mais cette discipline n'eût pas suffi, s'il ne s'était pas ajouté d'autres éléments

Source : BIU Cujas

Un second facteur fut l'ampleur mondiale de l'abandon de l'étalon-or, et c'est pour cela que tout à l'heure, nous insistions sur les répercussions du fléchissement de la livre dans un certain nombre de grands pays du monde. Pourquoi, normalement, la baisse de la valeur d'une monnaie nationale entraîne-t-elle une hausse des prix intérieurs ? C'est que les producteurs nationaux, qui ont acheté des matières premières à l'étranger, sont obligés de les payer d'autant plus cher que la monnaie nationale vaut moins, comparée à la monnaie du pays qui vend. Or, ici le mécanisme n'a pas joué, parce que beaucoup de pays, qui étaient fournisseurs de la Grande-Bretagne, avaient aussi laissé fléchir leur monnaie, de sorte que le rapport entre la monnaie britannique et, par exemple, les monnaies nordiques, demeurait le même, quoique les valeurs absolues aient changé.

En troisième lieu, la Grande Bretagne eut la chance que ces événements se soient déroulés dans une période qui a vu par ailleurs une baisse sensible des prix mondiaux élevés en or, si bien que la constance des prix britanniques fut, dans une certaine mesure, la résultante de deux mouvements: une monnaie nationale qui a fléchi, et des prix mondiaux qui ont également fléchi, les deux mouvements se sont neutralisés.

Enfin, il faut signaler qu'il ne s'est produit, en Grande-Bretagne, au cours de ces années, aucune dépréciation interne, ni mathématique, ni psychologique de la monnaie nationale, pas de dépréciation mathématique, parce que l'inflation a été évitée, pas de dépréciation psychologique, parce qu'on eut confiance, en Grande-Bretagne, dans les destinées de la monnaie britannique. Si bien que les phénomènes de fuite collective devant la monnaie, qui se produisent parfois au lendemain d'une dévaluation ont pu être évités.

2°- Quel fut l'effet du fléchissement de la livre sur l'industrie britannique ?

D'abord, on a pu constater une diminution du chômage, qui tomba de 3 millions de chômeurs, à moins de 2 millions (1). Puis un déplacement très caractéristique de l'activité industrielle s'est effectué, cette activité est descendue en quelque sorte du Nord vers le Sud et aux environs de Londres. Les grandes industries traditionnelles établies dans le nord du pays (industries textiles, charbon, métallurgie) continuèrent de connaître une crise sévère; par contre, dans le Sud et dans la région londonienne, naissaient et se développaient des industries nouvelles répondant le plus souvent à des besoins très modernes (outillage électrique, radio, gramo, automobile, cinéma). Favorisées par la chute de la livre, ces industries

(1) Entre 1933 et 1934 l'indice de production industrielle augmente de 12 %.

Source : BIU Cujas

connurent une relative prospérité.

Enfin, il faut signaler une sorte de changement de la mystique britannique. Alors que jadis toute l'industrie était orientée vers la conquête des débouchés étrangers, la formule du "Buy British" achetez anglais" est devenue une sorte de slogan, l'industrie pensait plus à s'assurer l'exclusivité du marché national qu'à essayer de conquérir le monde.

Toutes ces transformations sont, dans une large mesure, liées au fléchissement de la livre.

3°- Quels furent les effets du fléchissement de la livre sur le commerce de la Grande Bretagne ?

Le déficit de la balance commerciale diminua sensiblement, mais cette diminution était due beaucoup plus à un fléchissement des importations qu'à une augmentation des exportations, et il faut dire que les événements ont, en partie confirmé et en partie démenti les prévisions des théoriciens.

Fléchissement des importations.- S'agit-il des importations ? C'est une confirmation que la pratique a apportée à la théorie. Celle-ci affirmait que la baisse de valeur de la monnaie nationale est un frein aux importations. Un producteur français qui vend en Angleterre (si le niveau des prix britanniques n'a pas changé et que, par conséquent, il continue à vendre son produit une livre comme avant 1931) ne touche plus, en 1932 que 85 frs, alors qu'il en touchait 125 antérieurement. Cela va le décourager de vendre en Grande-Bretagne. C'est bien ce qui s'est produit. Et les pays les plus touchés, dans leur exportation vers la Grande-Bretagne ont été naturellement ceux qui restent fidèles à l'étalon-or, et au premier rang, la France; les exportations de France à destination de Grande-Bretagne ont baissé considérablement.

Ajoutons que, jouant comme un autre frein, il faut tenir compte de la politique protectionniste dans laquelle la Grande-Bretagne s'est engagée au cours de ces années.

Non-augmentation des exportations.- Si nous passons maintenant aux exportations britanniques, nous trouvons un démenti de la théorie traditionnelle. Cette théorie prévoyait que la baisse de valeur de la monnaie nationale serait un stimulant aux exportations, le producteur britannique qui vend sur le marché français, si les prix britanniques n'ont pas bougé va pouvoir vendre 85 francs en France l'objet qu'auparavant il était obligé de vendre 125, il semble qu'il va inonder le marché français, en se substituant aux producteurs des autres pays. Pourtant, cela ne s'est pas produit; les exportations britanniques n'ont pas augmenté, comme on aurait pu s'y attendre, et cela pour deux raisons.

D'abord, au cours de cette période, la crise économique mondiale réduisit la capacité d'achat du monde entier. Puis les pays qui étaient menacés de l'invasion de produits

Source : BIU Cujas

britanniques se sont défendus, en relevant leurs barrières douanières, en mettant des taxes compensatrices de change, et en pratiquant la politique du contingentement.

Donc, sur ce point, les espérances que l'on pouvait avoir en Grande-Bretagne, n'ont pas reçu satisfaction. Il n'en demeure pas moins que le déficit de la balance commerciale s'est sensiblement atténué du fait du ralentissement des importations.

4°- Le redressement budgétaire de 1931 à 1935.- Le budget pour 1932-1933 était à peu près en équilibre. Il accusait un léger déficit de 5 %, mais qui était dû au dernier paiement substantiel qui fut fait, au cours de cet exercice, par la Grande-Bretagne aux Etats-Unis. Pour les exercices suivants, ces paiements ont été suspendus. Le budget pour l'exercice 1933-1934 se solda par un excédant de 29 millions de livres. Cela permit de prendre un certain nombre de mesures qui furent naturellement très populaires; rétablissement intégral des indemnités de chômage, qui avaient été diminuées dans les exercices antérieurs; réduction du taux de l'income tax, qui profita à tous ceux qui paient l'impôt sur le revenu, en particulier à ceux qui ont de gros revenus. On put également réduire le taux de l'impôt sur les automobiles; on diminua l'amputation des traitements des fonctionnaires qui avait été réalisée dans les exercices antérieurs. Plus brillant encore fut le budget pour l'exercice 1934-1935. Le chancelier de l'Echiquier dans l'exposé des motifs du projet de budget, n'hésita pas à déclarer que la Grande-Bretagne avait d'ores et déjà, accompli 30 % du chemin qu'elle avait à faire pour retrouver sa prospérité d'avant-guerre. Cela permit une nouvelle réduction de l'income tax, laquelle, cette fois, fut calculée de manière à favoriser surtout les petites fortunes, non pas les classes pauvres, mais les classes moyennes. On réduisait également l'impôt sur les billets de théâtre et les places populaires des cinémas; enfin, on put rétablir intégralement les traitements des fonctionnaires aux taux d'avant la crise . Si on recherche quelle a été la raison profonde du rétablissement en somme aisé et rapide, des finances britanniques de 1933 à 1935, on s'aperçoit que cette raison, essentiellement, est dans l'économie réalisée par la conversion de la dette flottante. La situation du marché monétaire et financier était telle que cette conversion a été rendue possible et comme la charge de la dette publique dans le budget britannique (ainsi que dans le budget de tous les grands Etats qui ont connu la guerre) est un poste très important de dépenses, il s'en est suivi une économie massive. Le service annuel de la dette publique a fléchi de 77 millions de livres entre 1930-1931 et 1933 -1934.

A partir de 1935, la situation devint beaucoup moins

Source : BIU Cujas

brillante; mais cela fut dû à l'accroissement des dépenses militaires, qui avaient été trop négligées au cours des exercices précédents.

Section V

La rupture entre le dollar et l'or (1933).

§ I - Les circonstances et les causes de la rupture.

I - Une crise bancaire éclata aux Etats-Unis en novembre 1932. A cette date, 25 banques de l'Etat de Nevada durent fermer leurs portes à cause d'un retrait massif des dépôts; avec le concours de l'Etat, elles purent rassurer leur clientèle et rouvrir leurs guichets.

En février 1933, des événements plus graves se produisent dans l'Etat de Michigan. Le gouvernement est obligé d'édicter, pour une semaine, un moratoire qui implique la fermeture de 550 banques et l'immobilisation d'un total de dépôts représentant un milliard et demi de dollars.

Le moratoire et l'embargo de mars 1933.- Ce moratoire bancaire fit rapidement tache d'huile. Le 1er mars, 12 Etats étaient sous le régime du moratoire; le 3 mars 23; le 5, le président Roosevelt décrétait pour quatre jours un moratoire bancaire national, accompagné d'une série de mesures, dont l'embargo sur la sortie de l'or.

Ce fut le premier acte d'une politique qui devait aboutir à la rupture complète entre le dollar et l'or.

On eut un moment l'espoir que la situation allait se rétablir. Dès le 11 mars, les Banques Fédérales reprenaient leurs occupations, le 20 mars, 14.000 banques avaient rouvert leurs guichets. Le 5 avril, le président Roosevelt levait l'embargo sur l'or et donc autorisait la sortie, sous condition que l'on justifie que l'on avait besoin de cet or pour les réglements extérieurs.

La crise semblait enrayée. Un autre décret du même jour, 5 avril, ordonnait aux particuliers et aux sociétés de remettre à la Trésorerie d'Etat les quantités d'or supérieures à 100 dollars, qu'ils pouvaient détenir, sous peine de sanctions très sévères (allant jusqu'à 10 ans de prison). Grâce à cet ensemble de mesures, on pouvait croire que l'alerte était terminée. Il n'en était rien et quelques jours plus tard, les événements devaient prendre une tournure

Source : BIU Cujas

beaucoup plus grave.

II - L'embargo du 19 avril 1933.- L'abandon de l'étalon or se place le 19 avril 1933. A cette date, en effet, on annonce dans la presse que l'embargo sur l'or est rétabli. Au premier abord, la mesure d'avril pouvait sembler n'être que la reprise de celle de mars, mais ce rétablissement de l'embargo s'accompagna d'un certain nombre de dispositions qui en aggravèrent singulièrement le caractère.

Ce fut d'abord une déclaration du secrétaire du Trésor, aux termes de laquelle l'embargo nouveau implique l'abandon de l'étalon-or, alors qu'au début de mars, lors du premier embargo, on avait dit très nettement le contraire.

Puis le Président Roosevelt demanda le droit de réduire, jusqu'à concurrence de 50 %, le poids du métal représenté par le dollar. Le texte destiné à lui octroyer ce droit est déposé le 19 avril en même temps que l'on établit l'embargo sur l'or; il est voté par le Congrès et par la Chambre des Représentants au début de mai, à une très grosse majorité.

Enfin, troisième mesure qui achève de marquer la rupture entre le dollar et l'or, les deux assemblées décident, en juin, que les contrats et emprunts libellés en or pourront être exécutés en dollars-papier, c'est-à-dire que les débiteurs se libèrent en donnant en papier la somme nominale inscrite au contrat.

Il est incontestable que cette troisième mesure constituait une sorte de faillite. Il est non moins certain qu'elle était inévitable parce que la clause "payable en or " était en quelque sorte de style dans la plupart des contrats et des emprunts aux Etats-Unis. On estime que les dettes stipulées avec cette clause atteignaient 100 milliards de dollars, en sorte que, si l'on n'avait pas pris cette disposition, il se serait produit un dédoublement de la monnaie, le dollar-or aurait continué d'être la monnaie de compte, cependant que le dollar-papier aurait été la monnaie de règlement effective.

Ainsi, par cette série d'actes se marque la volonté des pouvoirs publics de créer un dollar-papier désormais complètement séparé de l'or.

III - Ses causes.- La question qui se pose avant d'aller plus loin dans l'analyse des événements est de savoir quelle raison amena les pouvoirs publics, à la date du 19 avril 1933, à prendre une décision aussi grave.

Cette raison ne doit pas être cherchée du côté de nécessités techniques extérieures et c'est déjà là une différence entre la crise du dollar et celle de la livre sterling. Si nous recherchons quelle était, au moment où ces événements se produisent, la situation de la balance commerciale américaine (rapport des importations et des exportations), nous

Source : BIU Cujas

voyons qu'elle était favorable pour les Etats-Unis. Si de la balance du commerce, nous passons à la balance des comptes (qui est un bien meilleur indice de la situation réelle d'un pays, rapport des créances et des dettes), nous voyons que cette balance des comptes était également favorable. Si, enfin nous recherchons quel était le montant des avoirs en dollars détenus hors des Etats-Unis, soit par les banques d'émission, soit par des particuliers, nous voyons qu'ils étaient très faibles.

Il n'y avait donc pas, il ne pouvait pas y avoir une pression du monde sur les Etats-Unis, rendant inéluctable l'abandon de l'étalon-or; cette "hémorragie" d'or et de devises que nous avons constatée en Angleterre et qui a rendu fatale la crise de la livre sterling, nous ne la trouvons nullement ici.

On ne peut davantage trouver l'explication du côté des nécessités techniques intérieures.

Au cours des semaines qui précèdent le I9 avril, l'encaisse-or des banques fédérales de réserve, loin de diminuer, augmente, depuis le début de mars elle s'est accrue de 500 millions de dollars. La circulation n'est, à cette date, nullement excessive, il y a bien eu sans doute une certaine inflation de billets de banque (d'ailleurs modérée), mais on constate par ailleurs une déflation de crédit massive. Les dépôts en banque ont baissé, en I93I et I932 de 53 milliards de dollars à 42 milliards. C'est donc un dégonflement de 11 milliards de dollars et cette déflation fait plus que compenser l'inflation de billets de banque.

Ainsi, pas d'inflation véritable, une encaisse-or qui n'est nullement menacée, là encore, différence capitale entre la situation américaine et la situation anglaise que nous avons précédemment étudiée.

Nous arrivons donc à cette conclusion que si, le 19 avril, les Etats-Unis ont abandonné l'étalon-or, ce n'est pas parce qu'ils y ont été contraints.

Le problème de l'endettement. Arrivons maintenant à l'explication véritable. Les Etats-Unis ont décidé délibérément de couper le lien entre le dollar et l'or, pour résoudre par là les problèmes nés de la crise économique et en particulier le problème insoluble autrement, de l'endettement américain.

La vérité est que les dettes contractées au temps de la prospérité étaient devenues insupportables parce que la crise économique avait entraîné une baisse notable des prix.

Sa solution par la manipulation monétaire.- Pour remédier à cette situation, on avait songé d'abord et les pouvoirs publics cherchent la solution de ce côté en premier lieu - à un assainissement qui discriminerait les entreprises pouvant être sauvées et les entreprises perdues. On ne put pas pour-

Source : BIU Cujas

suivre dans cette voie, parce qu'on s'aperçut que cela aurait entraîné un grand nombre de faillites; d'où chômage et risques de difficultés sociales. Alors ne pouvant trouver la solution dans cette voie, on fut amené à s'engager dans l'autre, qui est celle de la manipulation monétaire; alléger toutes les dettes en conservant leur montant nominal, mais en réduisant la charge réelle du fait de l'abaissement de la valeur de la monnaie.

La doctrine du Président Roosevelt.- Que telle ait été l'idée directrice du président Roosevelt, cela résulte de son discours radiodiffusé du 7 mai 1933, dont voici quelques lignes significatives:

" L'administration a un but précis: faire monter le prix des matières premières à un niveau tel que les débiteurs pourront rembourser leurs dettes au moyen d'une monnaie équivalente à celle qui existait au moment où les emprunts ont été contractés".

Et le président Roosevelt poursuivait: " Nous n'avons pas l'intention de leur procurer un dollar tellement bon marché qu'elles pourraient rembourser moins qu'elles n'ont reçu. En d'autres termes, nous cherchons à corriger une erreur, non à créer des erreurs nouvelles en un sens opposé".

Cette doctrine, on l'a traduite d'une manière concrète et expressive par l'image suivante: " Soit, a-t-on dit, un paysan qui, avant la crise, a emprunté de l'argent et qui, à l'aide de cet argent, a acheté un cochon. Depuis lors, les prix de toutes choses (en particulier des produits agricoles) se sont effondrés; si, aujourd'hui, notre paysan veut rembourser sa dette, il lui faut, pour obtenir la somme nécessaire à se libérer, vendre sur le marché non pas un, mais deux cochons; c'est une charge trop lourde pour lui, il faut que la manipulation monétaire fasse remonter les prix de telle manière qu'en vendant un seul cochon, notre paysan puisse se libérer".

Voilà quelle a été la pensée directrice de la politique du Président Roosevelt. A cette date du 19 avril 1933, cette politique se traduit uniquement par des mesures monétaires, celles que nous avons indiquées et commentées plus haut.

Mais, par la suite, le président Roosevelt fut entraîné à déborder le domaine des mesures de technique monétaire celles que nous avons indiquées et commentées plus haut .

Mais, par la suite, le président Roosevelt fut entraîné à déborder le domaine des mesures de technique monétaire stricto sensu.

Source : BIU Cujas

******
******

§ 2 - Le développement de "l'expérience Roosevelt" au point de vue monétaire et bancaire.

L'ensemble des mesures que l'on groupe sous le nom "l'expérience Roosevelt" peut se ranger sous trois rubriques:

I°- Mesures monétaires et bancaires,

2°- Mesures économiques qui, elles-mêmes, se divisent suivant qu'elles touchent l'industrie ou l'agriculture,

3°- Mesures financières et douanières,

Nous ne parlerons, dans ce chapitre, que des mesures de la première catégorie.

A - La politique monétaire.- A cet égard, deux dates sont à retenir: octobre I933, parce qu'à ce moment commence la politique des achats massifs d'or, février I934, parce qu'à cette date est effectuée la dévaluation provisoire du dollar.

I°- Octobre I933: la politique des achats d'or est annoncée par un discours du 22 octobre. Le président Roosevelt y annonce que désormais un prix officiel de l'or sera coté à Washington et que la "Reconstruction Finance Corporation" (Corporation de Reconstruction Financière) achètera à ce prix l'or extrait des mines américaines et éventuellement l'or apporté à Washington du reste du monde.

Le but de cette politique d'achats massifs d'or était d'obtenir un fléchissement du dollar à la cote des changes (sur laquelle le dollar manifestait une certaine résistance). Comme toute la politique du président Roosevelt, dès l'origine, était tendue vers la baisse du dollar, la politique des achats massifs d'or était une pièce du système. Aussi bien l'annonce de ces achats d'or à un cours nouveau eut bien le résultat espéré et dépassa même le but qu'on se proposait d'atteindre parce que, aux Etats-Unis, et plus encore à l'extérieur, quand on vit que le président s'enfonçait dans le sens de la baisse du dollar, on eut la crainte de dépréciations ultérieures plus marquées encore et apparurent certains symptômes d'une "fuite devant le dollar", comparable à ce qu'a été la fuite devant le franc en I926, ou la fuite devant le mark au moment de l'hyper-inflation.

2°- En février I934, se place la seconde grande mesure monétaire, et la plus importante, la dévaluation provisoire du dollar, mais il faut bien comprendre ce qu'il y a lieu d'entendre sous ce terme. Un message de janvier I934 annonce

Source : BIU Cujas
Reproduction Interdite

à cet égard les intentions du président. La loi est votée le 29 janvier par le Congrès et promulguée 48 heures plus tard. Cette loi consacre une dévaluation d'environ 40 % par rapport à l'ancienne parité.

On se souvient qu'un des premiers actes par lesquels s'était marquée la rupture entre le dollar et l'or, était le droit que s'était fait donner le président Roosevelt de pouvoir dévaluer jusqu'à concurrence de 50 %. La décision prise en février 1934 réalisait une dévaluation effective de 40.94 %. Le nouveau dollar, "le dollar de février 1934" correspond donc à 59.06 % de l'ancien dollar, du dollar d'avant 1933; traduit en francs à la cote des changes, cela donnait une parité d'un peu plus de 15 francs par dollar (exactement 15.07)

Cette dévaluation se traduit par un cours d'achat de l'or, qui est de 35 dollars par once d'or. Aussi bien, le 1er février, le secrétaire du Trésor déclarait-il officiellement que la Banque Fédérale de Réserve de New-York, agissant au nom de son Département, achèterait à ce prix tout l'or qu'on lui apporterait.

L'intérêt principal de cette dévaluation est qu'elle a permis à l'Etat de réévaluer à la nouvelle parité les stocks d'or. On sait que toutes les fois qu'un pays procède à une dévaluation officielle, il réévalue les stocks d'or et s'attribue le bénéfice de l'opération; c'est ce qui s'était fait en France, au moment du vote de la loi du 25 Juin 1928. Aux Etats-Unis, les stocks d'or évalués en dollar-or représentaient 5 millions de dollars. La réévaluation à la nouvelle parité, avec dévaluation de 40 % donne un profit de 2,7 milliards. Ce profit a été versé par l'Etat au fonds d'égalisation des changes; il a constitué la première mise de ce service qui s'efforce, par des achats et des ventes judicieusement opérés de maintenir sur le marché des changes le niveau du dollar au taux désiré par les pouvoirs publics.

La dévaluation de février 1934 n'engage pas l'avenir. Elle a un caractère essentiellement provisoire. La loi de mai 1933 demeure en vigueur. Le président garde donc la possibilité de dévaluer jusqu'à concurrence de 50 %; il lui reste ainsi une marge de 10 % entre la dévaluation acquise (40 %) et la dévaluation possible en vertu du droit que la loi de 1933 a conféré au président (1).

B - La politique bancaire.- Par ailleurs une réforme bancaire très importante a été réalisée aux Etats-Unis (pour le détail des dispositions extrêmement compliquées et touffues voir un article détaillé de M. W.Oualid, dans la Revue

---

(1) Ce droit conféré initialement au président Roosevelt jusqu'au 30 juin 1939, fut ensuite à deux reprises prorogé pour deux ans.

Source : BIU Cujas

de Droit Bancaire 1933).

Ces mesures de réforme bancaire visent, d'une part, les banques de dépôt et d'autre part, les banques d'émission.

I°- S'agissant des banques de dépôt, on a voulu instituer une séparation très nette entre la banque de dépôt et la banque d'affaires. Le principe posé a été que les banques de dépôt doivent se limiter strictement aux opérations de crédit à court terme et que leur actif doit toujours demeurer liquide. Toutes autres opérations de banque (en particulier les opérations à long terme impliquant immobilisation et les opérations spéculatives impliquant aléa) doivent être réservées aux banques d'affaires. Sans doute, cela était déjà dans les principes d'une technique bancaire correcte; mais jamais jusqu'à présent, on n'avait posé d'une manière aussi rigoureuse, comme obligatoire, la spécialisation des banques de dépôt et des banques d'affaires.

D'autre part, on a créé un fonds d'assurances qui est à moitié mutualiste, moitié étatiste (c'est-à-dire qui fonctionne partie à l'aide de fonds qu'ont versés les banques, partie à l'aide de fonds d'Etat.) En cas d'insolvabilité d'une banque de dépôt, ce fonds d'assurance interviendrait de manière à assurer aux déposants la restitution de leurs avoirs.

On voit quel est le but de l'ensemble de ces mesures; il s'agit pour l'avenir d'éviter les errements du passé et d'assurer aux déposants à court terme la quasi certitude d'être remboursés.

2°- S'agissant des banques d'émission, une série de dispositions nouvelles viennent compléter et modifier le système d'organisation de l'émission aux Etats-Unis.

a) En premier lieu, renforcement du contrôle des Banques Fédérales de Réserve sur les banques qui leur sont affiliées. On se souvient qu'il y a douze Banques Fédérales de Réserve, une par région et qu'à chacune de ces Banques sont agrégées un certain nombre de banques d'importance moyenne ou petite. Désormais, le capital minimum des banques affiliées devra être de 50.000 dollars, alors qu'auparavant, il n'était que de 25.000 dollars. C'est dire qu'on ne veut pas que des banques d'une importance médiocre et ne présentant pas de garanties sérieuses, soient accrochées au système fédéral de réserve.

b) En second lieu, renforcement du contrôle du Federal Reserve Board sur les Banques Fédérales de Réserve. Aux termes des dispositions nouvelles, le Federal Reserve Board devient le véritable directeur de l'activité monétaire et bancaire des Etats-Unis; il reçoit la mission d'unifier l'action des Banques Fédérales de Réserve bien plus strictement qu'elle ne l'était auparavant. Cela est important parce que (nous l'avons vu antérieurement, en comparant l'organisation de l'émission aux Etats-Unis et dans les pays d'Europe), il

Source : BIU Cujas

existait, à cet égard, une différence entre les deux systèmes; l'unification très poussée dans les pays d'Europe, l'était beaucoup moins aux Etats-Unis. Aujourd'hui, cette différence sans disparaître complètement, s'est beaucoup atténuée puisque, maintenant, le Federal Reserve Board domine et contrôle toute la politique américaine d'émission (1).

c) Enfin, renforcement des pouvoirs de l'Etat sur le Système Fédéral de Réserve.- A cet égard, la disposition la plus typique est l'obligation imposée aux Banques Fédérales de verser au Trésor toutes leurs réserves-or. Les banques fédérales ont reçu des "certificats d'or" en échange de ces versements de métal. Ainsi, les réserves d'or se trouvent désormais concentrées à la disposition des Pouvoirs publics. C'est là, à n'en pas douter, une étatisation marquée du système bancaire américain. Cette étatisation s'est réalisée aussi par un autre moyen. Au cours des dernières années, un grand nombre de banques se sont trouvées en difficulté ; elles ont dû se tourner vers l'Etat pour lui demander de les aider et de les renflouer. L'Etat a accepté, mais en échange du concours qu'il apportait ainsi, il s'est fait remettre des actions de préférence, qui lui fournissent la possibilité d'intervenir dans les débats, des Conseils d'administration de ces Banques et d'y faire entendre sa voix.

******

Section VI

Les vicissitudes du franc français depuis 1936

******

§ I - Les éléments de la controverse monétaire de 1934-1935

Nous avons déjà rencontré une discussion entre partisans et adversaires de la dévaluation, lorsque nous avons résumé le débat intervenu dans les années qui ont précédé la stabilisation de 1928. Les arguments qui avaient été échangés alors diffèrent beaucoup de ceux qui ont été présentés par les partisans et les adversaires de la dévaluation en 1934 et 1935. Aussi est-il nécessaire de reprendre la controverse, en éliminant le débat classique et traditionnel pour retenir les arguments nouveaux, tirés de la situation particulière de la France depuis 1929-1930.

---

(1) Le Federal Reserve Board s'appelle maintenant "Board of Governors of the Federal Reserve System".

Source : BIU Cujas

A - La thèse des dévaluateurs.

Elle fut développée d'une manière brillante par deux hommes politiques appartenant à des partis très différents: M. Paul Reynaud et M. Marcel Déat.

I - En faveur d'une nouvelle dévaluation du franc, on invoquait d'abord le fait que, depuis 1928, la plupart des pays avaient abaissé la définition officielle de leur unité monétaire. On rappelait à cet égard les mesures prises aux Etats-Unis en 1933 en Angleterre en 1931 et aussi la dévaluation de la couronne tchécoslovaque en 1934 et la dévaluation du franc belge en 1935.

Si les monnaies étrangères changent ainsi de définition et de teneur et que le franc français reste immuable, l'équilibre, déclarait-on, est troublé entre la monnaie française et les monnaies étrangères.

On ajoutait que les nations étrangères qui avaient ainsi dévalué ou déprécié leur monnaie (le terme de dépréciation s'applique à l'état de fait et celui de dévaluation à l'état de droit) s'en était fort bien trouvées.

Voici, d'après les dévaluateurs, quelles avaient été les conséquences des mesures monétaires prises à l'étranger:

1°- Une hausse des prix intérieurs, c'est-à-dire des prix évalués en monnaie nationale. Cette hausse, on la constate partout (sauf en Angleterre, où ont joué des facteurs particuliers). Mais, dans tous les pays elle a été inférieure à la dévaluation d'où fléchissement des prix évalués en or. On prendra une vue très nette de ce fléchissement en se reportant à l'ouvrage publié par l'Institut Scientifique de Recherches Economiques sous le titre Tableaux de l'Economie Française.

2°- Les prix intérieurs ayant monté moins que la monnaie nationale n'avait baissé, il en est résulté une amélioration de la situation économique générale, amélioration qui est à étudier en ce qui concerne les marchés extérieurs et les marchés intérieurs.

Les dévaluateurs reconnaissent généralement que le stimulant à l'exportation n'a pas été considérable, parce que jouaient, en sens inverse, les mesures de représailles prises par les pays étrangers à l'égard de ceux qui avaient dévalué leur monnaie et aussi la contraction générale du commerce international lié à la crise.

Sur les marchés intérieurs au contraire, une reprise très nette, dont la théorie économique fournit une explication. On dit généralement que la hausse des prix décourage les consommateurs. En réalité, la hausse des prix stimule

Source : BIU Cujas

souvent les consommateurs parce que, constatant que les prix montent, ils pensent qu'ils vont monter davantage encore et ils s'empressent d'acheter pour se défendre contre la hausse ultérieure.

Si donc on substitue des prix en hausse à des prix en baisse, on va encourager les consommateurs qui s'était abstenus d'acheter lorsque les prix avaient tendance à baisser et qu'on espérait qu'ils baisseraient encore.

3°- Passons des marchandises aux capitaux de la production au crédit. Nous voyons que là encore la dévaluation a joué comme un stimulant, parce qu'elle a créé un climat psychologique nouveau, il en est résulté une hausse des valeurs à revenu variable (les dividendes étant liés à l'essor de l'industrie et augmentant lorsque l'industrie est en reprise,) et aussi une hausse des valeurs à revenu fixe (qui sont pour la plupart des titres de crédit public, dont la dévaluation, en allégeant la charge de la dette de l'Etat, doit normalement relever les cours).

II - Situation particulière de la France.- Par ailleurs, les dévaluateurs soutenaient que si la France ne prenait pas de mesures de manipulation monétaire, elle était menacée par un double danger: asphyxie économique, d'une part, catastrophe budgétaire, d'autre part.

I°- Asphyxie économique parce que les prix français trop élevés obligeaient les pouvoirs publics à protéger notre agriculture et notre industrie au moyen de barrières douanières que l'on était obligé de dresser de plus en plus haut, à mesure que la concurrence des pays qui avaient dévalué se montrait plus meurtrière pour l'économie française. Il semble que cet argument soit un de ceux qui ont déterminé la position dévaluatrice de M. Paul Reynaud, lequel, en matière économique, était un libéral, donc un adversaire des réglementations douanières. Il lui a semblé que la France serait condamnée à une politique de plus en plus protectionniste si elle ne procédait pas à une dévaluation, et c'est pour cette raison qu'il s'est rallié à cette mesure.

La disparité entre les prix français et les prix étrangers.- L'écart entre les prix français et les prix étrangers, ce qu'on appelle la disparité (et qui jouera un rôle capital dans l'évolution de la politique monétaire française que nous aurons à retracer), était en I934 (pour les prix de détail) de 25 % entre les prix français et les prix anglais et de 35 % entre les prix français et lesprix américains. Il s'ensuivit un effondrement de nos exportations et, en particulier, de notre tourisme; lorsque, dans un pays les prix sont plus élevés qu'à l'étranger, le touriste se trouve découragé de venir dans ce pays. Les chiffres montrent qu'en effet notre tourisme a subi une crise extrêmement

Source : BIU Cujas

grave en 1934 et 1935.

2°- Quant au risque de catastrophe budgétaire, voici quel était le raisonnement des dévaluateurs; la France a une dette publique écrasante qui dépasse 300 milliards. Les recettes budgétaires ont été diminuées par la politique de déflation, laquelle se traduisit tout naturellement par une baisse des revenus ou des prix, les recettes d'impôts fléchissant parallèlement à l'accentuation de la politique de déflation.

Une compression directe des dépenses publiques serait-elle possible afin d'ajuster les dépenses aux recettes à un niveau plus bas ? Si oui, l'argument des dévaluateurs n'avait pas grande portée. Mais l'expérience montre que la compression des prix de revient et celle des dépenses publiques connaissent des limites, non pas théoriques, mais psychologiques et pratiques.

La compression des prix de revient et la compression des dépenses publiques ont des limites. Les dévaluateurs se servent pour le démontrer de deux comparaisons: la première évoquait le système de l'heure d'été. Pourquoi, dans un certain nombre de pays, a-t-on édicté le changement d'heure à un certain moment de l'année ? Pour réaliser des économies (et surtout, initialement, pour diminuer les dépenses d'éclairage). Or, on pouvait théoriquement arriver au même résultat si les particuliers, changeant leurs habitudes, chacun dans sa sphère avaient décidé, à partir d'une certaine date, de se lever à 7 heures du matin au lieu de 8 heures. Mais il était chimérique d'espérer que tous se plieraient volontairement à cette discipline, tandis qu'une décision des pouvoirs publics modifiant l'heure (comparable à ce qui sera, en matière monétaire) permet d'obtenir le même résultat plus aisément. L'action indirecte par le moyen d'un changement de l'heure légale donne ainsi de meilleurs résultats que l'action directe par le changement des habitudes de tous les particuliers.

De même, on pourrait, en théorie, arriver à équilibrer le budget en comprimant toutes les dépenses, tous les traitements, tous les salaires, de manière à les mettre au niveau des recettes fiscales diminuées, mais cette série de compressions se heurte à des difficultés psychologiques et il est infiniment plus simple de modifier la définition de la monnaie.

L'autre comparaison évoque un numéro de music-hall de l'humoriste Crock. Crock arrive sur la scène où il doit jouer du piano et il constate qu'il existe un écart excessif entre son piano et le tabouret. Il paraît tout à fait affligé de ce contre-temps, et pour le réparer, il essaie à grand peine de rapprocher le piano du tabouret. Il n'y parvient pas, vu que le piano est très lourd. Le public rit parce

Source : BIU Cujas

qu'il y a contraste entre ce que Grock fait et ce qu'il serait rationnel qu'il fit: prendre le tabouret et le rapprocher du piano. Agir sur l'ensemble des prix, des revenus, des rémunérations pour essayer de les abaisser, c'est faire ce que tente vainement Grock, c est essayer de déplacer le piano. Modifier par une décision des pouvoirs publics, la définition de l'unité monétaire, c'est déplacer le tabouret.

B - La thèse des défenseurs du franc de 1928.

Ce fut celle de tous les ministres des finances successifs en 1934 et 1935, en particulier de M. Germain Martin et de M.Marcel Régnier. Ce fut aussi la thèse des dirigeants de la Banque de France et des Chambres de Commerce, M. Duchemin (qui était alors président de la Confédération Générale de la production française) publiait en 1934 une brochure qui fut largement répandue, intitulée: " Y a-t-il intérêt à dévaluer le franc ? " Et il concluait de la manière la plus formelle par la négative.

Indiquons les arguments fondamentaux invoqués en ce sens.

1°- Rappel de la première dévaluation en 1928. Une seconde dévaluation risquerait d'ébranler la confiance.- On rappelait d'abord la dévaluation effectuée quelques années auparavant, en 1928. Sans doute, d'autres pays ont dévalué dans ces dernières années. Mais nous les avions précédés. En ce qui nous concerne, l'opération est faite, nous n'avons pas à la recommencer. Si, à quelques années de distance, la France procédait à une seconde manipulation monétaire, elle risquerait d'ébranler la confiance du public en la valeur du franc, de lui inspirer la crainte qu'après cette seconde dévaluation, une troisième pourrait intervenir, ce qui déclencherait une série de conséquences fâcheuses, surtout si l'on tient compte de l'importance de la thésaurisation en France. L'auteur anonyme (mais certainement très renseigné) d'un article paru dans la Revue de Paris du 15 mars 1936 évaluait à 25 milliards le montant de la thésaurisation française en billets. Il est certain qu'à partir du moment où on aurait à craindre une cascade de dévaluations, les billets thésaurisés sortiraient de leur cachette et se transformeraient en valeurs réelles. Les porteurs de billets se présenteraient comme acheteurs de marchandises de toutes sortes. Les adversaires de la dévaluation en tiraient cette première conclusion: une nouvelle dévaluation française, si elle déclenchait une panique, engendrerait une hausse des prix très marquée. Or, disaient-ils, l'augmentation dévaluatrice n'a de portée que si la hausse des prix consécutive à la dévaluation reste modérée. Le pivot de toute l'argumentation dévaluatrice repose, en effet, sur cette affirmation que la hausse des prix, au lendemain de la dévaluation,

Source : BIU Cujas

demeure inférieure au coefficient de dévaluation, si bien que les prix-or fléchissent.

II - Diminution de la disparité entre prix français et prix étrangers.- D'autre part, les défenseurs du franc de I928 discutaient sur la réalité et l'importance de la disparité entre les prix français et les prix étrangers. Ils accordaient qu'en I934 cette disparité était très nette, mais ils ajoutaient que dans le premier semestre de I935, la disparité avait beaucoup diminué parce que, d'une part, les prix français avaient baissé et que, d'autre part, les prix mondiaux avaient haussé en sorte que l'écart (qui avait été en I934 de 25 à 35 % suivant qu'on faisait la comparaison avec les prix anglais ou avec les prix américains) tendait à disparaître complètement. On s'appuyait sur cette constatation pour conclure, du moment qu'il y a hausse générale des prix mondiaux, attendons que cette hausse arrive à un point tel qu'elle efface toute disparité. Alors l'économie française sera emportée par la vague de hausse. Nous n'avons que quelques mois de patience à observer.

Dévaluations nationales et crise mondiale.- M. Germain-Martin, en particulier, insista sur cet argument que les dévaluations nationales, du moment qu'elles engendrent des baisses des prix-or, accentuent la crise et font obstacle au retour de la prospérité. La crise, en effet, c'est la baisse excessive des prix. Il y a crise lorsque les producteurs ne réalisent plus de bénéfices. La crise cesse lorsque la remontée des prix permet de rétablir les marges bénéficiaires. Et M. Germain-Martin de déclarer: " Si nous faisons à notre tour une dévaluation, nous allons contribuer à prolonger la crise mondiale".

Tels étaient les arguments échangés de part et d'autre. Au moment des élections de I936,il est incontestable que la thèse des défenseurs du franc de I928 s'est trouvée affaiblie par la réapparition, dans le second trimestre de I935 et le début de I936, de la disparité entre les prix français et les prix étrangers. En I934, cette disparité était très nette. Dans le premier semestre de I935, elle tendait à s'atténuer. A partir de juillet I935, elle se creuse de nouveau parce que les prix français se remettent à monter (et à un rythme plus accentué que les prix mondiaux.)Par conséquent, les difficultés économiques résultant de la disparité reparaissent et s'aggravent à mesure que cette disparité s'accentue.

D'autre part, à la veille des élections, l'opinion publique semble à peu près unanime sur ce point que la politique de déflation a atteint son maximum. On ne peut, par conséquent, espérer, par de nouvelles compressions des dé-

Source : BIU Cujas

pensos publiques, et des prix de revient obtenir le résultat désiré.

Impopularité générale de la dévaluation.- Seulement par ailleurs, la campagne électorale montre l'impopularité très générale de la dévaluation, impopularité telle qu'à peu près tous les partis politiques (et la grande majorité des candidats) s'y déclarèrent hostiles, et que les quelques personnalités qui eurent le courage de braver ce sentiment général connurent ou frisèrent l'échec.

Dans ces conditions, il n'est pas étonnant qu'au lendemain des élections le problème de la dévaluation ait été momentanément écarté et temporairement résolu par la négative. Les déclarations du chef du nouveau gouvernement et de son ministre des Finances donnèrent à ce moment-là le sentiment qu'il n'était plus question de dévaluation et qu'on allait s'engager dans une toute autre direction. Nous verrons prochainement comment, quelques mois plus tard, la question monétaire revint au premier plan de la scène et quelle solution lui fut donnée.

******
******

§ 2 - La réforme du statut de la Banque de France.

A l'inverse du problème de la dévaluation, celui du statut de la Banque de France s'est posé avec acuité au lendemain même des élections.

Pour en comprendre les raisons, il faut se reporter à un document publié par le journal Le Temps dans son numéro du 11 janvier 1936: c'est le programme du " Rassemblement Populaire". Il comportait un article libellé de la façon suivante:

" Pour soustraire le crédit et l'épargne à la domination de l'oligarchie économique, faire de la "Banque de France, " aujourd'hui banque privée, la "Banque de la France". Suivait l'énumération de diverses modifications à apporter au statut de la Banque de France pour atteindre l'objectif que l'on vient d'indiquer.

Le travail parlementaire commença très peu après la réunion de la nouvelle Chambre et aboutit à la loi du 24 Juillet 1936.

La réforme du statut de la Banque de France réalisée par cette loi porte essentiellement sur trois points: 1°- L'assemblée générale des actionnaires; 2° le Conseil Général de la Banque; 3°- Le gouverneur.

A - L'assemblée générale des actionnaires.

Source : BIU Cujas

L'ancien système.- Dans le régime antérieur, seuls pouvaient participer à l'assemblée générale les deux cents plus gros actionnaires. Quand on aura indiqué que 77 % des actionnaires ont moins de cinq actions, que sur 42.000 actionnaires environ I8.000 sont porteurs d'une seule action, qu'enfin les deux cents plus gros actionnaires représentaient environ 73 millions de capital, tandis que les 77 % dont on vient de parler, porteurs de cinq actions au plus, représentaient 4I4 millions, on comprendra qu'en fait la limitation de l'assemblée générale aux deux cents plus gros actionnaires avait pour conséquence de fermer à la grosse majorité des actionnaires l'accès de l'asemblée générale.

Ce chiffre de "deux cents" fut à l'origine du fameux slogan des deux cents familles, qui, au point de vue psychologique, exerça une influence incontestable. Cette formule des deux cents familles comportait une part d'exactitude et, dans sa précision même une part de puérilité.

Part d'exactitude: elle traduisait le sentiment, assez général dans l'opinion publique, qu'une petite oligarchie d'administrateurs de sociétés domine la vie économique et la vie politique du pays. Qu'il y ait du vrai dans cette opinion, on en peut donner comme preuve le fait que, au Sénat, à plusieurs reprises, un membre de la Haute Assemblée, qui appartenait aux partis modérés, M.Lesaché, a souligné le rôle considérable (et à son sens, excessif) que joue cette oligarchie d'administrateurs dans la vie de la nation.

Mais, il était puéril de fixer le chiffre à deux cents, et surtout de considérer que les deux cents plus gros actionnaires de la Banque constituaient cette oligarchie d'administrateurs. Car lorsqu'on recherche quels étaient, en fait, les deux cents plus gros actionnaires , on trouve parmi eux l'Académie des Sciences, l'Assistance Publique, la Caisse des Dépôts et Consignations, la Ville de Paris, la Cité Universitaire et un certain nombre d'autres organismes que personne ne peut raisonnablement classer dans l'oligarchie financière.

Toutefois, à côté de ces collectivités, les deux cents plus gros actionnaires de la Banque de France comprenaient aussi 2I compagnies d'assurandes, 12 agents de change, des banquiers, de grosses sociétés métallurgiques et un certain nombre d'importantes personnalités qui présidaient des conseils d'administration nombreux et divers.

Par ailleurs, il convient de rappeler que, dans l'ancien statut, les pouvoirs de l'assemblée générale des actionnaires étaient très réduits. Ils se réunissaient pour écouter le compte rendu du gouverneur, sans avoir à le discuter, ni à le voter, et pour nommer les quinze régents, dont on reparlera tout à l'heure.

Source : BIU Cujas

Le nouveau système.- Voilà quel était le système antérieur à 1936 et voici maintenant quel est le nouveau:

Désormais, tous les actionnaires peuvent participer à l'assemblée générale, chacun d'eux avec une voix, quel que soit le nombre de ses actions (disposition qui, à première vue, peut sembler assez irrationnelle, mais on doit dire que le principe d'une voix par personne, sans considération du nombre des actions, était déjà appliqué dans l'ancien régime: chacun des deux cents plus gros actionnaires avait une voix, le plus gros de tous n'avait ni plus ni moins de poids que le deux centième, quoiqu'il fût titulaire d'un paquet d'actions plus considérable).

Les actionnaires de la Banque de France sont au nombre de plus de 40.000 et l'on n'eût pas trouvé une salle dans Paris où l'on pût réunir commodément ces 40.000 personnes (à supposer qu'elles aient toutes désiré venir). Aussi, a-t-on multiplié les formalités, de manière que le nombre des actionnaires participant à l'assemblée générale ne soit pas trop élevé. A la première assemblée générale qui a suivi la modification du régime (elle se tint en octobre 1936), environ 500 personnes étaient présentes.

Les droits des membres de l'assemblée générale.-Quels sont les droits des membres de l'assemblée générale dans le nouveau régime ? Ils ont le droit de parole, mais ils n'ont pas le droit de décision, qu'il s'agisse de l'approbation du compte rendu ou du montant du dividende. Les droits de l'assemblée générale ont même été sérieusement diminués: antérieurement, elle nommait les quinze régents, tandis qu'actuellement elle désigne seulement deux personnes sur vingt-trois parmi les membres du Conseil Général. Elle nomme aussi les trois censeurs, mais ils n'ont que voix consultative et non délibérative au Conseil général.

Donc, sur ce point, la réforme a été plus spectaculaire que réelle. Jadis l'assemblée générale se composait d'une minorité de gros actionnaires; l'assemblée générale est plus largement ouverte, mais ses pouvoirs sont encore plus réduits qu'ils ne l'étaient auparavant. Et cela est très heureux car, dans la gestion d'un institut d'émission, les actionnaires ne doivent pas avoir une part prépondérante. Un institut d'émission, même lorsqu'il n'est pas une banque d'Etat, est un service public; il ne doit donc pas être géré comme une affaire commerciale, avec le souci du plus fort dividende.

Source : BIU Cujas

B - Le Conseil général.

Dans l'ancienne organisation, le Conseil général comprenait 18 personnes, à savoir: le gouverneur, les deux sous-gouverneurs, les quinze régents, lesquels étaient nommés (ainsi qu'on vient de le rappeler) par l'assemblée générale des actionnaires; celle-ci choisissait donc 15 sur 18 des membres du Conseil général.

La nouvelle organisation.- La nouvelle loi remania complètement cet organisme. Le Conseil général fut formé de 23 personnes. Naturellement, le gouverneur et les sous-gouverneurs. Puis deux délégués de l'assemblée générale des actionnaires, 2 sur 23 désormais, 15 sur 18 précédemment; le rapprochement de ces quatre chiffres montre combien les pouvoirs de l'assemblée générale à cet égard ont été diminués.

Si l'on déduit le gouverneur, les deux sous-gouverneurs et les deux délégués de l'assemblée générale, de vingt-trois restedix-huit. Ces dix-huit personnes sont, aux termes de la loi de juillet 1936, choisies pour représenter deux catégories d'intérêts que la nouvelle loi a entendu distinguer: d'une part, des intérêts économiques et sociaux, qui sont des intérêts particuliers, mais qui ont droit de se faire entendre lorsqu'il s'agit de l'institut d'émission; d'autre part, les intérêts collectifs de la nation. Les deux groupes vont être d'importance égale, par conséquent, chacun d'eux va être formé de neuf personnes.

Reprenons successivement chacun de ces groupes pour voir comment sont désignés ses membres.

Première catégorie: représentation des intérêts économiques et sociaux, neuf conseillers.

Trois sont désignés directement par des collectivités, lesquelles sont: 1°- le Conseil national économique; 2° la Commission supérieure des caisses d'épargne; 3° le personnel de la Banque.

Les six autres membres de ce premier groupe sont choisis par le ministre des Finances, chacun d'eux sur une liste de trois personnes, établie respectivement par les groupes suivants:

La Fédération nationale des coopératives de consommation, la Confédération générale de l'artisanat français, l'Assemblée générale des Chambres de commerce, la Confédération Générale du Travail, l'Assemblée des présidents des Chambres d'agriculture, la Section professionnelle et commerciale du Conseil national économique; A première vue, on sera surpris de voir reparaître ici le Conseil national économique; on a cherché, par ce moyen, à faire représenter

Source : BIU Cujas

dans le Conseil général le petit commerce, et comme il n'y a pas d'organisme électif, spontané, suffisamment représentatif de l'ensemble du petit commerce, on imagina, à titre de succédané, de s'adresser à la Section commerciale du Conseil national économique.

Ainsi se trouve réalisée la représentation dans le Conseil général de Banque de France des principales forces économiques du pays.

Seconde catégorie: représentation des intérêts collectifs de la nation: neuf conseillers.

Trois de ces neuf sièges sont à la disposition discrétionnaire du gouvernement, les six autres appartiennent à de hauts fonctionnaires, qui sont membres du droit du Conseil.

Ces six fonctionnaires sont: le président de la section des Finances au Conseil d'Etat; le directeur du Mouvement général des fonds (dont on a indiqué précédemment, le rôle capital dans l'aménagement de la trésorerie du pays); le directeur du Crédit-Foncier; le directeur du Crédit National; le directeur de la Caisse Nationale du Crédit Agricole.

Aucun parlementaire ne peut faire partie du Conseil général. Les conseillers sont nommés pour trois ans et ne peuvent siéger plus de trois années consécutives; les représentants du gouvernement peuvent naturellement être changés à tout moment.

Le Conseil général se compose d'un nombre de personnes trop élevé pour pouvoir assurer une gestion permanente. C'est pourquoi il nomme un comité permanent (1) composé du gouverneur, des deux sous-gouverneurs et de quatre conseillers; le le comité permanent a donc sept membres.

Des quatre conseillers, un est choisi par le ministre des Finances parmi les membres de droit; les trois autres sont désignés par le Conseil général lui-même.

Il y a, évidemment, dans l'aménagement de ce Conseil général, puis de ce Comité permanent, une innovation par rapport à l'ancien système; puisque le Conseil général d'avant la loi de juillet 1936 était constitué principalement par les quinze régents (élus par l'assemblée générale, mais qui, en fait, étaient généralement héréditaires, la fonction de régent se transmettant de père en fils dans certaines familles de financiers).

Les décisions du Conseil général ne sont exécutoires que lorsqu'elles ont obtenu la signature du gouverneur, si bien que le gouverneur a en réalité un droit de veto sur les résolutions du Conseil général. L'organisme essentiel, dans la gestion de la Banque de France, ce n'est ni l'assemblée générale des actionnaires, ni le Conseil général, c'est le

---

(1) On verra ultérieurement que ce Comité permanent a été supprimé en 1940, en même temps que le Conseil général a été à nouveau remanié.

Source : BIU Cujas

gouverneur.

C - Le gouverneur.

Rien n'est changé quant à son mode de nomination, le gouvernement le choisit et a possibilité de le révoquer. Mais on a voulu affranchir le gouverneur de la dépendance des intérêts privés.

Or, dans l'ancienne réglementation, certaines dispositions entraînaient cette dépendance. Le gouverneur devait être un gros actionnaire de la banque; il devait être propriétaire d'au moins cent actions (ce qui représentait une somme variable selon les cours de l'action en Bourse, mais toujours fort élevée). Et comme il arrivait que le gouverneur nouvellement nommé ne possédait pas les cent actions et n'avait pas une fortune suffisante pour les acheter, certaines combinaisons permettaient de les mettre à sa disposition, mais on ne pouvait pas dire qu'il fût complètement libre vis-à-vis de ceux qui l'avaient aidé à son entrée en fonctions.

Par ailleurs, les émoluments du gouverneur dans l'ancien système étaient en grande partie fixés par le Conseil général, ce qui accentuait sa dépendance.

Tout cela a été modifié par la loi de juillet 1936. Désormais, le gouverneur n'a plus l'obligation d'être actionnaire de la Banque de France. La loi fixe ses émoluments, et il a droit à un traitement pendant trois ans après la cessation de ses fonctions, ce qui lui donne la possibilité de quitter la Banque sans risquer de se trouver d'un jour à l'autre dans une situation financière difficile.

En contre-partie, il lui est interdit de prêter son concours à des entreprises privées pendant les trois années qui suivent son départ (cela de manière à éviter le fait, fréquent dans le passé, mais assez choquant, d'un gouverneur de la Banque de France qui devient directeur d'une institution financière privée).

Conclusion sur la réforme de la Banque.- La réforme ainsi réalisée n'est pas négligeable. Cependant, elle n'enlève pas à la Banque de France ce qui était son caractère essentiel. Lorsque l'on a décrit la réglementation de la Banque de France dans les régimes d'avant-guerre, on a indiqué qu'elle occupait une place mixte entre la banque privée (du type de la Banque d'Angleterre) et la Banque d'Etat (du type de la Banque Impériale de Russie).

Ce caractère mixte et intermédiaire subsiste. Le gouvernement s'est refusé à substituer aux actions des obligations, alors que dans le programme du rassemblement populaire, cette revendication était expressément inscrite. Le gouvernement s'est refusé aussi à racheter les actions de la Banque de France. On a voulu lui maintenir le caractère d'un institut

Source : BIU Cujas

d'émission, qui comporte des actionnaires, qui est par conséquent une banque privée et une banque d'Etat.

Toutefois, on a accentué l'élément public dans cette synthèse, dans ce dosage entre le caractère semi-privé et le caractère semi-public (1). L'accentuation du contrôle de l'Etat résulte de la suppression des régents, qui étaient dans l'ancien système la traduction de gros intérêts financiers privés. Il résulte aussi de ce fait que, dans le nouveau Conseil général, 12 personnes sur 23 (par conséquent la majorité) sont des représentants de l'Etat ou sont désignés par l'Etat. Enfin, on a voulu donner au gouverneur une large indépendance, à la fois à l'égard des intérêts privés et éventuellement à l'égard des pouvoirs publics. Sans doute, il est nommé par le gouvernement et peut être révoqué par lui, mais le traitement de trois ans qu'on lui assure après son départ lui donne à cet égard, même vis-à-vis du gouvernement et, d'une menace éventuelle de révocation, une certaine liberté. Pour l'accentuer encore, on a établi la formule du serment. Le gouverneur, au moment où il entre en fonctions, doit jurer "de bien et fidèlement diriger les affaires de la Banque, conformément aux lois et aux statuts; en sorte que s'il arrivait que le gouvernement demande au gouverneur d'accomplir des actes contraires aux lois et aux statuts, celui-ci prisonnier de son serment, serait obligé, s'il ne voulait pas être parjure, de résister à la pression gouvernementale.

On notera que cette organisation est maintenue dans ses lignes essentielles par la loi du 2 décembre 1945 sur la "nationalisation" de la Banque de France.

******
******

§ 3 - Le franc "élastique" (1936).

A - Les causes.

La recherche des motifs qui ont conduit à l'alignement monétaire de 1936 demande à être menée d'assez près, en raison de la contradiction au moins apparente entre les déclarations faites quelques mois auparavant, par les membres les plus autorisés du gouvernement, et les décisions prises en octobre 1936.

A la Chambre des députés, le 26 Juin 1936, le président du Conseil s'exprimait en ces termes: " Le pays n'a pas à attendre de nous un coup d'Etat monétaire, ni à redouter que nous couvrions un beau matin les murs des affiches blanches de la dévaluation ". Quelques jours plus tôt, le 13 juin, dans une déclaration à un journal hebdomadaire (la Tribune

---

(1) Cette accentuation devait être, on le verra, encore accrue en 1940.

Source : BIU Cujas

des Nations), le ministre des Finances affirmait: " Vous me voyez foncièrement hostile à la dévaluation".

On a prétendu, il est vrai, qu'il n'y avait aucune identité entre ce que l'on répudiait en juin et ce que l'on effectuait en octobre. Et voici de quelle manière l'argumentation a été présentée:

" Nous avons rejeté a-t-on déclaré, toute dévaluation unilatérale, c'est-à-dire toute mesure par laquelle la France, indépendamment et sans action concertée avec les autres nations, aurait décidé d'abaisser la définition de son unité monétaire. Cette dévaluation unilatérale eût été une forme de la guerre des monnaies, qui accentue et prolonge la crise au lieu d'y porter remède. Ce que nous avons fait en octobre, ce n'est nullement une telle dévaluation, puisque les mesures adoptées par le législateur français ont été précédées d'un accord avec un certain nombre de grandes nations, avec l'Angleterre, avec les Etats-Unis, pour un alignement international qui est le prélude et l'ébauche d'une stabilisation générale des monnaies. Donc loin d'accentuer la guerre monétaire, nous avons travaillé à y mettre fin et à préparer la paix monétaire générale".

On reviendra sur cette thèse ultérieurement, lorsque l'on examinera la signification exacte de l'accord tripartite. Dès maintenant, il faut indiquer que ce qui a été fait en octobre 1936 est incontestablement une dévaluation avec l'ensemble des caractères classiques de la dévaluation, à savoir une réévaluation du stock d'or, un embargo sur l'or, un sacrifice imposé (par le fait de la hausse des prix consécutive à la dévaluation) à tous les détenteurs de revenus fixes et de créance en monnaie nationale.

La question reste donc posée de savoir pourquoi après avoir répudié la dévaluation en juin, on l'a opérée quelques mois plus tard.

Les raisons de l'opération faite en octobre 1936.- Les raisons peuvent être cherchées en trois directions différentes: raisons financières, raisons monétaires, raisons économiques. Reprenons successivement chacun de ces trois ordres.

I°- Raisons financières.- On a beaucoup dit en octobre 1936 lorsque les pouvoirs publics se sont décidés à dévaluer la monnaie, qu'ils le faisaient parce que les caisses publiques étaient vides. Il ne semble pas que cette première explication soit exacte.

Le gouvernement avait été autorisé par le Parlement peu de temps auparavant, à emprunter à la Banque de France une somme de dix milliards; il n'avait usé de cette autorisation que jusqu'à concurrence de deux milliards, il avait donc

Source : BIU Cujas
Reproduction interdite

latitude, à supposer ses caisses vides, de les remplir aisément, en faisant appel à la Banque de France, jusqu'à concurrence de huit milliards.

Au surplus, nous aurons l'occasion de montrer que la réévaluation de l'encaisse de la Banque de France a été faite avec de telles modalités qu'elle n'a pas apporté, en réalité, d'argent liquide au Trésor public.

2°- Raisons monétaires.

Il s'agit ici de l'exode de l'or, de la diminution progressive du stock métallique de la Banque de France. Ce stock avait été très élevé à un certain moment; en septembre 1935, il atteignait 82 milliards. Il subit ensuite des fluctuations d'une grande amplitude. En septembre 1936 (donc dans le mois qui précède les mesures monétaires que nous avons à commenter), il était de peu supérieur à 50 milliards. En une semaine du mois de septembre, les sorties d'or atteignirent trois milliards.

A la vérité, ce chiffre de 50 milliards, quand on le rapproche des engagements à vue de la Banque, représentait encore une couverture sensiblement supérieure aux 35 % de la proportion légale. On ne peut donc pas dire que l'on ait été contraint de faire la dévaluation parce que le stock d'or était tombé si bas que l'on risquait de se trouver en-dessous de la proportion exigée par la loi.

Mais une autre considération est certainement intervenue. Le stock métallique de l'Institut d'émission constitue une manière de trésor de guerre, et il semble que les autorités chargées de la défense nationale avaient fixé à 50 milliards le minimum au-dessous duquel ce trésor de guerre ne pouvait descendre sans danger. Pour comprendre l'importance qu'a pu avoir cette considération, il faut rappeler que la situation internationale s'était singulièrement assombrie dans les mois précédents.

Il reste tout de même une énigme que l'on n'arrivera à éclaircir que si l'on pousse l'analyse un peu plus loin. D'abord, à supposer qu'il ait été indispensable de défendre l'encaisse-or de la Banque de France, pour l'empêcher de descendre au-dessous de 50 milliards, il y avait, semble-t-il un moyen de le faire sans arriver jusqu'à la dévaluation proprement dite. On pouvait subordonner la délivrance et la sortie de l'or à la justification, par ceux qui en demandaient, du besoin réel qu'ils en avaient. Dans le débat qui eut lieu au Sénat (séance du 30 septembre), le président la Commission des Finances rappela que la Hollande avait pratiqué cette politique de la subordination des sorties d'or à une justification et qu'elle avait réussi, par là, à éviter une chute du florin. Or, on n'a rien tenté dans ce sens.

D'autre part, il semble bien résulter des déclarations faites par le président du Conseil, le 28 septembre, à la

Source : BIU Cujas

Chambre que, dès le mois de juin, des négociations étaient engagées entre des experts français et des experts anglais et américains, si bien qu'il apparaît que peut-être on a brusqué les choses en octobre pour défendre les 50 milliards d'encaisse, mais que l'on n'a fait que hâter une décision, préparée déjà, ou en tout cas envisagée depuis plusieurs mois.

Pourquoi l'avait-on préparée ? Pourquoi l'avait-on envisagée ? C'est ici qu'il nous faut arriver au troisième ordre des considérations.

3°- Considérations économiques.

A ce point de l'analyse, nous allons retrouver le fait signalé déjà à plusieurs reprises, et qui a été dominant dans toute cette histoire, de la disparité entre les prix français et les prix étrangers.

On se souvient que cette disparité s'était affirmée en 1934, qu'elle s'était atténuée dans le premier semestre de 1935 (si bien qu'on avait pu croire à ce moment-là que le franc de 1928 pourrait être maintenu), mais qu'elle avait reparu au cours du second semestre 1935. En 1936, la disparité s'est fortement accentuée, au détriment des prix français.

Il faut noter à cet égard que les grèves de mai-juin 1936, les accords Matignon, les lois votées en conséquence de ces grèves et de ces accords, avaient apporté des facteurs nouveaux de hausse des prix nationaux. Il est assurément difficile de calculer le pourcentage de hausse résultant de ces diverses mesures, d'autant qu'il est naturellement très variable suivant les catégories d'industries. Mais si l'on se rapporte à des évaluations faites par le ministère de l'Economie nationale, et si l'on consulte une étude extrêmement précise qui a été donnée par M. Dotoeuf dans "les Nouveaux Cahiers" (enquête qui se rapporte aux industries de la construction mécanique dans la région parisienne), on voit que l'ensemble des lois sociales de 1936 devait normalement se traduire par une hausse des prix de revient dépassant 50 %, si l'on tient compte comme il faut évidemment le faire, non seulement du pourcentage de salaire intervenant au dernier stade de la fabrication, mais aussi de la série des salaires incorporés à tous les stades antérieurs.

Par conséquent, aggravation fatale de la disparité déjà existante entre les prix français et les prix étrangers.

Pour poursuivre notre tableau de la situation au milieu de l'année 1936, il faut signaler que, à cette époque, des autorités très qualifiées attirèrent l'attention de l'opinion et des pouvoirs publics sur le fait de la disparité des prix et sur la gravité qu'il comportait pour l'économie nationale.

Indiquons à cet égard (car sans doute l'influence en a été grande sur les décisions qui ont été prises) que le Comité d'études qui avait été nommé par le gouvernement pour

Source : BIU Cujas

l'adaptation de notre régime douanier français (comité composé d'un petit nombre de personnalités de grande autorité) déposait ses conclusions, le 26 Mai 1936. Le rapport fut publié à l'Officiel des 4 et 10 juin 1936. Il déclarait que la disparité des prix était la source des difficultés que connaissait notre commerce extérieur. Il notait la diminution importante de nos exportations qui, en 1932, atteignaient 52 milliards et en 1936, étaient évaluées comme ne devant pas dépasser 20 milliards. Ce rapport était suivi d'une note annexe de M. Charles Rist lequel y exprimait son sentiment personnel. Et ses conclusions étaient plus formelles encore: une reprise de l'activité économique française, peut-on lire dans cette annexe, doit avoir comme condition indispensable un ajustement du franc par rapport à la livre.

Les mêmes conclusions se retrouvaient vers la même date dans le rapport annuel de M. Butler, directeur du Bureau International du Travail et résultaient aussi des discussions du Comité économique de la Société des Nations.

Cependant, on eût pu échapper à la dévaluation, si l'on avait adopté en octobre une politique d'autarcie économique et de contrôle des changes. Et les déclarations anti-dévaluatrices du chef du gouvernement et de son ministre des Finances, après les élections pouvaient donner à penser que c'était en ce sens que l'on s'engagerait. Vivant en vase clos, on peut conserver pendant longtemps la disparité des prix, on peut arrêter aussi l'hémorragie d'or, par conséquent, les dangers que l'on vient de signaler sont écartés. Il semble que par le contrôle des changes et l'économie fermée, on pouvait éviter la dévaluation ou au moins la différer.

Le discours prononcé par le ministre des Finances à la Chambre, le 26 septembre, permet d'inférer qu'il a songé un moment à cette solution; on y trouve cette phrase: quelques jours avant de prendre la décision, j'ai pensé un moment à vous demander le contrôle des changes".

Pourquoi donc l'a-t-on finalement écarté ?

1°- Le contrôle des changes et l'économie fermée impliquent une organisation économique autoritaire et cette organisation semble malaisément réalisable dans un régime démocratique et libéral;

2°- L'institution de l'économie autarcique et du contrôle des changes nous aurait séparés, sur le plan économique des deux grandes démocraties libérales anglo-saxonnes l'Angleterre et les États-Unis et sur le plan de la politique internationale on entendait, au contraire rester en étroite liaison avec elles.

Ces considérations (qui, on le voit, débordent la technique économique et se rapportent à la politique au sens large du terme), ont finalement rendu inévitable la dévaluation de 1936.

Source : BIU Cujas

B - Les modalités.

I°- La définition du franc:

La loi du 1er octobre 1936 apporte un changement dans la définition du franc. Le franc de 1928 se définissait par un poids d'or (qui était de 65 milligrammes et demi, au titre de neuf cent millièmes). Le franc de 1928 correspondait, par conséquent, à un poids de métal rigoureusement déterminé.

Le franc de 1936 se définit de la manière suivante: " La nouvelle teneur en or du franc sera fixée ultérieurement par décret pris en Conseil des ministres; elle ne pourra être, ni inférieure à 43 milligrammes, ni supérieure à 49 milligrammes, au titre de neuf cent millièmes.

Que résulte-t-il de cette disposition ? D'abord qu'une dévaluation est effectuée. Le quantum précis de cette dévaluation n'est pas connu, mais il y a certainement dévaluation, puisque au maximum, le nouveau franc ne dépassera pas 49 milligrammes, alors que précédemment, il était de 65 milligrammes et demi. Et si la dévaluation, comme on l'a dit antérieurement, est l'abaissement par la loi de la définition de l'unité monétaire, il est incontestable que la dévaluation est acquise.

Son quantum serait au minimum de 25.20 % et au maximum de 34.36 %, suivant que l'on adopterait définitivement la limite de 49 ou celle de 43. Pour fixer les idées, il est toujours commode de se servir de la cote des changes; le nouveau franc correspondait approximativement à des cours de la livre sterling de 100 ou de 114, suivant qu'on le calculait sur 43 ou 49 milligrammes.

2°- Le régime de l'or.

La Banque de France ne délivre plus d'or à ses guichets pour le compte des particuliers, tandis que sous le régime de la loi de 1928, la banque était tenue de fournir de l'or à tous ceux qui en demandaient, du moment qu'ils apportaient des billets correspondant à une certaine quantité (qui, en fait, était au minimum de 215,000 francs). Il en résulte que nous sommes retombés au régime du cours forcé, au régime du papier monnaie.

D'autre part, les importations et les exportations d'or (ainsi que les négociations d'or en barres, en lingots, en monnaie) sont, en principe, interdites. Elles pourront être effectuées cependant sur autorisation de la Banque de France, et cette autorisation sera de plein droit si l'on justifie que la négociation est motivée par les besoins industriels et commerciaux.

Dispositions relatives à l'or détenu par les particuliers. Pour en avoir terminé avec les dispositions relatives à l'or, indiquons le régime adopté en octobre 1936(et dont on

Source : BIU Cujas

verra qu'il a été ultérieurement modifié) en ce qui concerne l'or détenu par les particuliers.

En octobre 1936, on décida que cet or ne serait pas réquisitionné. Mais les détenteurs d'or eurent à choisir entre deux partis:

Premier parti: Vendre leur or à la Banque de France, c'est-à-dire échanger leur or contre des billets, au taux fixé par la loi de 1928, soit un franc papier pour 65,5 milligrammes d'or, donc sans bénéficier de la dévaluation.

Second parti: Les détenteurs d'or pouvaient le garder en déclarant la quantité dont ils étaient propriétaires, au contrôleur des Contributions directes, dans la première quinzaine de novembre; ils auraient alors à verser à l'Etat une somme égale à l'augmentation de la valeur nominale de leur stock d'or, à titre de prélèvement exceptionnel, si bien que la déclaration leur retirait, comme le premier parti, le bénéfice de la dévaluation. S'ils ne procédaient pas à cette déclaration, s'ils conservaient purement et simplement leur or en cachette, ils étaient passibles d'une amende égale à la valeur de la quantité totale de l'or non déclaré.

3°- La création du fonds de stabilisation des changes:

Le fonds de stabilisation des changes a été créé à l'imitation d'institutions analogues existant en Angleterre et aux Etats-Unis. Il a été pourvu d'une dotation de 10 mil-

Le but du fonds de stabilisation des changes est de maintenir la parité du franc entre les deux limites maxima et minima fixées par la loi, en intervenant sur le marché des changes pour vendre du franc contre des devises étrangères ou des devises étrangères contre du franc (1).

Ses opérations ont un caractère secret. Il ne peut pas en être autrement, car le fonds intervient contre les spéculateurs pour neutraliser leurs manoeuvres et son action serait vouée à la stérilité si on connaissait d'avance les moyens dont il dispose et si l'on savait en quelle mesure il s'en sert.

4°- L'accord tripartite.

Quelques jours avant le vote de la loi française, à la date du 25 septembre 1936, un accord était conclu entre la France, l'Angleterre et les Etats-Unis. Aux stipulations de cet accord sont venus adhérer ultérieurement la Belgique, la Hollande et la Suisse.

L'Angleterre et les Etats-Unis promirent de ne pas riposter à la dévaluation française par une dépréciation

(1) Il sera traité du fonds de stabilisation des changes au cours de seconde année.

Source : BIU Cujas

parallèle de la livre et du dollar. Les trois pays convenaient que chacun des fonds de stabilisation de Paris, Londres, New-York, donnerait aux autres de l'or en échange de ses devises nationales. Ainsi, le fonds français verserait au fonds anglais et au fonds américain de l'or, lorsqu'ils lui remettraient des francs français. Les transferts d'or de pays à pays interdits aux particuliers, se feront de fonds à fonds.

Les pays signataires de l'accord tripartite ne se sont nullement engagés à maintenir indéfiniment les monnaies au taux nouveau. Ils ne se sont pas davantage engagés à ne pas prendre les mesures qui seraient nécessitées par l'intérêt économique ou financier de leurs pays respectifs.

5°- La réévaluation de l'encaisse-or de la Banque de France.

C'est le bénéfice classique que la dévaluation apporte à l'Etat. On a réévalué l'encaisse de notre institut d'émission sur la base du poids d'or maximum, c'est-à-dire du poids de 49 milligrammes pour un franc. Il résultait de cette dispositions que si, dans l'avenir, on stabilisait définitivement à un taux inférieur à ce poids de 49 milligrammes, il y aurait lieu à une nouvelle réévaluation, qui donnerait un bénéfice supplémentaire à l'Etat.

En octobre 1936, le montant de l'encaisse s'élevait à environ 50 milliards, auxquels il faut ajouter 1 milliard 200 millions de devises étrangères. La réévaluation de ce stock a donné 16 à 17 milliards.

Affectation du bénéfice de réévaluation.- De cette somme, 10 milliards furent versés au fonds de stabilisation des changes et en ont constitué sa première mise. Le surplus fut affecté à diminuer la dette de l'Etat à l'égard de la Banque de France; c'est le procédé que l'on avait déjà employé en 1926.

Deux autres séries de dispositions importantes furent prises par la loi du 1er octobre 1936. D'autre part, la loi édictait certaines mesures relatives aux marchés à terme, conclus dans la période qui a précédé immédiatement la dévaluation, afin de retirer aux spéculateurs tout ou partie du bénéfice réalisé par eux du fait de la dévaluation.

D'autre part la loi du 1er octobre 1936 entendit réprimer les hausses injustifiées de prix auxquelles la dévaluation aurait servi de prétexte; le principe posé est que seules seront admises les hausses de prix résultant de la hausse des marchandises importées lesquelles, on le sait, au lendemain d'une dévaluation, montent automatiquement et inéluctablement du fait de l'affaiblissement de la monnaie nationale par rapport aux monnaies étrangères.

Dévaluations qui ont suivi la dévaluation française.-

Source : BIU Cujas

La dévaluation réalisée en France à la date du 1er octobre 1936 fit tâche d'huile, et des mesures monétaires analoques furent prises dans un certain nombre de pays.

La Suisse adopta une formule voisine de la formule française: dévaluation de même proportion, avec fixation d'une limite maxima et d'une limite minima et création d'un fonds de régularisation qui eut pour objet de maintenir le franc suisse à l'intérieur de ces limites.

En Hollande, la méthode s'inspira du régime monétaire anglais. La Hollande mit l'embargo sur l'or (c'est-à-dire qu'elle supprima la possibilité des exportations de métal). Cela suffit pour entraîner une baisse immédiate du florin hollandais, baisse qui, au change, a été d'environ 25 %.

La Tchécoslovaquie avait dévalué sa couronne en janvier 1934, de 16.66 % pour obtenir certains résultats économiques et sans aucune pression de nécessités financières. Quand les autres pays eurent déprécié ou dévalué leur monnaie dans une mesure plus large, la Tchécoslovaquie opéra une dévaluation supplémentaire de 16 %.

En Italie, il y eut également un alignement monétaire dans une proportion analogue à la proportion française. Mais la caractéristique de l'opération est que l'Italie resta au régime de la monnaie sévèrement contrôlée par l'Etat. L'alignement italien fut accompagné d'un emprunt forcé sur la propriété foncière, et d'un large abaissement des barrières douanières. Avant cet alignement existait déjà en Italie une sorte de dualité monétaire, puisque, à côté de la lire officielle existait la lire touriste, plus avantageuse pour les étrangers désirant visiter l'Italie. On a maintenu cette dualité. La lire ordinaire a été abaissée dans sa teneur et la lire touriste l'a été également. Cette décision a été prise en raison de l'importance nationale que le tourisme présente en Italie, comme élément d'exportation invisible et comme moyen de compenser le déficit de la balance du commerce.

******

§ 4 - Le franc "flottant" (1937).

La loi du 11 mars 1937

Une loi du 11 mars 1937 édicta une série de mesures que le gouvernement aurait voulu prendre par simple décret. On se rendit compte, après avoir recueilli l'avis des spécialistes, que les mesures envisagées modifiaient la loi monétaire d'octobre 1936 et qu'on ne pouvait revenir sur une loi par un décret.

I°- Le point le plus important concerne les détenteurs d'or.

Source : BIU Cujas

La loi d'octobre 1936 avait été très dure à leur égard; elle avait entendu leur retirer le bénéfice de la dévaluation. Moralement, cette politique pouvait se soutenir, une dévaluation implique nécessairement des sacrifices individuels, elle ne peut ranimer l'économie du pays qu'en raison de ces sacrifices et il est scandaleux que certaines catégories de citoyens se garent en thésaurisant de l'or avant la dévaluation et en le revendant ensuite au cours nouveau. Economiquement et techniquement, cette politique était une erreur, parce que, en brimant les détenteurs d'or, on devait les amener à conserver leur métal, en sorte qu'on se privait d'un des avantages classiques de la dévaluation, à savoir: l'accroissement du stock métallique détenu par l'Etat ou par l'Institut d'émission. On l'a compris, et la nouvelle loi a décidé que désormais la Banque de France paierait l'or à son prix mondial.

Par ailleurs, certaines mesures (qui étaient de stricte équité) furent prises pour indemniser ceux qui, entre octobre et mars, avaient versé leur or et n'en avait reçu que la contre-partie au taux ancien. On indemnisa même ceux qui avaient profité d'une solution intermédiaire prise par la loi de finances de 1936 et qui, en échange de leur or, avaient obtenu des bons remboursables à 140 francs dans trois ans. Ces bons se négociaient en Bourse, à 123 francs, si bien que ceux qui les avaient reçus auraient été défavorisés (ne touchant, en fait que 23 % de prime) par rapport à ceux qui avaient gardé leur or et qui pouvaient, maintenant, le vendre avec une prime de 40 %.

2°- Par la loi du 11 mars 1937, la libre circulation de l'or fut rétablie, mais la convertibilité des billets en or ne fut pas reprise, et le fonds de stabilisation conserva le monopole de l'exportation de l'or.

3°- Le fonds de stabilisation vit sa gestion profondément modifiée par la loi du 11 mars 1937. Un comité de gestion fut créé dans lequel entrèrent à côté du gouverneur de la Banque de France trois experts qualifiés: M. Ch. Rist, M. Jacques Rueff et M. Baudouin. La politique du fonds subit un changement appréciable. Jusqu'en mars, ce fonds s'était efforcé de maintenir d'une façon à peu près immuable la valeur du franc à un niveau exactement intermédiaire entre le maximum de 49 et le minimum de 43 milligrammes. A partir de mars, on laissa fluctuer le franc d'une manière plus large, ce qui était une gêne pour les spéculateurs, puisqu'ils ne savaient pas à l'avance en quelle mesure le fonds de stabilisation résisterait ou non, ni sur quel palier il livrerait bataille.

Source : BIU Cujas

II - La situation économique et financière de janvier à juin 1937.

A la fin de 1936 et dans le premier semestre de 1937 de grosses sorties d'or se produisent. Le fonds de stabilisation s'efforça de les contrecarrer et de défendre le franc sur la ligne de retraite extrême imposée par la loi de 1936, ligne définie par le poids de 43 milligrammes d'or. Il n'y put parvenir. La spéculation jouait de nouveau contre le franc, elle s'appuyait sur les trois chefs d'infériorité que présentait la situation française:

1 - Atonie économique, conséquence de l'alourdissement des prix de revient et du ralentissement de la production dus aux lois sociales de 1936.

2 - Déséquilibre budgétaire persistant et même aggravé du fait des dépenses de réarmement.

3 - Déficit de la balance du commerce et de la balance des comptes.- Dans les trois premiers mois de 1937, le déficit de la balance commerciale atteignit presque 5 milliards. On devait savoir ultérieurement que, pour l'ensemble de l'année 1937, il ne serait pas inférieur à 18 milliards.

Après une période d'accalmie (en mars 1937, lors de la mise en vigueur de la politique dite de la "pause") la crise se précipite au milieu de juin. Il résulte des déclarations du Ministre des Finances d'alors, que le fonds de stabilisation entre le 1er et le 28 juin, ne perdit pas moins de 7 milliards 700 millions (dont 4 milliards environ empruntés à la Banque de France). Les marchés furent fermés les 29 et 30 juin.

III - Le décret-loi du 30 Juin 1937.

1°- Le franc cesse d'être rattaché à un poids d'or déterminé. Sa teneur sera fixée ultérieurement. Jusque-là le franc sera une monnaie flottante. Il l'était déjà en un certain sens depuis octobre. Mais ce flottement devait se tenir entre deux limites (49 à 43 milligrammes) d'où le nom de franc"élastique" que certains avaient donné au franc de 1936. Désormais ces limites sont abolies.

2°- C'est le fonds de stabilisation des changes qui aura mission de régulariser les cours du franc, dans la mesure de ses possibilités, sans être lié, comme il l'était précédemment, par le cours limite correspondant à la valeur de 43 milligrammes.

3°- A la même date du 30 juin, une convention passée entre l' Etat et la Banque de France relevait de 15 milliards le plafond des avances.

4°- Le mois suivant, une autre convention entre l'Etat et la Banque édictait (21 Juillet 1937) une nouvelle réévaluation de l'encaisse métallique de notre institut d'émission.

On sait que ces opérations de réévaluation ont pour

Source : BIU Cujas

résultat de dégager une plus-value dont l'Etat s'attribue le montant. Et l'on se souvient qu'une première réévaluation avait eu lieu (en francs Poincaré) au moment du vote de la loi du 25 Juin 1928 Puis qu'une deuxième avait été faite le 25 septembre 1936 sur la base de la limite maxima donnée par la loi au franc et qui correspondait à 49 milligrammes. Une troisième réévaluation intervient le 2I juillet 1937 sur la base du franc à 43 milligrammes. Ce niveau, qui constituait en droit un minimum en 1936 est devenu, en fait, un maximum depuis juin 1937, puisqu'on a renoncé à défendre le franc sur cette ligne. La troisième réévaluation fournit des ressources qui permirent d'alimenter le fonds de soutien des rentes que l'on venait de créer. En outre, du fait de la réévaluation, l'encaisse-or se trouve relevée à 55 milliards 807 millions.

IV - Les effets du franc flottant:

1°- La liberté laissée au change à partir du début de juillet 1937 devait entraîner une nouvelle et sensible réduction de la valeur du franc.

Reportons-nous à la cote des changes pour en prendre une mesure concrète. Dès les premiers jours de juillet 1937, le cours de la livre bondit de 110 à 129. En septembre 1937, la livre fait en quelques jours un nouveau bon de 133 à 147. Fin 1937, la livre oscille entre 145 et 150. Le franc s'est déprécié de 26 % en un an. Il ne vaut plus que 50 % du franc Poincaré, il ne représente que 11 centimes du franc de Germinal.

2°- Naturellement, au cours de l'année 1937, la hausse des prix, s'est poursuivie. Il est difficile toutefois de faire la part exacte de ce qui, dans cette hausse est attribuable au facteur monétaire, vu que les lois sociales sont intervenues pour agir dans le même sens.

De fin 1936 à fin 1937, l'indice des prix de gros passe de 495 à 596. La hausse est plus forte pour les produits nationaux (23 % que pour les produits étrangers (14 %). Cette différence s'explique à la fois par l'action du facteur non monétaire (lois sociales) et par la chute des prix mondiaux. Quant aux prix de détail de fin 1936 à fin 1937, ils sont passés de 590 à 664, soit une hausse de 2I %.

Si enfin nous comparons les prix français (traduits en or) aux prix mondiaux, nous voyons que, malgré la hausse des prix français et la baisse des prix mondiaux et en raison de la chute profonde de la monnaie française, il existe fin 1937 une disparité marquée des prix en faveur de la France. On l'évalue en janvier 1938 à I2 % pour les prix de gros et à I6 % pour les prix de détail.

3°- En d'autres temps et d'autres circonstances, cette chute de la monnaie et cette disparité des prix eussent été

Source : BIU Cujas

un stimulant pour la production nationale et un facteur puissant de redressement de la balance commerciale par le frein aux importations et l'excitant aux exportations qu'elles eussent entraînés.

Malheureusement, on ne constate rien de tel dans l'évolution de l'économie française en 1937.

a) Pas de redressement de la production.- Les indices de la production ne révèlent pas d'ascension réelle. Sans doute, on peut noter une légère progression dans les industries qui travaillent pour la défense nationale (industries métallurgiques et mécaniques) et cette progression, de toute évidence, est l'effet de l'accentuation dans le réarmement. Mais il y a recul dans la plupart des autres industries (textile, bâtiment, cuir, papier, etc...).

b) Fléchissement du commerce.- En ce qui concerne le commerce, les statistiques signalent un fléchissement notable des ventes (plus marqué dans les grands magasins que dans les coopératives). Ici encore l'enchaînement des faits s'explique aisément. Les prix de détail ont monté en moyenne de près de 50 % de mai 1936 à fin 1937. Or, le pouvoir d'achat des classes autres que la classe ouvrière, ou ne s'est pas élevé du tout (consommateurs à revenus fixes) ou n'a monté que dans une faible proportion. Pour les populations rurales, une revalorisation très substantielle des produits agricoles a été, pour une part, neutralisée par le fait que la récolte de 1936 fut mauvaise et celle de 1937 médiocre. La hausse notable des salaires ouvriers nominaux a été en partie annihilée par la hausse des prix de détail. Et le fléchissement du pouvoir d'achat des autres classes compense (et au-delà) l'accroissement du pouvoir d'achat de la classe ouvrière. Il n'est pas exagéré de parler d'une faillite de la théorie du "pouvoir d'achat". Par cette expression on désigne la théorie (très en faveur au début de 1936) qui prétendait qu'en augmentant par des relèvements de salaires, le pouvoir d'achat des masses populaires, on donnerait à la consommation (et par répercussion à la production) un coup de fouet instigateur d'une prospérité générale.

Source : BIU Cujas

******
******

§ 3 - Le franc- sterling (I938).

I - Le mererodi 4 mai I938, le président du Conseil annonçait qu'il avait décidé le "repli du franc". Cette décision, disait-il, a été prise dans le cadre de l'accord tripartite, entre la France, l'Angleterre et les Etats-Unis et il ajoutait : "le cours que j'ai fixé pour la journée de demain ne sera pas dépassé". Le lendemain, le ministre des Finances, recevant les journalistes accrédités, précisait que ce cours était celui de 179 Francs pour une livre sterling.

La valeur minima du franc est établie en fonction de la livre.- On a parfois appelé "franc-sterling" l'unité monétaire française telle qu'elle résultait de cette décision. A la vérité, l'expression n'était pas rigoureusement exacte, car le franc n'était point défini par rapport à la livre, c'est simplement la valeur minima du franc qui était établie fonction de la livre. Le président du Conseil avait d'ailleurs spécifié qu'il espérait que les cours effectifs du franc pourraient être relevés sensiblement au-dessus de cette limite minima.

En fait, les cours de la livre ne dépassèrent à aucun moment le plafond de I79 francs. Ce plafond fut atteint le 28 septembre I938 au moment de la tension internationale à laquelle mit fin l'accord de Munich. Hormis cette pointe, les cours se tinrent généralement entre I76 et I78. On a donc pu dire que, depuis le repli de mai I938, le franc avait gardé, par rapport à la livre, une stabilité de fait presque complète. Toutefois, cette stabilité recouvrait une dépréciation assez sensible du franc (et de la livre) par rapport au dollar et à l'or.

II - Retour massif des capitaux. Ses causes.- A partir de mai I938, les capitaux qui, au cours des années précédentes, étaient partis à l'étranger rentrèrent en France d'une manière massive. Les causes de ce retour furent diverses. En juillet-août I938, la raison déterminante du reflux paraît avoir été les bruits qui coururent au sujet d'un abaissement éventuel de la teneur en métal des monnaies anglaise et américaine. En septembre I938, la tension internationale eut cette conséquence que les particuliers, en présence du danger

Source : BIU Cujas

de guerre, éprouvèrent le besoin d'avoir en leur possession des disponibilités en francs. Au surplus, la hausse des prix obligeait les entreprises françaises à augmenter leur fonds de roulement et le retour des capitaux expatriés était un moyen de faire face à ce besoin. En novembre I938, l'arrivée au ministère des Finances d'un homme d'Etat favorable à une politique financière libérale écarta les menaces de mesures interventionnistes et autoritaires sur la monnaie et sur les changes, ce qui contribua à précipiter le retour des capitaux. Les mesures prises à ce moment pour remettre le budget en équilibre, puis, le 30 novembre I938, l'échec de la tentative de grève générale agirent puissamment dans le même sens.

Ses conséquences.- Ces rentrées de capitaux eurent à leur tour d'importantes conséquences. Elles apportèrent de l'aisance à la trésorerie et permirent d'abaisser le loyer de l'argent. Le taux d'escompte de la Banque de France, qui était de 3 % à la fin de I937, n'était plus que de 2,5 % à la fin de I938 et de 2 au début de I939. Les bons de la Défense Nationale à deux ans avaient vu parallèlement leur taux d'intérêt baisser de 4,50 à 3 %.

III - En novembre I938, il fut procédé à une réévaluation du stock d'or de la Banque de France.

On se rappelle que ce stock avait fait l'objet, depuis I928 de plusieurs opérations de ce genre. La dernière (à la date du 2I Juillet I937) avait comptabilisé l'or de la Banque sur la base du franc à 43 milligrammes. En novembre I938, la réévaluation se fit sur la base du franc à 27 milligrames (ce qui correspondait approximativement au cours de I70 francs pour une livre sterling). En conséquence, l'encaisse métallique de la Banque de France, par suite du jeu d'écritures déjà précédemment décrit à plusieurs reprises, passe de 55,8 milliards à 87,2 milliards. Naturellement, le bénéfice ainsi réalisé fut une fois de plus attribué à l'Etat. Il permit de diminuer la dette de l'Etat envers la Banque de France. Celle-ci était de 43 milliards à la veille de l'opération; elle n'était plus que de 20 milliards le lendemain.

IV - L'alerte internationale de septembre I938 entraîne une perturbation profonde mais courte, dans le mécanisme du crédit et de la circulation.- Bien que les pouvoirs publics aient solennellement déclaré qu'il n'y aurait pas de moratoire des dépôts, les particuliers se souvinrent des événements d'août I9I4. Pour se prémunir contre les risques d'un moratoire et aussi pour avoir à toutes fins utiles des disponibilités monétaires en leur possession, ils effectuèrent des retraits considérables sur leurs comptes dans les banques et

Source : BIU Cujas

dans les caisses d'épargne. Les banques se retournèrent à leur tour vers l'institut d'émission et pour se procurer des fonds, présentèrent au réescompte de la Banque de France, une quantité accrue d'effets. Le portefeuille commercial de l'Institut d'émission passa ainsi en quelques jours de 7,7 milliards à 20,3. Par ailleurs, la Banque de France, au cours du mois de septembre dût consentir à l'Etat des avances plus considérables qu'à l'ordinaire. La résultante de ces divers éléments fut que le montant de la circulation des billets passa de 101 milliards à 124. Après Munich, l'apaisement international détermina un rapide dégonflement de la circulation qui, au bilan du 22 décembre 1938, n'était plus que de 108 milliards.

******
******

§ 6 - Le franc en 1939.

I - Au cours de l'année 1939, la stabilité du franc par rapport à la livre sterling se maintint. Fin 1938, la livre sterling valait 176 Frs 83; fin 1939, nous la retrouvons à 176 Frs 625. Mais de même que l'année précédente, cette stabilité recouvrait un glissement par rapport au dollar dont le cours à Paris était, fin 1938, de 38 Frs et fin 1939 de Frs 43.80.

II - L'entrée de la France en guerre (septembre 1939) eut comme conséquence:

1 - L'institution du contrôle des changes, édicté pour empêcher tout exode d'or et de capitaux, et pour mettre à la disposition de l'Etat toutes les ressources financières et monétaires nationales. Ceux-là même qui, en période de paix, avaient été les plus hostiles au contrôle des changes l'acceptèrent comme mesure imposée par l'état de guerre.

2°- Aux termes d'une convention conclue l'année précédente (29 Septembre 1938) et ratifiée par un décret du 1er septembre 1939, la Banque de France s'était engagée à mettre à la disposition du Trésor, en cas de mobilisation générale des avances provisoires à concurrence de 25 milliards de francs. L'Etat utilise cette avance pour faire face aux premières dépenses de guerre.

3° - Entre fin 1938 et fin 1939, le montant de la circulation des billets subit un gonflement sensible.- Il passa d'environ 108 milliards à environ 150. Ce gonflement s'explique par les mêmes raisons qui, l'année précédente, au moment de l'alerte de Munich, avaient entraîné déjà un accroissement de la circulation. C'est dans la période comprise entre le 17 août et le 7 Septembre (période de trois semaines dans laquelle se place le début de la guerre) que le gonflement est le plus

Source : BIU Cujas

accentué; La circulation s'élève alors de 123 à 146 milliards. Nous retrouverons en action ici les deux mêmes causes que l'année précédente : a) l'institut d'émission fait des avances massives à l'Etat; b) l'institut d'émission vient par le canal du réescompte, à l'aide des banques privées et des particuliers. On évalue à plus de 17 milliards de francs les sommes qu'ainsi il dispense et qui permettent d'éviter le moratoire des dépôts en banque.

XII - Les conséquences des rentrées d'or de 1938 à 1939.- Le financement de la guerre fut singulièrement facilité par les rentrées d'or et de capitaux qui s'étaient produites pendant l'année précédente et s'étaient poursuivies au cours de l'année 1939. Entre autres conséquences, ces rentrées avaient entraîné un accroissement de l'encaisse-or de la Banque de France d'un montant de 10 milliards de francs qui venaient garantir à concurrence d'un quart l'accroissement de la circulation (lequel était d'environ une quarantaine de milliards). On estime à 60 milliards le montant des capitaux qui avaient fait retour en France au cours des années 1938-1939.

La dette flottante et les bons d'armement.- Cet afflux de disponibilités eut, en 1939, des conséquences analogues à celles qu'il avait produites l'année précédente : aisance monétaire, abaissement du taux de l'intérêt, souscription aisée des emprunts. Au cours de l'année 1939, les dépôts dans les caisses d'épargne dépassèrent les retraits d'une quarantaine de millions (résultat remarquable si l'on songe que, lors de la mobilisation, des retraits massifs avaient été opérés). Dans les deux premiers mois de la guerre, l'Etat peut placer pour 8 milliards de titres de la dette flottante, dont six milliards de bons du Trésor ordinaires. Ensuite, la souscription aux bons d'armement se développa très régulièrement, ce qui permit au ministre des Finances de ne recourir que d'une manière modérée aux avances de la Banque de France. Le taux d'escompte de l'institut d'émission resta fixé à 2 % tout au long de l'année, et les dépôts dans les grandes banques se retrouvaient, fin 1939 aux environs du niveau qu'ils atteignaient avant le déclenchement de la guerre.

Source : BIU Cujas

******
******

§ 7 - Le franc de I940 à I944.

Nous indiquerons dans l'ordre chronologique, les principaux événements d'ordre monétaire et bancaire qui se sont produits au cours de ces années.

I°- Le 29 Février I940, une nouvelle convention était signée entre l'Etat et la Banque de France, convention que ratifie un décret du même jour. Elle prévoyait que la Banque procéderait à la réévaluation de son encaisse et de ses avoirs en devises étrangères sur la base d'un poids de 23.34 milligrammes d'or au titre de 900 millièmes de fin par franc. Ce chiffre avait été adopté parce qu'il correspondait au cours de l'or sur le marché de Paris à cette date.

La convention de février I940 ayant marqué la dernière étape dans la série des définitions du franc par rapport à l'or, il ne sera pas inutile que nous donnions ici un tableau résumant les successives définitions du franc depuis la loi de Germinal an XI. Ce tableau permettra de revoir en raccourci l'histoire du franc depuis I914. Elle comporte six étapes:

Variations de la valeur du franc en or à 900 millièmes.

Dates	Valeur du franc en milligrammes d'or
I - Germinal an XI.....	322.58
II - Juin I928	65.5
III - Octobre I936.....	49.0
IV - Juillet I937	43.0
V - Novembre I938	27.0
VI - Février I940	23.34

Réévaluée sur la base du franc à 23.34, l'encaisse or de la Banque de France passait de 97.275 millions à 114.6I3 millions. Mais, dans le but de permettre au Trésor d'effectuer le règlement de nos achats de guerre à l'étranger, la Banque cédait à l'Etat 30 milliards d'or. L'encaisse,

Source : BIU Cujas

de ce fait, retombait à 84.615 millions de francs.

D'autre part, la convention de février 1940 prévoyait une nouvelle avance de la Banque de France à l'Etat d'un maximum de 20 milliards, qui devait constituer une marge de sécurité pour les dépenses de l'Etat, à l'intérieur du pays. Ainsi grâce, d'une part aux 30 milliards de francs en or, et d'autre part, aux 20 milliards de francs en billets, l'Etat pensait être en mesure de faire face, pendant quelque temps, au paiement de ses achats à l'étranger et en France.

II - Les événements de mai et juin 1940.- Les événements de mai et de juin 1940 suscitèrent un trouble profond dans la vie économique et financière du pays; occupation d'une partie du territoire français, exode massif des populations, fermeture et évacuation de nombreux établissements industriels et commerciaux déterminèrent une série de perturbations qui ne pouvaient manquer de se répercuter sur la situation monétaire.

Retraits des dépôts. Pas de moratoire.- Les retraits des dépôts dans les banques et les caisses d'épargne prirent une ampleur plus considérable encore que lors de l'alerte de 1938 ou de la déclaration de guerre de 1939. Le bénéfice de la prorogation des effets de commerce, accordé au début de la guerre aux mobilisés fut étendu aux débiteurs des régions occupées. Ainsi, comme en 1914, les banques se trouvaient avoir à faire face à des demandes massives de remboursement alors qu'elles étaient privées d'une partie des rentrées de fonds sur lesquelles normalement elles pouvaient compter.

Cependant, pas plus qu'en 1939, on ne se décida à promulguer le moratoire des dépôts (1). On préféra ouvrir très largement aux banques commerciales la possibilité de réescompte auprès de l'institut d'émission. Le taux d'escompte resta fixé au chiffre de 2 % en vigueur depuis le 3 janvier 1939. Le portefeuille d'effets commerciaux et d'effets publics de la Banque de France qui, le 9 mai était de 5 milliards et demi, atteignit le 30 mai, 14 milliards et demi (en chiffres ronds) et, au début de juillet, s'éleva jusqu'à 18 milliards. Le rapport du gouverneur de la Banque de France à l'assemblée générale des actionnaires du 27 mars 1941 estime qu'au total 14 milliards de francs environ furent fournis par l'institut d'émission au marché en l'espace de quelques semaines. Ce chiffre apparaît modéré si on le compare à ceux qui avaient été enregistrés en septembre 1938 et en septembre 1939. Il montre que l'on a eu raison de préférer au système du moratoire celui de l'aide apportée aux banques par

(1) Toutefois, en juin dans les régions occupées, il arrive fréquemment que les autorités locales édictèrent un moratoire ayant un caractère de fait plus que de droit.

Source : BIU Cujas

l'institut d'émission. Les banques ayant été ainsi mises en mesure de répondre aux demandes d'escompte et de remboursement présentées par la clientèle, le retour à un état de choses relativement normal fut obtenu plus aisément et plus rapidement que si un moratoire général avait bloqué les dépôts et détruit la confiance.

III - Par contre, le Trésor public subit durement le contre-coup des événements. Les souscriptions aux bons s'arrêtèrent, les demandes de remboursement de bons et les retraits de dépôt dans les caisses d'épargne obligèrent l'Etat à distribuer de nombreux billets, cependant que la situation militaire entraînait un accroissement des dépenses publiques. L'Etat fut dès lors dans l'obligation d'user largement de son compte d'avances à la Banque. Une nouvelle convention fut signée le 9 juin entre la Banque et l'Etat. Elle portait à 70 milliards le maximum des avances que l'Etat pouvait demander à la Banque. Ce maximum de 70 milliards fut presque atteint en octobre (le 3 octobre, les avances s'élevaient à 69.650 millions). Elles ont ensuite sensiblement décru et se trouvaient fin décembre 1940, aux environs de 60 milliards. La cause de cette amélioration est que les capitaux d'épargne commencèrent à reprendre le chemin des caisses publiques, en particulier sous forme de souscriptions aux bons du Trésor, à 6 mois, un an, deux ans.

IV- Ouverture d'un compte spécial d'avances pour les frais d'occupation. La convention d'armistice ayant mis à la charge de la France le paiement des frais d'occupation, l'Etat dût se procurer les fonds nécessaires à ce paiement. Il se tourna, une fois de plus vers la Banque de France, qui lui ouvrit un compte spécial d'avances, destiné à cette fin. Une première convention (du 25 août 1940) fixait le plafond de cette avance spéciale à 50 milliards de francs. Ce plafond a été l'objet de relèvements successifs. Au moment de la libération, les avances pour frais d'occupation dépassaient largement 600 milliards.

V - Montant de la circulation des billets. - Sous l'influence des diverses causes que nous venons d'énumérer, le montant des billets en circulation a considérablement augmenté. Il était, on se le rappelle, d'environ 150 milliards, fin 1939. Nous le retrouvons à 218.385 millions le 28 décembre 1940, à 266.761 millions le 24 décembre 1941, à plus de 378 milliards à la fin de 1942, à 497.7 milliards à la fin de 1943, à 629 milliards au 31 août 1944.

Quant à l'encaisse-or, elle était indiquée, au dernier bilan de 1940 pour un montant de 84.616 millions, et au dernier bilan de 1941, pour un montant de 84.597 millions.

Source : BIU Cujas

Des déclarations qui furent faites par le Gouverneur (en réponse à des questions qui lui furent posées à la suite de la lecture de son rapport à l'Assemblée Générale du 27 Mars 1941), il résulte que cette encaisse avait été transférée hors de la métropole et qu'elle était "intacte en lieu sûr". Si l'on rapproche le montant de l'encaisse du total formé par: 1° les billets en circulation, 2° les comptes courants créditeurs, on dégage un pourcentage qui, fin 1941, était de 25.82 %. On se souvient qu'aux termes de la loi du 25 Juin 1928, ce pourcentage ne devait pas descendre au-dessous de 35 %. En réponse à une question posée, le Gouverneur déclara que cette prescription avait été levée. Au dernier bilan de 1943, l'encaisse-or figure pour le chiffre de 84.5 milliards.

VI - Modifications apportées au statut de la Banque de France le 24 Novembre 1940.- Une loi du 24 Novembre 1940 a modifié sur des points importants le statut de la Banque de France, tel qu'il avait été fixé par la loi du 24 Juillet 1936.

a) Le nombre des membres du Conseil général (autres que le gouverneur et les deux sous-gouverneurs) a été ramené de 20 à 11. De ces 11 membres, 4 sont choisis par le secrétaire d'Etat aux Finances parmi les représentants du commerce, de l'industrie, de l'agriculture. Un est nommé (également par le secrétaire d'Etat aux Finances), parmi le personnel de la banque, en activité ou en retraite, sur une liste de 3 noms présentée par le gouverneur, 3 sont membres de droit, à savoir: le directeur général de la Caisse des dépôts et consignations, le directeur général du Crédit national, le gouverneur du Crédit foncier. Enfin, les trois derniers conseillers sont élus par l'assemblée générale, sur une liste de candidats présentés par le Conseil général. On remarquera que 8 des 11 membres du conseil sont, soit de hauts fonctionnaires, soit des personnalités nommées par le ministre, ce qui donne au conseil général un caractère étatiste très marqué.

b) Le Comité permanent, institué par la loi du 24 Juillet 1936, et auquel le conseil général était autorisé à transférer tout ou partie de ses pouvoirs est supprimé.

c) Le mode de désignation des censeurs est également modifié. Deux seulement seront élus et deux autres choisis par le secrétaire d'Etat aux Finances.

d) En ce qui concerne l'Assemblée générale, tout actionnaire aura désormais la faculté de s'y faire représenter par un autre actionnaire. En fait, le Conseil général a usé de cette latitude en ramassant, moyennant le paiement de 20 frs par pouvoir, environ 15.000 pouvoirs en blanc, ce qui lui a permis d'avoir aisément la majorité à l'assemblée du 27 mars 1941. Quelques-uns des actionnaires présents à l'assemblée ont d'ailleurs protesté véhémentement contre

Source : BIU Cujas

cette pratique.

On voit que la loi du 24 Novembre 1940 a très fortement accentué l'étatisation de notre Institut d'émission. L'Etat, qui était déjà maître de l'exécutif puisque gouverneur et sous-gouverneurs étant nommés par lui et révocables à tout moment, est également maître de l'organe délibérant que constitue le Conseil général. Et il a le moyen de s'assurer facilement la majorité à l'Assemblée générale. Dans les circonstances présentes, ce système a l'avantage d'assurer à l'Etat qu'il pourra obtenir de la Banque de France tous les concours qui lui seront nécessaires sans risquer (comme cela est arrivé dans le passé) de se heurter à des hostilités et à des résistances qui ont pu parfois s'inspirer de mobiles et de préoccupations politiques. Mais l'inconvénient est que la Banque de France, perdant ainsi tout autonomie et toute indépendance, ne sera plus en mesure d'opposer le moindre frein aux agissements financiers de l'Etat même lorsque, techniquement, il y aurait lieu de le faire.

VII - Création d'un lien entre le franc et le mark.- Le lien établi, dans les conditions que nous avons exposées précédemment, entre le franc et la livre sterling, en mai 1938, fut naturellement rompu. Un lien fut créé entre le franc et le mark. Ce lien ne résultait pas, comme on le dit parfois à tort de la convention d'armistice. Il fut institué par une ordonnance de l'autorité militaire allemande et confirmé par une convention franco-allemande de compensation du 14 novembre 1940 (publié au Journal Officiel du 19). Le taux de conversion était de 1 mark pour 20 francs (1). Des accords analogues furent conclus entre l'Allemagne et la Suisse, entre l'Allemagne et la Belgique, entre la France et l'Italie, desquels il résulte que ces diverses monnaies s'échangeraient sur la base suivante: 100 francs = 5 marks = 10 francs suisses = 38,50 lires = 62 frs 50 belges. D'autre part, au point de vue de la loi française aucun texte nouveau n'est intervenu depuis la loi précitée du 29 février 1940. Le franc continue donc légalement à être défini par un poids d'or fin de 23,34 milligrammes d'or au titre de 900 millièmes. Mais il s'agit là d'une définition purement officielle. Pour connaître la valeur effective en or du franc papier, il faut rechercher à quel prix, en francs papier, se vendent les pièces d'or; telles que le louis de 20 francs du XIXème siècle. Il ne s'agit d'ailleurs que de cours officieux, et même occultes, car les transactions privées sur monnaies d'or

(1) Pour les créances arriérées, le taux est abaissé à 1 mark 16 Frs 27. On trouvera le texte de l'accord dans le Moniteur officiel du commerce et de l'industrie du 5 décembre 1940 et le texte de l'instruction du ministère des Finances qui le commente, dans le Moniteur officiel du 17 décembre.

Source : BIU Cujas

sont rigoureusement interdites (1).

VIII - Moyens employés pour obvier aux conséquences de l'inflation. Les pouvoirs publics se sont appliqués, par divers moyens, à éviter que l'accroissement du nombre des billets en circulation n'entraîne une "inflation" au sens propre du terme, avec le cortège de ses conséquences fâcheuses, en particulier la hausse générale des prix.

A cette fin divers procédés ont été employés: 1° on s'est efforcé de développer les moyens de règlement qui n'impliquent pas le recours au billet de banque. Ainsi le paiement par chèque a été rendu obligatoire pour tous les paiements supérieurs à 4.000 francs (2). Et le règlement des marchés de l'Etat se fait par traite sur le Crédit national, traites que la Banque de France admet à l'escompte; 2° des mesures ont été prises en ce qui concerne la surveillance et le blocage des prix. Ces mesures (jointes aux dispositions relatives au rationnement qui s'appliquent à un certain nombre de denrées et de marchandises) doivent, dans la pensée des pouvoirs publics, avoir ce résultat que les billets de banque, lancés par l'Etat dans la circulation, ne trouveront à s'employer que très partiellement en achats de consommation courante. Dès lors, on espère que les particuliers consacreront la partie disponible de leurs revenus et de leurs ressources à des souscriptions aux emprunts de l'Etat. C'est la théorie dite du circuit. Dans la mesure où ce circuit fonctionne, les billets lancés par l'Etat dans le public lui sont ensuite repris par l'emprunt (et aussi par l'impôt dont les taux ont été relevés.) L'Etat peut ainsi faire face avec une aisance relative à ses dépenses. Toutefois, à chaque tour du circuit, son endettement augmente, tout au moins dans la mesure où c'est l'emprunt qui lui rembourse les billets. Mais cet endettement a l'avantage de reculer la difficulté et de reporter sur les générations futures le poids de la liquidation d'une situation éminemment anormale et à laquelle on ne peut faire face qu'en hypothéquant l'avenir.

---

(1) On trouvera dans la thèse de F. Moliexe " Le système monétaire français" Paris 1942 p. 202 un tableau des cours des louis d'or sur le "marché noir" de Paris entre février 1941 et mars 1942 Cf. également M Mitsakis. Principaux aspects de l'évolution financière de la France 1945, pp. 136-139.
(2) Chiffre porté à 5.000 francs par une loi du 1er février 1943 qui, par ailleurs, a remanié la législation du chèque pour en faciliter la généralisation.

Source : BIU Cujas

******

****** § 8 - Le franc depuis la Libération.

I - Depuis la Libération, les faits essentiels intervenus dans l'ordre monétaire sont les suivants:

a) Le lien entre le franc et le mark a été rompu, tandis qu'était rétabli le lien entre le franc et la livre sterling. Un accord financier franco-britannique rendu public le 29 Mars 1945 consacre le cours de 200 frs pour une livre, cours qui déjà avait été adopté en février 1944 par une entente entre le comité d'Alger et les autorités britanniques. Entre le franc et le dollar, le taux de change officiel est de 50 frs pour un dollar. L'accord du 29 Mars 1945 ouvre des crédits réciproques de chaque pays sur l'autre. Le gouvernement français obtient ainsi sur la place de Londres un crédit de 100 millions de livres et le gouvernement britannique un crédit sur la Banque de France de 20 milliards de Francs. Ces crédits sont utilisables non seulement dans les relations des deux métropoles, mais dans celles de la zone franc et de la zone sterling. Si, après compensation, il reste un solde débiteur, il sera soit réglé en or, soit reporté.

2 - Le retour de l'Alsace et de la Lorraine au sein de la communauté française posa une série de problèmes d'ordre monétaire et financier dont le plus important est l'échange des marks. Une ordonnance du 15 Novembre 1944 adopte pour cet échange la base de 15 frs pour un mark, cours qui correspond approximativement à la parité des prix.

3 - En novembre 1944, le statut de la Banque de France a été une fois de plus remanié. Des 14 membres du conseil, 2 seront désormais nommés par l'assemblée générale des actionnaires, 1 par le personnel, 7 par le gouvernement. Sont conseillers de droit: les directeurs généraux, 1) de la Caisse des Dépôts et Consignations, 2) du Crédit National, 3) de la Caisse Nationale de Crédit Agricole 4) le gouverneur du Crédit foncier.

II- Après l'élection de la première Assemblée Constituante de nouvelles et importantes mesures ont été prises dans l'ordre monétaire. Ce sont principalement:

1 - En vertu de la loi du 2 décembre 1945, la nationalisation de la Banque de France. Les actions jusque là détenues par les particuliers ont été remises à l'Etat. Les actionnaires ont été indemnisés par remises d'obligations.

Source : BIU Cujas

En ce qui concerne l'administration de la Banque, cette mesure n'a apporté que des modifications secondaires par rapport au régime de 1936 remanié en novembre 1944: les 2 membres du Conseil nommés par l'Assemblée générale des actionnaires ont été supprimés. Le Conseil est donc ramené à 12 membres. La nationalisation de la Banque de France suivait ainsi de peu celle de la Banque d'Angleterre réalisée par le Bank Bill d'octobre 1945.

2 - La disparité des prix entre la France et l'étranger imposait depuis plusieurs mois si l'on voulait rendre possible le développement de notre commerce d'exportation tout en évitant le recours à un système de primes à l'exportation, un nouvel alignement de notre monnaie.

Cet alignement est réalisé par un avis du contrôle des changes en date du 26 décembre 1945. De nouvelles parités officielles sont fixées: pour le dollar à 119,10 frs (au lieu de 50 frs); pour la Livre sterling à 480 frs (au lieu de 200). Ainsi le franc est-il ramené à environ 5 centièmes de sa valeur de 1914, par rapport au dollar.

En raison de l'inégalité des prix que les circonstances diverses de la guerre ont établi dans l'empire français et pour éviter de provoquer, en certaines colonies une hausse brutale des prix en franc; en raison aussi des relations commerciales diverses établies entre certaines de ces colonies et certains pays étrangers, il est décidé que la nouvelle dévaluation ne s'appliquera pas à l'ensemble de la zone franc.

En tenant compte du fait que la piastre indo-chinoise la roupie indienne étaient dès avant la guerre indépendantes du franc et que la Livre libano syrienne l'est devenu au cours de la guerre, l'ensemble des territoires de l'Empire français est divisé en trois zones:

La zone dans laquelle circule un franc défini par les mêmes parités que le franc métropolitain, comprenant l'Afrique du Nord, les Antilles, la Guyane.

La zone comprenant principalement les colonies d'Afrique dans laquelle circule un franc dit "franc C.F.A." défini en francs métropolitains à 1,70 frs.

La zone des colonies du Pacifique dans laquelle circule un franc dit "franc C.F.P." défini en francs métropolitains à 2,40 frs.

3) La loi du 26 décembre 1945 autorise l'adhésion de la France aux accords de Bretton Woods adhésion qui est immédiatement donnée. En vertu de cette adhésion et de ces accords qui seront exposés plus longuement dans le programme de deuxième année, la France devient membre du Fonds monétaire international et de la Banque pour la reconstruction

Source : BIU Cujas

et le développement.

Par sa participation au Fonds monétaire, la France obtient certaines facilités pour ses réglements extérieurs.

Chapitre VI

LES THEORIES MONETAIRES.

Section I

La valeur de la monnaie:Partisans et adversaires de la théorie quantitative de la monnaie.

§ I - Exposé de la théorie quantitative.

I - La théorie quantitative de la monnaie peut se ramener à deux propositions.

I°- Tout mouvement général des prix de grande amplitude tient à un changement de la valeur de la monnaie. Et voici comment on raisonne pour appuyer cette proposition. Dans tout échange, se rencontrent deux éléments: l'élément marchandise et l'élément monnaie. Si l'on constate un mouvement général, la cause ne peut être que du côté marchandise ou du côté monnaie. Mais les marchandises sont très diverses dans leur contexture physique, leurs procédés de production, leur origine géographique: le pourcentage de main d'oeuvre qui y est incorporé varie beaucoup, l'influence de la température est très différente suivant qu'il s'agit de l'agriculture ou de l'industrie. Comment se fait-il qu'il y ait, entre deux dates, un mouvement général de tension ou de dépression qui emporte tous les prix ? Cela ne peut pas venir du côté marchandise; par des facteurs de cet ordre, on peut bien expliquer les mouvements particuliers de tel ou tel prix, mais s'il y a un mouvement d'ensemble, s'il y a une vague générale, la cause doit en être cherchée du côté

Source : BIU Cujas

de l'élément qui se retrouve dans tous les échanges, l'élément monétaire, Ch. Gide donne à cet égard une comparaison qui permet de bien faire saisir la portée du raisonnement; Ptolémée, dans l'Antiquité, expliquait le mouvement des astres par un déplacement de toute la voûte céleste de l'Orient à l'Occident. Puis, Copernic est venu, qui a déclaré que ce mouvement apparent des astres s'explique, non par un déplacement de la voûte céleste, mais par un déplacement de la terre. Et l'explication de Copernic est plus vraisemblable que celle de Ptolémée, car il est bien difficile d'admettre que des astres aussi divers, aussi dissemblables par leur importance et leur position que le soleil, la lune, les planètes, les étoiles, les nébuleuses, etc... soient emportés dans un mouvement uniforme. Au lieu de supposer que tous ces astres si divers se déplacent, il est beaucoup plus naturel de penser que c'est la terre qui tourne. De même, s'il y a mouvement de prix entre deux dates, il est vraisemblable que cela tient au facteur monnaie, qui se retrouve dans tous les échanges, plutôt qu'au facteur marchandise qui varie d'échange à échange.

2°- Les variations de la valeur de la monnaie tiennent au changement dans la quantité du stock monétaire. Cette théorie repose, en somme, sur une image dont nous nous sommes servis à plusieurs reprises, au cours de nos développements monétaires, parce qu'elle est commode, mais sur laquelle, en passant, nous avons fait quelques réserves: c'est la comparaison de la monnaie avec une sorte de "bon" donnant droit à prendre une quote-part de l'ensemble des marchandises. Si le stock des marchandises demeure inchangé et que le nombre de bons augmente, il s'ensuivra fatalement que chaque bon permettra d'acheter moins qu'auparavant (ce qui se traduira par une hausse générale des prix).

II - Preuves positives à l'appui de la théorie quantitative.- Des deux propositions ainsi liées, qui expliquent les mouvements généraux des prix par le facteur monétaire, et qui trouvent la cause des variations de ce facteur monétaire dans les changements que subit la quantité de monnaie, on prétend apporter un certain nombre de preuves positives.

Considérons d'abord l'Antiquité. Nous voyons qu'en Grèce, l'exploitation des mines du Laurium détermina un afflux de métal dans la circulation et qu'il s'ensuivit une hausse générale des prix. De même, à Rome, l'accaparement par les pouvoirs publics des trésors métalliques des provinces conquises, augmentant le stock monétaire, entraîna aussi une accession des prix.

Au seizième siècle, tous les écrivains signalent une hausse soudaine des prix en France, en Espagne, en

Source : BIU Cujas

Italie. Entre le début et la fin du XVI° siècle, il y a en moyenne triplement des prix. On recherche la cause de cette hausse et c'est la première grande controverse économique. Jean Bodin déclare que la hausse générale des prix s'explique principalement par l'afflux des métaux précieux que le Nouveau Monde déverse sur l'Europe. Là encore, liaison, semble-t-il entre l'accroissement des quantités de monnaie et le relèvement du niveau général des prix.

Arrivons à une période plus récente. De 1850 à 1873, ascension des prix. Elle tient, disent les partisans de l'explication monétaire, à la découverte et à la mise en exploitation des mines d'or de Californie et d'Australie. De 1896 à 1914, nouvelle hausse des prix. Elle s'explique par la découverte, à la fin du XIX° siècle, de nouveaux gisements au Transvaal et de procédés techniques nouveaux qui permettent un accroissement notable de la production de l'or. Dans un article de la Revue d'Economie Politique (1) en 1914, M. Rist s'est attaché à montrer qu'il y a parallélisme à peu près complet, pour cette période, entre la courbe de la circulation métallique et la courbe du niveau général des prix en France.

S'il s'agit enfin, non plus de la monnaie métallique du stock-métal, mais de la monnaie de papier (et sans parler pour l'instant des faits postérieurs à 1914, sur lesquels nous reviendrons), il suffit de rappeler la hausse des prix au temps de la grande activité de la Banque de Law (1718 -1720) et aussi la hausse formidable des prix au temps des assignats (1789-1796).

III - Les formules de la théorie quantitative.- Les partisans de la théorie quantitative ne se sont pas bornés à apporter ces preuves positives à l'appui des deux propositions générales que nous avons énoncées; ils ont essayé de les enserrer dans une formule.

A l'origine, la formule était très simple. Si l'on représente les prix par P, la monnaie par M, et les transactions par T, on a

$$P = \frac{M}{T}$$

d'où il résulte que si le nombre des transactions ne varie pas ou varie peu, P, doit augmenter lorsque M augmente et inversement. On n'a pas tardé à s'apercevoir que cette formule

(1) Reproduit dans le volume: " Essais sur quelques problèmes économiques et monétaires ", Sirey 1933.

Source : BIU Cujas

ne tenait pas compte de tous les éléments qu'il y a lieu de faire intervenir. L'économiste américain Irving Fisher, au terme d'analyses approfondies, est arrivé à une formule plus complexe (1).

Irving Fisher apporte à l'équation initiale deux compléments importants.

A) Et d'abord, il fait remarquer que la monnaie circule plus ou moins vite, et que si, au cours d'une année, une pièce de monnaie circule plus que l'année précédente, cela revient au même que si l'on avait disposé de plusieurs pièces de monnaie. Il faut donc faire intervenir dans la formule, à côté de l'élément "quantité" de monnaie, la "vitesse de circulation" de cette monnaie.

B) Dans nos sociétés modernes, à côté de la monnaie métallique ou de papier, entrent en ligne de compte les succédanés de la monnaie dont nous savons que l'importance est croissante, à savoir les chèques: si la masse de monnaie métallique ne change pas au cours d'une année, mais que se développe la pratique du chèque, on arrive pratiquement au même résultat que si on avait à sa disposition une masse monétaire plus grande. Il faut donc prendre en considération les succédanés de la monnaie. Et ce que nous disions tout à l'heure pour la monnaie est vrai aussi pour les succédanés, ce n'est pas seulement leur nombre qu'il y a lieu de faire entrer en ligne de compte. C'est leur vitesse de circulation. Et alors Irving Fisher, désignant par M, les quantités de monnaie, par V, la vitesse de circulation de cette monnaie, par M' les succédanés de la monnaie, par V' leur vitesse de circulation, arrive à la formule suivante:

$$P = \frac{M V + M' V'}{T}$$

******
******

§ 1 - Critique de la théorie quantitative de la monnaie.

I - En France, un certain nombre d'économistes se sont refusés à admettre comme vraies la théorie quantitative et l'explication monétaire des mouvements généraux des prix. C'est le cas pour M. Lescure et aussi pour M. Nogaro qui est

(1) Cf Irving Fischer, " Le pouvoir d'achat de la monnaie", traduction française, Giard édit.

Source : BIU Cujas

un spécialiste des problèmes monétaires. Ces auteurs estiment que l'on peut expliquer certains mouvements généraux des prix, très importants historiquement, par un facteur autre que le facteur monétaire. M. Lescure a développé cettethèse dans un article de la Revue d'Economie Politique de 1912 (1). Il a pris comme base de raisonnement la période de 1850-1910. Cette période se décompose en trois sous-périodes:.

1850-1875 hausse générale; 1876-1896 baisse générale; 1896-1910 hausse générale. Reprenons successivement ces trois sous-périodes et voyons si l'on ne peut pas rendre compte des mouvements par des facteurs de l'ordre des marchandises.

A - Pour ce qui est de la hausse des prix de 1850 à 1875, elle s'explique, selon M. Lescure par la construction rapide et intense des voies ferrées en Angleterre, en France, en Allemagne. Cette construction a nécessité un essor dela production métallurgique qui a entraîné dans toutes les industries qui se rattachent à la métallurgie, de gros profits. Par une répercussion toute naturelle, les métallurgistes (et tous ceux qui vivent, de près ou de loin, des industries du fer et de l'acier) ont élargi leur consommation en articles textiles, en articles alimentaires, d'où l'essor de l'agriculture) etc... en sorte que, pour les principales branches de la production, cette période se caractérise par le fait que la demande dépasse l'offre. Il s'ensuit tout naturellement une hausse des prix (qui d'ailleurs n'est pas uniforme quelles que soient les catégories de produits et qui est particulièrement intense dans la métallurgie, origine et centre de cette ascension).

B - Dans la période suivante, 1875-1896, la construction des voies ferrées se ralentit, les progrès de la technique permettent un abaissement des prix, la stagnation de l'industrie entraîne l'atonie de l'agriculture. Un fait particulier, la crise phylloxérique, vient détruire une partie du vignoble français, il s'ensuit une dépression des prix générale mais variable d'intensité, suivant les catégories de produits.

C - Enfin, troisième période, 1896-1910: ascension nouvelle qui s'explique par l'essor de pays neufs tels que l'Argentine, le Brésil, etc... L'apparition de l'électricité, du moteur à essence, entraîna une demande de nombreux articles

(1) Republié récemment en volume sous le titre: Hausses et baisses des prix de longue durée. Editions Domat-Montchrestien 1933.

Source : BIU Cujas

(forces motrices, éclairage, tramways etc...) Le développement de l'automobilisme et, par suite des menaces de guerre, de la marine militaire et marchande, déclenche un essor des constructions et des industries qui coopèrent à ces constructions. La demande dépasse l'offre; par suite, l'ascension des prix se produit sans qu'il soit nécessaire de faire appel, pour l'expliquer, au facteur monétaire.

La conclusion de M. Lescure est qu'il y a une telle solidarité de tout le mécanisme économique, de tous les compartiments de l'ensemble, que des mouvements partiels à l'origine peuvent se généraliser, donc, il peut y avoir des mouvements généraux des prix qui ont leur origine, leur cause, leur explication ailleurs que dans le facteur marchandise.

La critique de la théorie quantitative de la monnaie ne s'arrête pas là. Une seconde considération mérite aussi d'être indiquée. M. Negare rappelle que, lorsqu'il se produit à une époque donnée, un accroissement de la quantité de monnaie par suite de la découverte de nouvelles mines d'or, il est possible que cet or nouveau n'aille pas dans la circulation, qu'il se concentre dans les caves de nos grands instituts d'émission.

De fait, nous avons signalé la tendance des grandes banques d'émission, à notre époque, à augmenter de plus en plus leur stock métallique. Lorsque les banques, qui ont ainsi un gros stock d'or, en profitent pour donner des facilités plus larges à la production, pour ouvrir des crédits aux industriels et aux commerçants, il est possible que cette pratique détermine un accroissement du nombre des marchandises fabriquées et jetées sur le marché, donc une tendance à la baisse des prix. Nous voyons jouer alors un mécanisme inverse de celui que retrace la théorie quantitative; l'augmentation des quantités de métal aboutit non pas à une hausse, mais par l'accroissement du stock marchandise à une baisse des prix.

III - Une troisième et dernière observation s'adresse plus particulièrement à la formule perfectionnée qu'Irving Fisher a donnée de la théorie quantitative:

$$P = \frac{M V + M' V'}{T}$$

La critique vise moins l'exactitude de la formule ainsi élargie que sa portée explicative et sa signification profonde. Quand nous étions en face de la théorie quantitative, sous sa forme initiale, cette théorie avait un sens précis. Lorsqu'on disait P = M et quand M était la

Source : BIU Cujas

monnaie métallique, la théorie signifiait ceci: quand s'accroît le stock de métal, par la découverte de nouvelles mines ou par l'intensification de leur production, il s'ensuit une hausse générale des prix. Si à cette formule, on substitue celle, plus complète, d'Irving Fischer, dont un des éléments est M', étant donné que la masse des chèques qui sont émis dépend de l'activité économique du moment, on peut présumer que à une époque d'essor commercial, de transactions nombreuses, de mise en train de fabrications nouvelles, il y aura beaucoup d'opérations commerciales et à l'occasion de ces opérations beaucoup de chèques. Donc M' augmentera en même temps que T, et la formule ne nous permet guère d'expliquer les fluctuations des prix P.

******

****** § 3 - La théorie quantitative et les mouvements généraux des prix de 1914 à 1929.

Depuis 1914, nous avons, en matière de monnaie et de prix, une moisson très riche d'expériences, particulièrement intéressantes pour la science économique, parce que les mouvements sont très accentués et que, par conséquent, les faits se présentent comme au travers d'un microscope, d'un verre grossissant. Ces expériences viennent-elles confirmer ou infirmer l'explication monétaire des mouvements généraux des prix ?

I - Confirmation.- A certains égard, il semble que les faits récents appartent à la théorie quantitative une confirmation. Certains mouvements généraux des prix s'expliquent très vraisemblablement par le facteur monétaire.

A) S'agit-il des pays qui, depuis 1914 ont connu et pratiqué sur une large échelle le papier-monnaie ? Un certain nombre d'entre eux se sont livrés, à l'abri du cours forcé, à une véritable débauche d'émission. C'est un fait que, dans ces pays, le niveau des prix s'est sensiblement relevé: un tableau donné par la Revue d'Economie Politique en 1920, dans lequel se trouvent confrontés, d'une part, la hausse des prix, relève un parallélisme impressionnant, entre ces deux éléments pour des pays aussi divers que la France, l'Angleterre, le Canada, l'Italie, le Japon.

B) S'agit-il de la monnaie métallique ? Si nous considérons un pays comme les Etats-Unis, qui sont restés de 1914 à 1933 au régime de la monnaie d'or et qui ont connu cependant une hausse des prix assez sensible, les statistiques nous révèlent que le stock d'or des Etats-Unis s'est accru

Source : BIU Cujas

considérablement depuis 1914, en sorte que là encore apparaît un parallélisme entre le mouvement du stock de métal et la hausse des prix.

II - Infirmation.- Seulement d'autres faits survenus également depuis 1914, montrent, quand on analyse d'un peu près, que la théorie quantitative ne suffit pas à expliquer tous les mouvements généraux des prix.

M. Aftalion, dans son ouvrage "Monnaie, Prix et change", a étudié de près, pour la France et la période de 1920 à 1924 les mouvements de la circulation et des prix. Il a exprimé les uns et les autres par des graphiques à l'aide d'une technique statistique fort savante, et il arrive à cette conclusion que les variations des prix ont été beaucoup plus amples que celles de la circulation. Bien plus M. Aftalion établit que les variations des prix ont, dans la plupart des cas, précédé les variations de la circulation, en sorte que le rapport a été inverse de celui que l'on formule dans la théorie quantitative. Au lieu que l'accroissement des quantités de monnaie ait été la cause de la hausse des prix, c'est au contraire la hausse des prix qui a été la cause de ce que les individus, devant payer plus cher tout ce qu'ils achetaient ont eu besoin d'avoir à leur disposition une plus grande quantité de monnaie. Ils ont alors transformé une moindre fraction de leurs revenus en épargne, en Bons de la Défense, en souscriptions aux titres de rente; ils ont mis moins de monnaie de côté. L'Etat, à qui, d'une part, on apportait moins de fonds sous forme de souscription aux emprunts, à qui, d'autre part, on demandait de la monnaie en remboursement des bons venant à échéance a été obligé d'augmenter la quantité de billets mis à la disposition des particuliers. Si c'est bien ainsi que les choses se sont passées, la chaîne est inverse de ce que croyait la théorie quantitative. Celle-ci nous disait, à l'origine, accroissement de la quantité de monnaie, au terme , hausse des prix. La vérité (pour la France et pour ces années 1920-1924) paraît avoir été au contraire, à l'origine, hausse des prix s'expliquant par d'autres raisons que le facteur monétaire, au terme et par suite de la hausse des prix, accroissement de la quantité monétaire.

Source : BIU Cujas

******
******

§ 4 - La baisse des prix mondiaux en 1929-1930 et la théorie quantitative.

Dans les années 1930-1931 des controverses très vives se sont élevées dans le monde des économistes qui ont remis en cause l'explication monétaire des mouvements généraux des prix. La "délégation de l'or" de la Société des Nations, après avoir pris connaissance d'une série de mémoires écrits sur sa demande par des experts en matière monétaire, a semblé faire siennes en deux rapports - qui, à la vérité, avaient un caractère provisoire - les opinions émises par un économiste suédois très connu, le professeur Gustav Cassel, et par un important financier britannique, sir Henry Strakosh. Plusieurs économistes français ont, au contraire, rejeté les théories de Cassel et de sir Henry Strakosh et exprimé le regret que la délégation de l'or ait paru s'y rallier (1).

Exposons brièvement les deux thèses en présence.

I - L'explication monétaire de la baisse des prix:

C'est délibérément du côté du facteur monétaire que G. Cassel se tourne. Puisqu'il s'agit d'un mouvement général des prix, toute autre explication, écrit-il dans l'Information du 9 août 1930 n'est que pure stupidité ". La baisse tient à la pénurie de l'or, qui s'aggrave de sa mauvaise répartition.

A - S'appuyant sur les leçons de la période 1850-1910 Cassel et le statisticien Kitchin affirment qu'il faut que le stock d'or mondial s'accroisse annuellement de 3 % pour qu'il puisse faire face à un volume de transactions qui, normalement augmente à mesure que l'activité économique se développe. Dans les moments où, au cours de la période 1850 1910, l'accroissement annuel du stock a été inférieur à 3 %, il s'est produit une baisse générale des prix. Or, entre 1913 et 1928 l'accroissement annuel moyen n'a pas dépassé 2%. Et depuis 1922, la plupart des pays qui, durant la guerre avaient abandonné la monnaie d'or y sont revenus conformément

---

(1) Le rapport final de la délégation de l'or publié en juin 1931 est beaucoup plus modéré que les deux rapports provisoires de 1930 et 1931.

Source : BIU Cujas

aux recommandations de la Conférence économique de Gênes. Même des pays qui, avant la guerre étaient bi-métallistes, ont aujourd'hui une monnaie assise sur le seul métal-or.

B - Globalement insuffisant et risquant de le devenir davantage dans un prochain avenir, le stock d'or est en outre, d'après Cassel et sir Henri Strakosh, réparti d'une manière extrêmement défectueuse. Certains Etats en accaparent une trop grande portion. Déjà en 1928, la France et les Etats-Unis détenaient à elles deux la moitié du stock d'or monétaire du monde. En 1930, elles en ont les 3/5 (2/5 aux Etats-Unis, 1/5 en France). La France possède ainsi 1.300 francs d'or par habitant et les Etats-Unis 800, alors que l'Angleterre n'en a que 400 et l'Allemagne 200. Comme leur stock d'or est manifestement supérieur à leurs besoins, la France et les Etats-Unis ne peuvent les utiliser complètement et sont amenés à en "stériliser" une partie. Un quart de l'encaisse des Banques de Réserve Fédérales et 2/5 de l'encaisse de la Banque de France dorment ainsi dans des caves, alors que cet or, s'il était ailleurs, la base d'octroi de crédits, servirait à régler une quantité considérable de transactions . Les 30 milliards d'or transportés en France de 1926 à 1940, permettraient peut-être s'ils n'étaient pas "stérilisés" d'effectuer 140 à 150 milliards d'échanges.

C - Aux dires de Cassel et de Strakosh, la baisse des prix mondiaux tient donc à la fois à la rareté de l'or et, comme on dit en Angleterre, à sa "mal distribution". Or, cette baisse générale des prix est génératrice dans l'ordre économique, de conséquences redoutables. Dans son mémoire, sir Henry Strakosh a inséré un cartogramme en couleurs impressionnant (que l'on retrouvera reproduit en noir dans le livre de Georges Boris: " Problème de l'or et la crise mondiale"). Il montre que la baisse des prix, avantageuse pour le rentier, est accablante pour les producteurs.

A la vérité, il n'y a rien là de bien nouveau. Il est naturel que la baisse des prix ait des conséquences inverses de la hausse. Or, nous avons exposé antérieurement le mécanisme par lequel l'inflation et la hausse des prix, dans l'Allemagne d'après-guerre ont ruiné les détenteurs de revenus fixes et favorisé au contraire les chefs d'entreprises. Le cartogramme de sir Henry Strakosh a toutefois l'intérêt de chiffrer ces répercussions des fluctuations des prix sur la répartition du revenu national entre les différentes classes, avec une baisse de 60 % sur les prix, la part du revenu national prélevée par les rentiers, passé de 1/6 à 2/3 ne laissant qu'un tiers de revenu pour l'ensemble de la population active.

Source : BIU Cujas

D - Puisque la baisse des prix est une catastrophe économique, il y a lieu d'essayer de l'enrayer et puisque ses causes sont d'ordre monétaire, c'est dans cette direction qu'il faut chercher les remèdes appropriés.

La délégation de l'or présente à cet égard deux suggestions.

I°- Elle recommande d'abord aux nations qui sont actuellement au régime du gold exchange standard ou gold bullion standard de renoncer à revenir au golf standard pur et simple. C'est à la France surtout que s'adresse ce conseil. Et il est bien certain, en effet, qu'un retour à la monnaie-or dans les échanges intérieurs éparpillerait sans aucun profit pour personne le stock-métallique de la Banque de France.

2°- En second lieu, la délégation suggère une entente internationale en vue de l'abaissement des pourcentages imposés aux banques centrales, dans la plupart des législations entre l'encaisse et l'émission ou entre l'encaisse et le total des engagements à vue. Ces pourcentages sont généralement fixés à 33 ou 35 % ou 40 %. De telles proportions s'imposaient peut-être au temps du gold standard, parce qu'alors la réserve métallique devait être en mesure de faire face aux demandes de remboursement des billets émanant des nationaux. En régime de convertibilité limitée, les pourcentages pourraient être baissés sans inconvénient et fixés entre 25 et 30 %. L'or ainsi libéré serait utilisé à des prêts aux pays qui en manquent et servirait de base à des combinaisons de crédit qui en multiplieraient le rendement.

II - Réserves et critiques.

La thèse de la délégation de l'or a été assez mal accueillie en France. Successivement, M. Rist, dans la Revue d'Economie Politique (novembre-décembre 1930) et M. Negaro dans la même revenu(janvier-février 1931) lui ont opposé un certain nombre d'objections. Dans un numéro spécial de l'Europe Nouvelle (18 avril 1931), entièrement consacré à la question de l'or, ces deux auteurs (et d'autres encore ont marqué leur dissentiment avec G. Cassel et sir Henry Strakosh (1).

A m'en retenir que l'essentiel, voici leurs principales objections:

1°- Pour ce qui est d'abord des responsabilités des Instituts d'émission (et en particulier de la Banque de France) dans la situation actuelle, M. Rist (bien placé pour en juger puisqu'il remplissait les fonctions de sous-gouverneur de la Banque de France au moment de la stabilisation)

---

(1) Cf. également A. Aftalion: l'or et sa distribution mondiale (Dalloz 1931).

Source : BIU Cujas

affirme que la Banque n'a rien fait pour accaparer l'or et qu'il est venu par le jeu des lois économiques naturelles, dont Ricardo, il y a plus d'un siècle, exposait déjà le fonctionnement. Une banque d'émission, ajoute-t-il joue en matière de crédit un rôle plus passif qu'actif. Elle ne peut en donner que dans la mesure où on lui en demande. En période de dépression économique, il est fatal que les demandes de crédit se fassent moins nombreuses et qu'une partie de la réserve soit, de ce fait stérilisée.

2°- Quant à l'abaissement des pourcentages légaux entre l'encaisse et l'émission, M. Rist déclare qu'une telle mesure serait sans effet sur la politique des grands Instituts d'émission de l'Europe Occidentale et des Etats-Unis. Ceux-ci en effet, se sont toujours efforcés de constituer de fortes encaisses, mêmelorsque la loi ne les y contraignait pas; ce qui était le cas pour la Banque de France avant 1928. En fait, là où existent des pourcentages légaux, les réserves se tiennent très sensiblement au-dessus du minimum imposé par la loi; il est donc à présumer que l'abaissement du minimum n'aurait aucune influence sur le montant de la réserve effective.

Inopérante pour les grandes banques d'émission, la mesure risquerait par contre d'être singulièrement dangereuse pour les banques moins anciennes ou moins solides des pays de l'Europe Centrale ou Orientale à structure principalement agricole. Celles-ci sont l'objet de demandes de crédit instantes de la part de paysans dont la solvabilité n'est pas toujours très sûre. Elles seraient fort tentées de réduire leur encaisse au strict minimum imposé par la loi et peut-être la confiance du public en serait-elle ébranlée ?

3°- Enfin, pour ce qui est de la thèse centrale sur laquelle repose l'argumentation de G.Cassel, à savoir que la baisse des prix a sa cause dans l'insuffisance de l'or, M. Nogaro (adversaire, on se le rappelle, de l'explication systématique des mouvements généraux des prix par le facteur monétaire) estime que Cassel et ceux qui le suivent n'en ont nullement fourni une démonstration péremptoire. Sans que nous puissions insister sur toutes les réserves qu'adresse M. Nogaro à l'argumentation de Cassel, indiquons simplement qu'il souligne avec force que notre appareil monétaire moderne est doté d'une large élasticité, du fait qu'il ne comporte pas simplement l'usage de la monnaie métallique, mais aussi et de plus en plus l'utilisation des dépôts en banque par le moyen de chèques, virements, compensations.

Une adaptation peut se faire naturellement entre les besoins économiques et la masse des instruments monétaires par la contraction ou la dilatation des dépôts et des chèques qui accompagnera naturellement l'accroissement ou la diminution de l'activité économique. Par suite, il n'est nullement

Source : BIU Cujas

nécessaire de réaliser cette adaptation par une action directe sur les quantités de métal jaune.

Précisons cette observation de M. Nogaro à l'aide d'un renseignement statistique emprunté à un document de la Société des Nations (le rapport du professeur Loveday), si l'on tient compte, non seulement du métal, mais de l'ensemble des instruments monétaires, à savoir: métal, billets, monnaie scripturale, on voit que de 1913 à 1928, l'ensemble des moyens monétaires a augmenté de 135 %, ce qui fait un accroissement annuel très supérieur au minimum de 3 % indiqué par Cassel et sir Henry Strakosh, Si donc, on envisage l'ensemble des instruments monétaires, on voit qu'il n'y a pas eu pénurie de ces instruments; qu'au contraire, grâce au perfectionnement de la technique monétaire moderne, ils se sont accrus très fortement depuis la guerre.

III - Production de l'or et fluctuations des prix.

A partir de 1930, l'extraction de l'or a beaucoup augmenté.

Voici, à cet égard, quelques chiffres significatifs empruntés à une statistique de la Société des Nations.

En 1930, la production mondiale d'or était de 640.000 kilos. En 1935, elle s'élevait à 930.000 kilos et en 1940 à 1.300.000 kilos soit, en dix ans, un accroissement de plus de 100 pour cent (1).

Or, si l'on recherche les raisons de cet accroissement récent de la production de l'or, on s'aperçoit que, dans une large mesure, il est la conséquence de la crise mondiale elle-même. C'est qu'en effet, il existe une sorte d'antinomie naturelle entre le mouvement général des affaires et l'exploitation des mines d'or. Aux époques de prospérité et de hausse générale des prix de toutes choses, la production de l'or est défavorisée, puisqu'elle supporte la hausse générale sous la forme d'une augmentation de ses prix de revient (installations, salaires etc...) et qu'elle n'en bénéficie pas dans ses prix de vente, l'or étant acheté par les Hôtels des Monnaies à un cours immuable. Inversement, dans les périodes de crise et de baisse des prix, l'exploitation des mines d'or devient avantageuse puisqu'elle profite du fléchissement des prix de revient et qu'elle continue de vendre de l'or au même cours. Mais s'il en est ainsi, on aperçoit que, de cette antinomie même, va sortir une sorte d'harmonie ou, tout au moins, de réadaptation automatique. La hausse générale des prix déclenche une diminution de la production de l'or; celle-ci au bout de quelque temps, déterminera la baisse générale des

(1) Par contre de 1940 à 1944, la production d'or (sauf en U.R.S.S.) a sensiblement fléchi, les pays belligérants anglo-saxons s'étant consacrés à des productions plus directement utiles pour l'effort de guerre.

Source : BIU Cujas

prix. A son tour, la baisse des prix entraîne un accroissement de la production de l'or, celui-ci mettra fin à la baisse et sera l'origine d'une hausse nouvelle. Ainsi s'expliquerait l'alternance régulière, au cours de l'histoire, de périodes de hausse et de périodes de baisse.

******

Section II

La nature de la monnaie. Partisans et adversaires de la théorie métalliste de la monnaie.

******

§ I - La théorie métalliste.

La théorie métalliste qui a été celle de la plupart des économistes classiques, affirme que l'intervention de l'Etat en matière monétaire est simplement déclarative de valeur, et non pas attributive de valeur. Les pouvoirs publics ne peuvent pas créer de toutes pièces la valeur d'une monnaie; ce qui donne à une monnaie sa valeur, c'est ce qu'elle vaut en tant que marchandise. Il s'ensuit que la seule bonne monnaie est la monnaie métallique. Naturellement, les partisans de cette thèse savent bien qu'il existe et qu'il circule des monnaies autres que les monnaies métalliques, mais les monnaies de papier, à leur avis, ne valent que dans la mesure où elles ont un support métallique. Le billet de banque a une valeur parce qu'il permet à son porteur d'obtenir des espèces métalliques en échange. Et, à supposer que le cours forcé soit donné à cette monnaie de papier, si elle garde cependant une valeur, c'est que l'on espère que ce cours forcé ne sera que temporaire, qu'il y a simplement suspension de la convertibilité et qu'un jour viendra où cette convertibilité sera reprise. Dans cette doctrine, on ramène donc toujours la valeur de la monnaie à celle du métal qui lui sert de support.

Critique de cette conception.- La théorie métalliste paraît inexacte et il semble que l'expérience monétaire récente est venue montrer à bien des égards sa fausseté. Tout d'abord, c'est un fait que des monnaies non métalliques circulent et sont acceptées aisément, dans les échanges, et sans que, ni ceux qui les donnent, ni ceux qui les reçoivent, aient en vue la possibilité de leur conversion en métal. Des enquêtes menées dans les pays à cours forcé (et en particulier en Amérique du Sud) ont établi pour le XIX° siècle, que

Source : BIU Cujas

les particuliers, lorsqu'ils reçoivent la monnaie de papier à cours forcé, n'ont aucunement dans l'esprit la possibilité d'une reprise des paiements en espèces; on accepte la monnaie de papier, parce qu'on sait que quand on aura un paiement à faire, on pourra la donner à son tour en échange, mais la circulation de cette monnaie ne repose en aucune façon sur l'espoir de la reprise lointaine et aléatoire de la convertibilité. Notons au surplus que cette valeur intrinsèque du métal qui sert à faire la monnaie est, dans une large mesure, une illusion, car si les grands Etats se mettaient d'accord pour renoncer à se servir de la monnaie métallique, il y aurait un tel afflux de métal sur le marché des lingots d'or, que la valeur commerciale de l'or en serait fortement atteinte; bien loin que la valeur monétaire soit un simple reflet de la valeur commerciale, il faut plutôt dire que c'est l'emploi monétaire qui soutient le cours commercial des lingots.

******
****** § 2 - La théorie étatiste de la monnaie.

Une seconde théorie, qui est aux antipodes de la première, est la théorie étatiste de la monnaie. Elle a été développée en particulier par un économiste allemand, Knapp, dans un ouvrage qui porte précisément comme titre: " La théorie étatiste de la monnaie". A l'inverse des classiques, les partisans de cette seconde théorie prétendent que l'intervention des pouvoirs publics, en matière monétaire, est absolument décisive, qu'elle n'est pas seulement déclarative, qu'elle est attributive de valeur; d'après eux, la monnaie ne circule que dans la mesure où les pouvoirs publics lui ont donné le cours légal.

Critique de cette conception.- Cette seconde théorie se heurte, elle aussi , à un certain nombre de constatations que l'on peut tirer de l'expérience.

Il a existé une monnaie (le thaler Marie-Thérèse) qui a circulé pendant une longue période dans certaines colonies sans avoir jamais reçu aucun pouvoir libératoire, aucune force légale, de la part des pouvoirs publics.

A l'inverse, on voit des monnaies qui reçoivent la consécration légale et qui, cependant, perdent progressivement toute valeur, qui cessent de circuler, qui cessent d'être acceptées par les particuliers. On se rappelle que ce fut le cas pour le mark-papier, dans les années 1922 et 1923; le mark-papier était une monnaie à cours légal. Il gardait juridiquement la force libératoire; il perdait cependant peu à peu (et très rapidement même dans la dernière période de son histoire) sa valeur. Bien plus, pendant la période de transition qui a permis de passer du mark-papier au nouveau

Source : BIU Cujas

mark-or, nous avons vu que le rentenmark n'avait pas cours légal et que c'était toujours l'ancien mark-papier qui l'avait. Cependant, le mark -papier était rejeté par les particuliers et n'avait plus qu'une valeur infime, tandis que le rentenmark sans cours légal, réussit à maintenir sa valeur pendant toute la période de transition. L'explication de tous les faits de valeur monétaire par l'intervention des pouvoirs publics n'est donc pas une explication satisfaisante.

++++++
++++++ § 5 - La théorie psychologique de la monnaie.

Reste une troisième théorie qui paraît la plus exacte et que l'on appelle généralement la théorie psychologique de la monnaie. Elle part de cette idée que la monnaie remplit sa fonction lorsqu'elle circule. Par suite, la valeur de la monnaie repose non pas sur son support métallique, non pas sur la volonté des pouvoirs publics, mais sur le consentement général des particuliers. La monnaie vaut tant que les particuliers l'acceptent, la monnaie perd sa valeur lorsque les particuliers commencent à se défier de ce qu'elle est et surtout de ce qu'elle va devenir.

Mais il faut alors se demander pourquoi les particuliers en certains cas, acceptent et, en d'autres cas, refusent telle ou telle monnaie. Ici il est impossible d'apporter une réponse unique, et il faut mettre en vedette les éléments de psychologie et non pas tant de psychologie individuelle que de psychologie collective. En matière monétaire, comme en diverses autres matières économiques (celle des opérations en Bourse, par exemple), il se crée des courants de confiance et de défiance. Ces courants reposent généralement sur des éléments objectifs, mais souvent ils les dépassent. Si nous reprenions, à la lumière de cette idée générale, l'histoire monétaire de la France dans la période d'après-guerre, nous pourrions trouver des illustrations frappantes de cette interprétation. En 1926, la dépréciation progressive du franc reposait incontestablement sur certains éléments objectifs mais une sorte de panique s'est produite qui a entraîné une dépréciation du franc, supérieure à ce qu'aurait dû être la dépréciation rationnelle. A l'inverse, quand s'est formé le contre-courant de retour à la confiance, quand le franc, en six mois, a repris 50 % de sa valeur, quand, ensuite, dans la période de stabilité de fait, la spéculation sur le franc a pris une telle ampleur que la Banque de France s'en est trouvée sérieusement gênée, le retour à la confiance reposait sur des éléments objectifs, mais le courant de la psychologie qui s'était formé dépassait ces éléments.

Source : BIU Cujas

Si l'on admet la théorie psychologique de la monnaie, on est d'ailleurs amené à reconnaître la part d'exactitude, que contiennent les deux autres théories. Elles sont excessives en tant qu'elles veulent donner une interprétation générale des phénomènes monétaires, mais elles renferment tout de même une âme de vérité.

La théorie métalliste est vraie en ce sens que la confiance des particuliers est généralement plus solidement assise, plus constante, plus permanente, quand elle s'applique sur une monnaie qui a une base métallique. Et sans doute, cette base métallique est, pour une part, une illusion, puisque si l'emploi monétaire cessait pour le métal, la valeur du métal s'effondrerait, mais peu importe qu'il y ait là une réalité ou une illusion, ce qui compte en l'espèce, c'est l'état d'esprit des individus qui ont généralement confiance dans une monnaie à base métallique.

La théorie étatiste, elle aussi, contient une part de vérité, car l'intervention des pouvoirs publics, l'attribution du cours légal à certaines monnaies, accentue, sans aucun doute (tout au moins en circonstances normales), la facilité avec laquelle les individus acceptent cette monnaie dans les transactions. Si bien que le fait pour une monnaie d'avoir force libératoire, lui donne souvent (non pas toujours) une circulabilité plus grande.

Finalement, on voit que, pour apercevoir ce qu'il y a de juste dans la théorie métalliste et dans la théorie étatiste, il faut les englober dans une interprétation plus large et qui est donnée par la théorie psychologique de la monnaie.

Source : BIU Cujas

Titre II

LA THEORIE DE LA VALEUR ET DES PRIX (1)

Chapitre I

LA THEORIE DE LA VALEUR

La science économique étant la science des calculs économiques implique des comparaisons quantitatives entre les divers biens en fonction de leur capacité de satisfaire à un besoin.

Ces comparaisons supposent l'existence d'un terme de comparaison entre les divers biens.

Ce terme de comparaison pourrait être le prix: le prix est l'expression monétaire du rapport d'échange entre plusieurs biens: on dira, par exemple qu'un individu peut indifféremment acheter une automobile ou 4 boeufs, parce que l'automobile vaut 200.000 frs et chaque boeuf 50.000. On aura ainsi décrit le mécanisme d'un calcul économique.

---

(1) Ce titre a été intégralement rédigé selon les notes du cours de Monsieur Byé.

Source : BIU Cujas

Mais la connaissance des prix suppose l'existence de marchés utilisant l'instrument monétaire. Or tous les régimes ne connaissent pas un tel instrument: régimes primitifs régime communiste idéal...

L'objection ne serait pas décisive; car on pourrait, en régime de troc, remplacer l'observation des prix par celle des rapports d'échange. Le rapport d'échange est le rapport entre quantités échangées de deux biens (une automobile s'échange contre 4 boeufs). Le rapport d'échange est l'expression de ce que nous appellerons la valeur d'échange. Constater le rapport d'échange, c'est constater un fait; étudier la valeur d'échange c'est rechercher une cause. Ne peut-on constater le fait, élément indispensable du calcul économique, sans rechercher la cause, sans analyser la valeur d'échange, analyse qui entraîne à l'analyse d'ensemble du phénomène de la valeur ?

Un certain nombre d'auteurs se rattachant à l'école de l'Equilibre (Pareto, Cassel, Aupetit..) se refusent à "dépasser les prix" ou, tout au moins, les "rapports d'échange". Car, pour eux, ce serait dépasser le fait économique et entrer dans une construction de causalités relevant du domaine psychologique.

Il est pourtant remarquable que les analyses de l'Ecole de l'Equilibre conduisentà l'emploi de concepts très voisins de ceux qu'utilise l'analyse marginaliste de la valeur et que, parlant de "dimensions économiques" de "convenances économiques" on arrive, en fait, tout de même, à dépasser les prix.

Ceci s'explique, car le dépassement de la simple observation du "rapport d'échange" semble une nécessité: en effet:

I°- L'observation du rapport d'échange suppose l'existence d'un marché, c'est-à-dire d'un lieu où deux partenaires indépendants, tout au moins, débattent les conditions de l'échange.

Or, divers régimes économiques, tout en connaissant le calcul économique et les problèmes qu'il pose, ignorent l'existence d'un marché ou, du moins, d'un véritable marché.

Il en est ainsi du régime " robinsonien", tel qu'on peut le représenter par le cas concret du navigateur solitaire (Alain Gerbault, Lindbergh...). Le problème de la répartition optima des provisions, problème de calcul économique se pose sans qu'intervienne le fait du rapport d'échange.

De même, pour le groupe vivant en économie fermée comme la tribu primitive, le manoir médiéval, la ville assiégée, une unité militaire en campagne; l'autorité assure l'emploi optimum des moyens, problème de calcul économique, sans considération de prix ou de rapports d'échange.

De même, pour la nation vivant en économie de guerre: l'autorité détermine tant la production que la consommation. Sans doute y a-t-il rapport d'échange et de prix. Mais

Source : BIU Cujas

l'autorité, loin d'être à même de fonder ses calculs économiques sur leur existence en tant que faits, est chargée, au contraire de les déterminer, d'après des considérations variées dont l'essentielle est la conduite de la guerre.

Enfin, en économie de paix, existent, aujourd'hui, à côté des régimes individualistes, des régimes plus ou moins proches du communisme intégral. En communisme intégral, il n'y aurait point de marché puisque toute la production est ordonnée par la seule collectivité qui la répartit toute entre ses membres. On ne saurait donc constater le rapport d'échange, mais on déterminerait le rapport d'échange en déterminant la production et la consommation.

A un moindre degré, dans les régimes d'économie collectiviste et d'économie dirigée, les marchés apparaissent comme partiellement fictifs. Ils le sont dans la mesure même où c'est l'autorité qui en réglant production et consommation règle le rapport d'échange au lieu de le constater, où donc les partenaires apparents de l'échange ne sont pas indépendants.

2°- Même là où il y a réellement marché, on ne voit pas d'avantage à constater un fait sans chercher à en analyser les causes.

Il n'y a pas plus de raison de prohiber, en économie, l'emploi de l'instrument psychologique (Ecole marginaliste) que celui de l'instrument mathématique (Ecole de l'Equilibre), à une condition toutefois; c'est que l'analyse psychologique ne mette en jeu aucun postulat métaphysique ou non scientifique, comme le faisait par exemple l'hédonisme de l'Ecole utilitariste. Or cette condition est remplie dans l'analyse de l'Ecole marginaliste qui admet que les besoins de chacun s'expriment en "tableaux de préférences" dont on ne présume pas qu'ils correspondent au tableau des plaisirs (A peut donner la préférence à l'aumône à faire sur le litre de vin que préfère B) .

Poussant au-delà de la constatation des phénomènes de prix de "rapports d'échange", il y a donc lieu d'analyser le phénomène qui les domine et qui, causant le prix ou le rapport d'échange en situation de marché, domine le calcul économique là où il n'y a pas marché; le seul caractère en conséquence commun, en tous les régimes, à tous les moyens utilisés aux diverses fins de l'activité hymaine; le seul fondement donc de la totalité des calculs économiques est le phénomène de la valeur.

Source : BIU Cujas

******
******

Section I

******
******

Les notions fondamentales de la valeur.

Une étude de la valeur met en jeu des notions de nature diverse qu'il faut définir.

Adam Smith a établi l'une des plus importantes en distinguant valeur d'échange et valeur d'usage.

Mais il faut en préciser d'autres.

Beaucoup d'auteurs (F. Perroux, Nogaro) tiennent à distinguer "utilité et "valeur d'usage". Il nous semble, et l'on verra pourquoi, que cette distinction n'a de sens que si l'on prend utilité pour valeur d'usage subjective e admettant l'existence d'une valeur d'usage objective.

La principale distinction, comme le montrera la théorie de l'utilité marginale, sera donc entre: valeur (ou utilité) générale valeur , (ou utilité) unitaire.

On parlera de valeur ou utilité générale en se référant à l'ensemble d'une catégorie de biens, à l'espèce, à la valeur ou à l'utilité de "l'eau", du "diamant" du "fer".

On parlera de valeur ou utilité unitaire en se référant à une unité des mêmes biens, à la valeur, à l'utilité d'un litre d'eau, d'un diamant, d'une tonne de fer...

On voit donc, a priori, qu'entre les biens économiques (rares) et les biens non économiques (absolument non rares) se posera une opposition: l'utilité ou la valeur générale peut être grande pour les uns comme pour les autres (l'eau est toujours très utile) l'utilité ou la valeur unitaire est nulle pour les seconds. (Ce litre d'eau, là où l'eau est surabondante est peu utile).

F.Perroux distingue deux séries de classifications:

I°- Selon le mode de détermination de la valeur:

La valeur objective (sociale) est celle qu'une société donnée attribue à un bien, en raison de sa capacité à satisfaire à un besoin social: ainsi la société française attribuera telle valeur au litre de vin, ou telle valeur au litre de vin par rapport au litre de bière.

La valeur subjective est celle qu'un individu donné attribue à un bien, en raison de sa capacité à satisfaire un de ses propres besoins; ainsi Jean peut attribuer à un litre de vin une valeur subjective plus forte que Pierre. Il se peut même que Pierre, contre l'opinion sociale, attribue au

Source : BIU Cujas

litre de bière, une valeur subjective plus forte qu'au litre de vin.

2°- Selon la nature du besoin:

Il se peut qu'il s'agisse d'un besoin directement ou indirectement satisfait par l'usage, d'un certain bien: directement s'il s'agit d'un bien de consommation (vin, bière), indirectement s'il s'agit d'un bien de production (fer, charbon).

Il se peut qu'il s'agisse d'un besoin indirectement satisfait à travers l'échange: un pharmacien exécute des ordonnances dont les produits sont sans usage direct pour lui, mais qui lui procureront, par voie d'échange, les aliments qui lui sont nécessaires. Le besoin d'espèces monétaires rentre dans cette catégorie, les espèces ne répondant à aucun usage (surtout s'il s'agit d'espèces papier).

Ces distinctions permettent de préciser les notions classiques de valeur d'usage et de valeur d'échange.

La valeur d'usage, au sens large, est celle que l'on attribue à un bien en raison de sa capacité à satisfaire un besoin.

On peut distinguer:

La valeur d'usage objective attribuée à un certain bien par l'ensemble de la société (la société française attribue au vin une valeur d'usage relativement grande). Et, en elle:

La valeur d'usage objective générale (du vin).

La valeur d'usage objective unitaire (du litre de vin).

La valeur d'usage subjective ou utilité attribuée à un certain bien par un individu donné (Jean attribue au vin une valeur d'usage relativement grande). Et, en elle:

La valeur d'usage subjective générale ou utilité. Beaucoup d'auteurs confondent purement et simplement cette notion avec celle d'utilité générale (utilité pour Jean, du vin , de la bière....

La valeur d'usage subjective unitaire ou utilité unitaire à laquelle la dénomination de valeur d'usage est communément réservée (utilité pour Jean du litre de vin). C'est seulement en confondant valeur d'usage avec valeur subjective unitaire d'usage, que l'on pourra dire d'un bien non économique (eau surabondante) que sa "valeur d'usage" est faible; et en confondant "utilité" et "valeur d'usage subjective générale", que l'on pourra ajouter " bien que son utilité soit grande"; c'est dans là la notion de "valeur d'usage" au sens strict.

La valeur d'échange, au sens large, est celle que l'on attribue à un bien en raison de sa capacité à satisfaire indirectement un besoin par voie d'échange.

Elle s'exprimera donc par le rapport entre un nombre

Source : BIU Cujas

variable d'unités de deux biens. Ici encore, on peut distinguer:

La valeur d'échange objective attribuée à un certain bien par l'ensemble d'une société. Et, en elle:

La valeur d'échange objective générale s'appliquant, dans une société donnée, à l'échange de l'ensemble d'une espèce de biens (valeur de l'ensemble de la production française de vin);

La valeur d'échange objective unitaire s'appliquant dans la même société, à l'échange d'une unité d'un certain bien. C'est à cette notion que s'applique seulement, en général, dans la terminologie moderne, l'expression "valeur d'échange". Nous pourrons donc l'appeler " valeur d'échange au sens strict".

La valeur d'échange subjective attribuée à un certain bien par un individu donné. Et, en elle:

La valeur d'échange subjective générale s'appliquant, pour un individu donné, à une catégorie de biens: Jean préfère céder du vin et acquérir de la bière;

La valeur d'échange subjective unitaire s'appliquant, pour un individu donné à une unité de biens: Jean est disposé à céder du vin et à acquérir de la bière; ses goûts du vin et de la bière l'amèneront à être disposé à échanger 1 litre de vin, par exemple, contre 2 litres de bière; alors que Paul moins amateur de vin est disposé à accepter l'échange au taux de 1 litre de vin contre 1 litre de bière.

Rappelons donc, au terme de cette analyse terminologique que, pour beaucoup d'auteurs:

L'utilité, c'est la valeur d'usage subjective générale;

La valeur d'usage, c'est la valeur d'usage subjective unitaire;

La valeur d'échange, c'est la valeur d'échange objective unitaire;

Nous avons entendu chacune de ces notions notamment les deux dernières, dans un sens plus large. Il convient donc d'en désigner l'acception courante en la qualifiant d'acception " au sens strict".

Le but poursuivi par toute analyse de la valeur est l'explication du phénomène de la valeur d'échange sous ses divers aspects; parce que mettant seul en cause une comparaison de biens, il implique seul un calcul économique. La valeur d'échange telle que nous l'avons décrite peut se concevoir même s'il n'y a pas échange, puisque, sous son aspect subjectif elle correspond aux "dispositions des individus à l'échange". Le membre d'une société communiste ou le navigateur solitaire peuvent être "disposés" à échanger les biens qu'ils possèdent dans telle ou telle condition, sans que cet échange devienne effectif.

Source : BIU Cujas

Mais pour parvenir à l'explication du phénomène de la valeur d'échange, peut-on se contenter de recourir à des notions strictement objectives, comme celles de travail ou de coût de production, ainsi que l'exposent les théories que nous grouperons sous le nom de théories objectives de la valeur ou faut-il recourir à des notions subjectives, telle que celle d'utilité ou de valeur d'usage subjective unitaire comme l'exposent les théories subjectives de la valeur. Faut-il même, comme le suggèrent certains écrivains modernes, aller au-delà de ces théories subjectives ?

C'est là la question que nous poserons en abordant en trois sections: les théories objectives de la valeur, les théories subjectives, les critiques modernes des théories subjectives de la valeur.

Section II

Les théories objectives de la valeur.

Elles se divisent en deux groupes, celles fondant la valeur sur le travail, celles la fondant sur le coût de production.

§ I - Les théories de la valeur-travail.

Un grand nombre d'auteurs appartenant à l'Ecole classique anglaise, à d'autres écoles et les Marxistes lient la valeur au travail. L'intérêt d'une telle liaison est d'établir la valeur sur une base apparemment solide: la valeur ne peut être que ce qu'elle est (idée classique des lois économiques). Il est aussi, pour beaucoup (les marxistes), de montrer que, si toute valeur est liée au seul travail, l'attribution d'une fraction du produit, donc d'une valeur, à un autre facteur que le travail ne peut provenir que d'une exploitation.

Dans un cours d'histoire des doctrines , l'attribution de telle ou telle théorie de la valeur à tel ou tel auteur ne pourrait être faitesans que soient introduites de nombreuses nuances. En fait, chez les classiques, théorie de la valeur travail et de la valeur coût de production sont étroitement mêlées. Chez Smith, elles sont exposées simultanément. Chez Ricardo, elles sont toutes deux exprimées mais ramenées l'une à l'autre, tout coût pouvant, en définitive se réduire en travail. On peut donc justement parler, à cet

Source : BIU Cujas

égard comme à bien d'autres, ainsi que le fait M. Gonnard, de la filiation qui unit Marx aux Classiques.

L'utilité n'est pas entièrement éliminée comme condition de la valeur, même chez Ricardo; mais son rôle reste douteux. Le problème est également posé, notamment par Stuart Mill, de la contradiction entre la valeur d'échange fixe qu'impliquerait la théorie de la valeur-travail, comme la théorie de la valeur coût de production et de la réalité qui présente des valeurs d'échange variables. On tente de le résoudre par la distinction entre la valeur normale liée aux conditions de production et valeur courante susceptible de fluctuer , en fonction de l'effre et de la demande autour de la valeur normale; mais y tendant constamment.

Il faudrait également préciser que, pour certains auteurs, le travail est le fondement et, pour d'autres, la mesure de la valeur. Ce sont là deux solutions distinctes. Les confondre serait, d'après Stuart-Mill, confondre le feu et le thermomètre. A vrai dire, nous voyons mal une pareille distinction, car on ne peut trouver de bien d'une valeur absolument constante, c'est-à-dire susceptible de servir de valerimètre, si ce n'est le bien (s'il existe) fondement même de la valeur. Il reste que certains auteurs (Smith) sont allés au problème du fondement en partant du problème de la mesure, tandis que d'autres (Ricardo) ont suivi plutôt l'itinéraire inverse.

Du point de vue du travail à considérer, les théories de la valeur-travail se présentent sous plusieurs aspects. Ce n'est pas sans réserve que l'on peut attribuer chacun d'eux à un groupe d'auteurs.

I°- Théorie du travail effectivement incorporé.

Ce sont celles auxquelles paraît se rattacher Ricardo. La valeur d'un bien se fonderait sur la quantité de travail incorporée dans ce bien et se mesure par cette quantité.

Une objection se présente: quel travail considérer ? S'il y a plusieurs unités du bien ayant la même valeur d'échange et produites moyennant des quantités différentes de travail ? S'agira-t-il de la quantité maxima ? Cette solution serait arbitraire et incohérente avec le principe de la valeur-travail. De plus la valeur des biens est variable, alors que la quantité incorporée est fixe. On n'échapperait pas à cette objection en parlant de valeur courante et de valeur normale: en effet, en dehors des oscillations de courte durée de la valeur autour d'un niveau fixe, Il y a certainement des déplacements de longue durée de la valeur qui affectent la valeur "normale".

Si la valeur se fonde sur le travail incorporé, pourquoi tous les travaux concevables ne sont-ils pas entrepris ?

Source : BIU Cujas

Ils ne le sont pas, en fait, parce que certains sont "rentables" et les autres pas; mais cela signifie parce que certains fournissent, et certains ne fournissent pas une valeur suffisante: réponse concevable seulement si un autre élément que le travail est à la source de la valeur.

Notons enfin, que Ricardo, comme tous les Classiques est obligé de faire une catégorie spéciale des "biens non reproductibles à volonté", objets dont la valeur serait réglée selon un principe tout différent, la "loi de l'offre et de la demande". Cette exception est grave, car, à côté des biens absolument non reproductibles, il y a des objets relativement peu reproductibles (produits des mines et de la nature). Il n'y a donc pas deux catégories de biens hétérogènes pour lesquelles pourraient être admises deux théories antithétiques de la valeur.

2°- Théorie du travail de reproduction.

L'objection faite à la théorie du travail incorporé au nom des variations de la valeur dans le temps a paru justement fort grave à certains auteurs comme Carey. Ils ont donc admis, qu'il fallait parler non du travail une fois incorporé dans l'objet envisagé, mais du travail nécessaire à la reproduction de l'objet envisagé: la valeur c'est du travail épargné.

Cette rectification laisse entière deux des objections précédentes: Comment justifier une valeur unique pour des objets produits par des travaux différents. Comment parler de travail de remplacement pour des objets non reproductibles. La catégorie "spéciale" que l'on doit créer pour ces objets est plus hermétique encore que dans la première solution.

3°- Théorie du travail socialement nécessaire.

Marx emprunte à Ricardo l'esprit et l'essentiel de sa théorie de la valeur qui servira de base à toutes ses conceptions économiques.

Il est lui aussi, contraint de faire une catégorie "spéciale" des biens non reproductibles à volonté.

Pour les autres, il ne nie pas que l'utilité ne soit une condition de la valeur de toutes choses. Mais, ajoute-t-il à condition que les choses échangées soient utiles; la diversité de leur valeur est fondée sur la diversité des travaux nécessaires pour les produire.

Le travail serait, en effet, le seul facteur commun à tous les produits; la valeur de chacun en est donc fonction. Mais ce n'est pas la quantité de travail effectivement incorporée dans chaque chose qu'il faut considérer, c'est la

Source : BIU Cujas

quantité de travail socialement nécessaire pour produire des choses d'une certaine nature, c'est-à-dire une moyenne prise au moment où l'on se place (et non au moment de la production). Quant aux choses produites au prix d'un travail qualifié, on doit considérer que ce travail est un multiple d'un travail "simple "en ce sens qu'il serait le produit du travail antérieurement dépensé (en étude, apprentissage...)

Cette explication évite certaines objections déjà présentées contre les théories de la valeur travail, mais tombe sous le coup d'autres, fort graves.

On ne saurait affirmer que le travail soit le seul élément commun aux choses et même aux produits ayant de la valeur. L'utilité est un élément commun aux choses ayant de la valeur. Le travail, au contraire, n'existe pas en toutes choses ayant de la valeur; on cite le cas d'un timbre-poste de l'île Maurice, payé au roi Edouard VII par l'administration des postes allemandes en 1904, I.450 £ simplement parce qu'il s'agissait d'une pièce rare en raison d'une simple erreur du graveur (post paid au lieu de Post office). On ne pourrait éviter la difficulté qu'en faisant une catégorie particulière des "biens non reproductibles à volonté"; Mais on rencontrerait l'objection déjà formulée à ce sujet.

Pour la plupart des biens, même non absolument rares, un élément autre que le travail intervient: il en est ainsi dans les biens supportant les conséquences de la "rente foncière", le parc de la Goldengate, à San Francisco, qui fut payé 800.000 dollars en 1900, vaut 20 fois plus en 1936. Inversement, certains objets ayant coûté beaucoup de travail (dentelles, chapeaux, meubles démodés, diligences dans une époque de traction mécanique) peuvent avoir perdu toute ou presque toute leur valeur parce qu'ils ont perdu toute ou presque toute leur utilité .

La différence entre les travaux qualifiés et non est arbitraire: les talents ou dispositions innés et non la seule éducation font les travailleurs qualifiés et les artistes.

Pourquoi, au surplus, effectue-t-on certains travaux et non certains autres, si ce n'est parce que les uns produisent une certaine valeur et les autres une valeur moindre ou nulle ? Le travail effectué, ou à effectuer a donc lui-même besoin d'explication.

La plupart des auteurs modernes, beaucoup même qui entendent se rattacher à la doctrine marxiste(il faudrait discuter la question de savoir s'ils ont le droit de le faire en ces conditions) ont donc abandonné la théorie de la valeur travail. On ne la trouve guère soutenue que chez certains doctrinaires léninistes (Traité d'Economie politique de Lapidus et Ostrovitianskw.)

Se plaçant au point de vue exclusif du producteur, les théories de la valeur travail ont le tort de ne pas voir

Source : BIU Cujas

que, dans l'échange, l'acquéreur ne se préoccupe pas (et souvent n'est même pas en condition de se préoccuper) du travail incorporé dans l'objet ou socialement nécessaire à le produire. Cependant, en achetant ou en refusant d'acheter, il influe indiscutablement sur la valeur de la chose. Il est donc nécessaire, comme le font les théories subjectives, de faire rentrer ces dispositions en ligne de compte dans la détermination de la valeur.

******
******

§ 2 - Les théories de la valeur-coût de production.

Bien que l'opposition entre les deux doctrines n'apparaisse pas toujours clairement, c'est sur le coût de production plutôt que sur le travail que l'Ecole classique anglaise et notamment Stuart-Mill, fait reposer la valeur.

Le coût peut être estimé en argent: il comprendra notamment les salaires et les intérêts. Il peut être estimé en "données psychologiques"; il comprendra l'effort du travailleur et l'abstinence de l'épargnant capitaliste. On ne pourrait ramener le "coût" au seul "travail" qu'en considérant le capital comme une simple somme de travail accumulé, ce que nie la théorie moderne.

Une théorie de la valeur coût de production serait donc moins contradictoire à l'analyse moderne que ne l'est la théorie de la valeur-travail: la théorie marginaliste sera contrainte de tenir compte du coût de production parmi les éléments déterminants de la valeur.

Il n'en reste pas moins que les principales objections, faites aux théories de la valeur-travail valent à l'encontre des théories de la valeur-coût de production: difficulté de justifier du choix d'un coût maximum, minimum ou moyen parmi les coûts existant à un moment donné; difficulté à la variabilité de la valeur en face de la constance du coût; difficulté tenant à la nécessité de faire une catégorie spéciale des "biens non reproductibles".

La question reste posée de savoir pourquoi la valeur est souvent si manifestement différente du coût (ce qui a été dit à propos de la valeur travail des biens rares, comme les timbres-poste ou les terrains valorisés par la rente peut se redire ici). Elle reste aussi posée de savoir pourquoi telle ou telle chose est produite, certains biens dont le coût faible étant et d'autres dont le coût est fort, n'étant pas produits. Il faut donc que la valeur trouve une cause extérieure au coût.

Source : BIU Cujas

++++++

++++++ Section III

++++++

++++++ Les théories subjectives de la valeur.

Le propre de ces théories est de fonder la valeur d'échange, non pas sur quelque élément intrinsèque à l'objet, mais sur l'appréciation des demandeurs. Comme cette appréciation dépend de la valeur d'usage, on peut dire encore que les théories subjectives de la valeur fondent la valeur d'échange sur la valeur d'usage. Par voie de conséquence la plupart d'entre elles prennent les appréciations des demandeurs, non pas seulement comme fondement, mais aussi comme mesure de la valeur d'échange.

En l'année 1776, qui voyait la publication de l'Essai de Smith et l'amorce par cette publication des théories objectives de la valeur, Condillac publiait " Le commerce et le gouvernement considérés relativement l'un à l'autre" et ouvrait la voie aux théories subjectives de la valeur auxquelles l'Ecole libérale française demeurera fidèle. Avec Condillac, Turgot et après Turgot, J.B. Say et les libéraux du XIX° siècle développeront des conceptions subjectives de la valeur que l'Ecole autrichienne,viendra plus tard simplement mettre en forme sous un aspect plus clair et plus systématique.

Le rôle essentiel, pour eux, dans la détermination de la valeur d'échange est tenu par la valeur d'usage et dans la détermination de la valeur d'usage par l'utilité. Il serait inexact de dire qu'ils ne voient pas le rôle joué par d'autres éléments. Condillac parle de la rareté et Say des frais de production comme contribuant à déterminer la valeur. Mais ils insistent surtout, sur le facteur utilité.

Si l'on voulait, moins mauvé qu'eux, réduire la valeur à ce seul facteur, il faudrait dire:

Il y a une qualité commune à tous les objets auxquels nous attribuons une valeur. Cette qualité, c'est leur utilité. Un objet absolument inutile ne serait pas recherché et n'aurait pas de valeur. Par contre, un objet sera d'autant plus recherché et, partant, aura d'autant plus de valeur qu'il sera plus utile.

Mais une telle explication se heurterait à d'irréfutables objections logiques et pratiques. Logiquement, on voit qu'elle confond utilité et valeur d'usage, valeur d'usage et

Source : BIU Cujas

valeur d'échange. Pratiquement que répondre à l'observation courante selon laquelle des objets très utiles ont peu de valeur (eau), des objets fort peu utiles ayant une grande valeur (diamant)?

C'est pourquoi l'effort des "Subjectivistes" a toujours tendu à combiner plus ou moins heureusement les deux notions qui, de toute évidence, entrent dans l'appréciation des "demandeurs"; la notion d'utilité et celle de rareté. Cette combinaison a été réalisée pour la première fois sous une forme systématique par Senior et Walras. Pour eux, l'utilité et la rareté sont les deux éléments qui déterminent la valeur d'usage, et par là la valeur d'échange: à rareté égale, la plus utile a le plus de valeur; à utilité égale, la plus rare. C'est l'explication dite " de l'utilité-rareté".

Les objections propres auxquelles se heurte cette explication et qui peuvent lui être adressées par les marginalistes sont surtout des objections de forme: il est inélégant de combiner deux notions de nature distincte, l'une objective, l'autre subjective; c'est aussi peu pratique pour la comparaison des valeurs, car il arrivera rarement que soit l'utilité, soit la rareté soient égales; le plus souvent les deux éléments différeront. Dès lors, comment faire prévaloir l'un ou l'autre.

Il n'en reste pas moins qu'en introduisant l'élément rareté à côté de l'élément utilité, on répond bien à la difficulté fondamentale symbolisée par l'opposition eau-diamant. Si l'une est beaucoup plus utile, l'autre est encore beaucoup plus rare.

Les théories de l'utilité finale, marginale ou limite sont celles de Dupuit, Gossen, Jevons et surtout de l'Ecole psychologique autrichienne (Menger, Böhm-Bawerk, von Wieser)...

L'idée fondamentale consiste à fonder les notions d'utilité et de rareté en une seule notion, celle de l'utilité finale, la fusion étant assurée par la substitution d'une analyse du besoin de l'objet exprimé en unités ou en "doses" à une analyse du besoin "global".

******-
******

§ I - Le rôle de l'utilité et de la rareté dans la conception de la valeur-utilité marginale.

I°- Point de départ: analyse de la valeur d'usage. (stricto sensu: ou valeur d'usage subjective unitaire).

Le "principe marginaliste" peut s'exprimer de la façon suivante: " La valeur d'usage (subjective unitaire) d'une

Source : BIU Cujas

unité quelconque (ou dose quelconque) d'un bien pour un individu est déterminée par l'utilité que présente, pour cet individu, l'unité qui lui est moins utile".

L'unité la moins utile est dite finale ou marginale ou limite.

Pour le démontrer, il faut recourir à trois notions:

A - Notion de la décroissance des besoins.

Von Weiser énonce: " Pour chaque bien divisible à l'intérieur de chaque période de besoin, l'acte de satisfaction entrepris avec la première unité employée est désiré avec la plus haute intensité. Chaque emploi ultérieur d'unités de même sorte est désiré avec une intensité décroissante, jusqu'à ce que le point de satiété soit atteint. Au-delà le désir d'emploi se transforme en répulsion".

Il faut donc envisager un besoin "divisible "(besoin de manger, de boire...) à un moment donné. Les "doses" ou "unités" successivement retranchées imposeront au consommateur un sacrifice croissant: s'il y a 15 litres d'eau en 3 seaux et que nous envisagions le besoin actuel de boire, la perte de 10 litres, soit 2 seaux sera probablement indifférente. Mais la perte de 5 litres restant serait vitale. En la décomposant en doses et en supprimant successivement chacune d'entre elles, on verra que, après avoir sacrifié les besoins faibles, on arrive à être obligé de sacrifier les besoins d'intensité forte, peut-être infinie.

A la notion de la décroissance d'un certain besoin, il faut lier la notion de la décroissance des divers besoins satisfaits au moyen d'un même bien (notion de substitution des besoins); ainsi, au delà d'une certaine satisfaction attribuée au besoin supposé primordial de boisson, l'eau disponible servirait à satisfaire d'autres besoins; le deuxième seau servirait au lavage de la maison, le troisième à l'entretien des fleurs... que le bien satisfasse donc un besoin unique ou des besoins multiples, on peut dire que ses diverses doses sont employées à des usages d'utilité décroissante.

On remarquera que nous avons parlé de "désirs" et non de "plaisirs"; l'ordre dans lequel les divers désirs d'emploi viennent n'est pas nécessairement déterminé par une psychologie hédonistique; le seau à donner à un pauvre peut venir au deuxième ou au premier rang. La notion de "besoin" adoptée est ainsi "neutre" et peut s'adapter à toute psychologie.

Source : BIU Cujas

B - Notion d'homogénéité.

Toutes les unités semblables d'un même bien sont interchangeables. Toutes satisfont indifféremment le ou les besoins satisfaits par le bien envisagé. Chacune a donc, à un moment donné, la même utilité que les autres. Les trois seaux semblables que nous avons supposé satisfaire chacun à un besoin d'intensité différente: boisson, lavage, arrosage et que nous appelons S I, S 2, S 3 peuvent indifféremment permuter, S 3 servant à la boisson et S 1 à l'arrosage.

C - Notion de marginalité.

Nous arrivons ainsi à la justification du principe "marginal" posé à l'origine.

Si l'une des unités est perdue, si l'un des seaux est renversé, quel sera le besoin sacrifié ? Forcément le moins intense. Si le seau consacré à la boisson, par exemple, était perdu, il serait remplacé par le seau consacré à l'arrosage; de sorte que toujours c'est le besoin le moins intense, le besoin d'arrosage dans notre exemple qui serait sacrifié.

Donc, la valeur d'usage des seaux au moment où il y en a 3 (la valeur d'usage d'une unité du bien à un moment donné) est déterminée par l'utilité du troisième seau (déterminé par l' utilité del'unité la moins utile). L' unité la moins utile s'appelle l'unité marginale; le troisième seau, dans notre exemple, s'appelle le seau "marginal".

En conséquence:

a) La valeur d'usage subjective unitaire dépendant de l'ordre des besoins, variera autant que cet ordre, c'est-à-dire d'individu à individu.

b) Un bien très utile; mais très abondant, dont les dernières "doses" atteignent ou dépassent les limites de satiété peut présenter, pour chacun, une valeur d'usage subjective unitaire nulle, étant d'utilité marginale nulle (eau au bord d'un grand fleuve); tandis qu'un bien moins utile " en général", mais plus rare; voit sa dernière "dose" employée à des usages répondant à des besoins encore très intenses: l'utilité marginale du diamant, sa valeur d'usage, sera ainsi grande.

Source : BIU Cujas

2°- Passage à l'analyse de l'échange interne.

Tout individu tend à égaliser les utilités marginales des divers biens, dont il dispose en vue de satisfaire à divers besoins . C'est là le principe de l'égalisation des satisfactions.

Si Robinson dispose de 4 heures de travail dont chacune peut indifféremment lui procurer soit, 1 litre de vin, soit 1 litre d'huile, il est mis en présence d'un calcul économique; car il doit décider combien de vin et d'huile il produira.

Admettons que les satisfactions procurées par les litres de vin et les litres d'huile successivement produits suivent la même échelle. Si Robinson produisant 4 litres de vin,le premier lui procurerait, par exemple, une satisfaction de 50, le second de 40, le troisième de 30, le quatrième de 20; mais il ne satisferait pas ainsi à ses besoins d'huile. En renonçant à produire la quatrième unité de vin, en renonçant donc à une satisfaction de 20, il peut au contraire produire une première unité d'huile qui lui procure 50; en renonçant à produire la treisième unité de vin qui lui procure une satisfaction de degré 30, il peut produire une deuxième unité d'huile qui lui procure 40. Il suivra donc ce processus. Mais une fois égalisées, les utilités marginales du vin et de l'huile, par la production de deux unités marginales satisfaisant un besoin chacune de degré 40, il ne peut renoncer, et pour des raisons parallèles à produire une unité de vin de plus; car l'unité d'huile qu'il obtiendrait en échange satisferait un besoin moins intense que celui à la satisfaction duquel il renoncerait.

Les 4 heures de travail seront donc réparties selon le tableau suivant:

Degré de satisfaction procurée par 1 l. de vin ou d'huile	Production Vin	Huile
50	1	1
40	1	1
30		
20		

Ce principe est un principe général et l'une des données fondamentales de la théorie de l'équilibre.

On a parlé de tendance à l'égalisation des utilités marginales et non d'égalisation effective; car les unités de tous les biens ne sont pas divisibles en doses (une automobile, un boeuf...) Il est donc possible que la "tendance" ne se réalise pas intégralement.

Source : BIU Cujas

3°- Passage à l'analyse de l'échange externe pour deux échangistes.

Pourquoi l'échange ? A disposer d'une unité de bien présentant, pour lui, une valeur d'usage subjective de v; mais une unité d'un autre bien actuellement détenu par B présenterait, pour A, une valeur subjective plus grande (v + m). De même cette dernière unité présente, pour B, une valeur subjective d'usage v'; mais l'unité du bien détenu par A présenterait, pour B, une valeur subjective d'usage plus grande (v' + m). Tous deux, en se livrant à l'échange y gagneront et seront donc poussés à s'y livrer.

Chacun y sera porté tant qu'il obtiendra, par l'échange, une valeur d'usage supérieure à celle dont il se prive. Chacun tendra à arrêter l'échange dès que l'utilité procurée par la dernière dose obtenue sera égale à l'utilité procurée par la dernière dose cédée. L'échange extérieur, comme l'échange intérieur tend donc à l'égalisation des utilités marginales.

Soit A pourvu de litres de vin V 1, V 2, V 3, V 4 et dépourvu d'huile, mais en désirant suivant une échelle de besoins analogue pour chaque litre d'huile à ce qu'elle est pour chaque litre de vin; et B pourvu de litres d'huile H I, H 2, H 3, H 4 et dépourvu de vin, mais en désirant selon une échelle de besoins analogue, pour chaque litre de vin à ce qu'elle est pour chaque litre d'huile.

A va demander de l'huile et céder du vin jusqu'à ce que soient égalisées les utilités marginales de ces deux produits selon ses propres échelles de goût. B, opérera dans des conditions analogues. Si le premier litre de vin a, pour A une importance (50), les deuxièmes, troisièmes, quatrièmes (40) (30) (20)...et que le premier litre d'huile à acquérir représente une importance de (50), les deuxièmes, troisièmes quatrièmes (40) (30) (20)... Si le premier litre d'huile a, pour B, une importance de (100) les deuxième, troisième, quatrième de (90) (80) (70) et que les litres de vin à acquérir successivement répondent à des besoins d'échelle égale (100) (90) (70).

L'échange s'arrêtera après le transfert de H 4 et H 3 en A, de V 4 et de V 3 en B. S'il se poursuivait, en effet, chacun des échangistes obtiendrait du bien acquis une utilité marginale inférieure à celle dont il se priverait en cédant un autre bien.

Le phénomène est susceptible de représentation graphique. En nous plaçant du point de vue de A, inscrivons en plein les utilités pour A de V1, V2, V3, V4. L'utilité totale est représentée par la somme des surfaces inscrites

Source : BIU Cujas

entre les traits pleins. Inscrivons, en pointillé l'utilité supplémentaire retirée de l'échange V4 contre H4, V3 contre H3. L'utilité totale est augmentée de la surface comprise entre les pointillés. On voit que léchange doit trouver son terme à V3 contre H3, c'est-à-dire à l'égalisation de l'utilité de V2 et de H3. Si l'échange se poursuivait, l'utilité totale ne pourrait que diminuer.

Remarques:

I°- Nous avons supposé, dans l'exemple ci-dessus que, dans le tableau des désirs de A, la première (ou dernière) utilité d'un second litre de vin était la même que celle d'un litre d'huile, celle d'un second litre de vin la même que celle d'un second litre d'huile. Nous pourrions supposer également que, pour satisfaire à une utilité de (50) il faut et il suffit d'un litre de vin ou d'un demi-litre d'huile... A se contenterait alors d'obtenir I/2 litre d'huile contre 1 litre de vin. Si, dans le tableau de B, l'équivalence des désirs était semblable, le rapport d'échange tendrait, toutes choses égales d'ailleurs, à s'établir à 1 litre de vin pour I/2 litre d'huile.

2°- Nous avons supposé que l'équivalence huile contre vin était la même en A et en B. Supposons qu'il n'en soit pas ainsi et que, pour obtenir la satisfaction (50) il faille, en A 1 litre de vin ou I/2 LItre d'huile , en B, 1 litre de vin ou 1 litre d'huile. A toute les phases de l'échange, A pourra se contenter de demander contre 1 litre de vin, I/2 litre d'huile, tandis que B pourra accepter d'offrir 1 litre d'huile. Comme A s'efforcera d'obtenir le maximum de B et B le maximum de A, il y aura entre ces deux rapports d'échange possibles une zone d'indétermination.

Cela signifie que, s'il n'y a que deux échangistes, nous ne pouvons pas savoir, a priori, en quel point précis, à l'intérieur de la zone s'établira le rapport d'échange. La force contractuelle (possibilité d'attendre notamment) rapprochera le rapport d'échange de l'une ou l'autre limite.

3° Nous avons supposé que, chez A comme chez B, une différence identique existait entre les besoins satisfaits et les besoins non satisfaits. Il peut ne pas en être ainsi; si B, par exemple, dispose déjà d'une unité V' satisfaisant un besoin (100) de vin, H4 pourra bien être négocié contre V4; mais il faudra diviser en deux H3 et V3 pour parvenir à l'égalisation des utilités marginales. Si ces unités n'étaient pas divisibles à l'infini, il existerait, de ce fait, une zone d'indétermination.

Source : BIU Cujas

4°- Au total et même dans l'hypothèse simple primitive, dès lors que deux échangistes seulement sont en présence, que l'un peut accepter tout échange, lui apportant une utilité supérieure à celle qu'il cède et que l'autre le peut aussi, une zone d'indétermination du rapport d'échange existera toujours; ainsi, lors de l'échange de V3 contre H3, A est disposé à accepter toute quantité d'huile lui procurant plus qu'une "importance de satisfaction" de (30); si 1 litre lui procure 40, on peut admettre que 3/4 de litres lui procurent 30; il est donc disposé à accepter contre 1 litre de vin 3/4 de litres d'huile ou plus. B est disposé à accepter toute quantité lui procurant plus qu'une satisfaction 80; si 1 litre de vin lui procure 90, on peut admettre que 8/9° de litres lui procurent 80. Il est donc disposé à accepter contre 1 litre d'huile 8/9 de litres de vin ou plus. Ce qui revient à dire que le rapport d'échange doit s'établir entre 0,9 et 1,1 litres d'huile pour 1 litre de vin.

Entre ces deux limites, tant qu'interviennent seulement deux échangistes, le rapport demeure indéterminé.

4°- Passage à la détermination dans une société en conditions de concurrence.

Si, en effet, le rapport d'échange était inférieur, la concurrence établie entre les demandeurs tendrait à le faire monter et s'il était supérieur la concurrence établie du côté de l'offre tendrait à le faire baisser.

On appelle couple marginal, ou limite l'ensemble de l'offre et de la demande marginale. L'offre marginale est celle qui serait retirée si le rapport d'échange était tant soit peu inférieur; la demande marginale, celle qui serait retirée s'il était tant soit peu supérieur. Le couple limite est donc ici représenté par l'ensemble (C-O).

Considérant les conditions d'égalisation des utilités marginales propres à chacun d'entre eux, les deux parties du couple-marginal acceptent le même rapport d'échange et n'acceptent que celui-là. Le rapport d'équilibre assure donc l'égalisation des utilités marginales des deux parties du couple marginal.

En conséquence, les rapports d'échange acceptés par le couple-limite correspondent au rapport d'échange dit d'équilibre qui s'établit sur le marché de concurrence.

Le rapport d'échange d'équilibre exprime la valeur d'échange objective de la chose, telle qu'elle s'établit à un moment donné dans une société donnée, connaissant l'échange en conditions de concurrence.

On voit que la valeur d'échange objective est liée à la valeur d'échange subjective, elle-même déterminée par

Source : BIU Cujas

la valeur d'usage des choses échangées, c'est-à-dire par leur utilité marginale.

En effet:

I°- Toutes les demandes de chacun des biens échangés (ou offres de biens donnés en échange) sont déterminées par le fait que leur titulaire recherche l'égalisation de l'utilité marginale de la chose cédée et de la chose acquise (égalisation des utilités marginales). C'est cette recherche de l'égalisation qui s'exprime dans la valeur d'échange interne ou subjective entre les deux choses et qui s'exprime aussi dans la position prise par chacun à l'égard de l'échange externe.

En conséquence, si dans l'ensemble de la société un bien donné, étant, abondant ou peu utile, relativement aux autres, présente, relativement à ces autres, une utilité marginale faible, la grande masse des demandes ne se manifestera que pour des rapports d'échange très bas. Les conditions de l'offre, dominées par les mêmes hypothèses, seront telles aussi que la grande masse des offres acceptera des rapports d'échange très bas. Le rapport d'échange d'équilibre sera donc bas: la valeur d'échange objective du bien sera faible (exemple: l'eau).

2°- Les conditions d'égalisation des utilités marginales qui sont les mêmespour les deux membres du couple marginal, expriment les valeurs d'échange subjectives du couple marginal et donc sont fonctions des utilités marginales,pour le couple, des biens échangés.

Si l'on suppose un grand nombre d'échangistes, chacun dispose de sa propre échelle de valeurs d'usage: chacun est donc prêt à donner en fonction de cette échelle et de son tableau de demande, une valeur d'échange subjective propre à la chose envisagée.

Ainsi, au jour J,

A, qui a du vin dont l'utilité marginale est d'importance (20) acceptera de céder un litre de vin, même contre I/2 litre d'huile;

B, qui a du vin dont l'utilité marginale est d'importance (30) n'acceptera de céder un litre de vin que contre 1 litre d'huile;

C.D.E. disposant de vin dont l'utilité marginale est d'importance (40, 50, 60).. n'accepteront de céder un litre de vin que contre I I/2, 2, 2 I/2... litres d'huile.

On doit considérer que, au total:

I°- Il y aura plus de producteurs de vin disposés à céder leur produit pour des quantités d'huile,(rapports

Source : BIU Cujas

d'échange) supérieures que pour des quantités (rapports d'échange) inférieures.

2°- Que toute unité offerte à un rapport d'échange inférieur sera, a fortiori, offerte à un rapport d'échange supérieur.

3°- Que, pour ce qui est de la demande de vin (à payer en huile) des conditions inverses se présenteront.

En désignant par M.N.O.P. les demandeurs de vin (qui disposent d'huile) et en envisageant les divers rapports d'échange possibles établis pour 1 litre de vin, on pourra donc, par exemple, envisager, le tableau suivant d'offre et de demande de vin (pyramides d'offre et de demande):

Rapport d'échange: pour 1 litre de vin litres d'huile	Offre de vin par	Demande de vin par
0		
I/2	A	Q + P + O + N + M
1	A + B	P + O + N + M
I I/2	A + B + C	O + N + M
2	A + B + C + D	N + M
2 I/2	A + B + C + D + E	M

Entre l'offre et la demande de vin ainsi présentées, il ne peut y avoir équilibre que pour un rapport d'échange tel que les quantités demandées et offertes soient égales.

En supposant que l'offre marginale de vin (C) intervient par le rapport (1v / I I/2 h) exactement et que la demande marginale (O) intervient pour le même rapport exactement, nous avons éliminé, dans notre exemple, toute zone d'indétermination. Il pourrait advenir que les prétentions de (C) et de (O) , tout en étant comprises entre celles de (B) et de (P) soient légèrement divergentes: C offrirait à (1v I 3/4 h) et O demanderait à (1v 11/4 h). Alors subsisterait une zone d'indétermination.

Source : BIU Cujas

******
******

§ 2 - Application à la détermination de la valeur des biens de rang supérieur: la productivité marginale.

Les biens qui ne sont pas des biens de consommation et que l'on dit "biens de rang supérieur"(machines, instruments de production en général) n'ont pas d'utilité en eux-mêmes. Il en est ainsi également des "facteurs de la production" (nature, capital, travail). La seule utilité de ces biens ou de ces facteurs est leur emploi dans la production des biens de consommation.

Il suit que si le principe général de détermination de la valeur leur est appliqué (et il doit l'être) on ne peut parler de leur utilité et de leur utilité marginale qu'en désignant ainsi leur productivité et leur productivité marginale.

La productivité d'un bien de rang supérieur sera le produit du nombre de biens de consommation qu'il peut obtenir par la valeur de ces biens de consommation. Elle sera donc fonction de leur rendement physique et de l'utilité marginale des biens produits.

Si l'on veut préciser ces notions, il faudra tenir compte de la production obtenue par unité de temps, d'une part, de la durée de la production, de l'autre, et de la dépréciation que subit (en vertu du taux d'intérêt en vigueur) une production attendue par rapport à une production actuelle: ce seront là les bases des calculs d'amortissement.

De même que l'on a exposé que la valeur des biens de consommation dépend de leur utilité marginale, on peut donc dire que celle des biens de rang supérieur et des facteurs de production dépend de leur productivité marginale exprimée en valeur.

Il faut ajouter qu'un bien de rang supérieur ou un facteur de production étant normalement incapable de produire seul le problème de la détermination de leur valeur est lié à la solution du problème de l'imputation.

Résoudre ce problème qui est essentiel à la théorie de la répartition et que nous retrouverons à son sujet, c'est déterminer la contribution de chaque facteur ou bien, ou en d'autres termes "imputer" à chacun la part du produit dont il est responsable.

Mais comment procéder à cette imputation ?

En économie capitaliste et concurrentielle, le problème est résolu en pratique par l'entrepreneur; celui-ci ne peut payer un facteur ou bien de production au-delà de sa

Source : BIU Cujas

productivité et la concurrence des entrepreneurs lui interdit de le payer en deçà.

Mais la solution en économie non concurrentielle et son aspect théorique, ouvrent des débats que nous retrouverons à propos de la théorie de la répartition. Menger, Bohm-Bawerk, J.B. Clark, von Wieser ont, chacun apporté des essais d'explication. La plus acceptable, paraît être celle de Hans Mayer dont le principe est le suivant:

Un propriétaire foncier exploite son domaine. Il applique du travail au sol. Il peut, à son gré employer beaucoup de travail sur peu de terre ou peu sur beaucoup de terre. Il va rechercher la meilleure "combinaison de production". Pour cela, il va avoir à comparer diverses combinaisons possibles. Il observera, qu'en retirant une unité de travail (1 T) d'une combinaison avec une unité de terre (1 N), le produit de cette combinaison ne donne plus rien (la terre sans travail n'étant pas productive), ou inversement qu'en retirant (1 N) de la même combinaison, il obtiendra le résultat zéro. Cela ne signifiera pas, pour autant, que le fruit total de la combinaison soit imputable soit à 1 T, soit à 1 N. Il faudra observer que l'élément (1 N ou 1 T) libéré de la combinaison devenue improductive pourra être employé ailleurs; que par exemple, la terre abandonnée par 1 T sera travaillée, dans une certaine mesure par les autres unités de travail existantes.

Supposons que notre propriétaire disposant de 4 unités de travail, et de 4 unités de nature ait réalisé ainsi la meilleure combinaison productive possible. Cette combinaison optima se décompose en un certain nombre de couples de rendement varié, les premiers couples rendant normalement plus que les derniers, de telle sorte que:

(1) I N + I T = p1
(2) I N + I T = p2
(3) I N + I T = p3
(4) I N + I T = p4

Total: P

dans lesquels p affecté de divers indices représente les produits des divers couples en valeur.

En retirant I T du couple (4), on supprime p4; mais en répartissant I N devenu disponible, au mieux, sur les 3 couples restant on augmente p1, p2 et p3. De sorte que le produit total P', tout en étant intérieur à P sera supérieur à (P-p4). Disons que P' sera égal à (P-m) m étant inférieur à p4.

On pourra dire alors que le retrait d'une unité de travail a diminué le produit total (en valeur) de m. m sera

Source : BIU Cujas

alors non pas, précisément, le produit imputable à l'unité marginale de travail employé dans la combinaison (car l'unité marginale de travail, isolée, ne produirait rien); mais le produit imputable à la collaboration à la combinaison de cette unité marginale de travail.

L'unité marginale de travail, pourra être remunérée par l'attribution d'une valeur n, correspondant non à sa productivité propre (qui est nulle); mais à collaboration à la productivité commune de la combinaison.

Et, comme la valeur de chaque unité de travail employée est égale à celle de l'unité marginale, la valeur de chacune sera déterminée par la productivité imputable à l'unité de travail marginale ainsi comprise. On en pourrait dire autant de la valeur de la terre.

Remarquons que le problème de la détermination de la valeur des biens complémentaires, c'est-à-dire de biens tirant leur utilité de leur combinaison avec d'autres biens (automobiles et pneus, essence et briquet)... est tout à fait analogue au problème de l'imputation.

******
******

§ 3 - Le rôle de la rareté et celui du coût dans la détermination de la valeur d'échange.

Bien que s'opposant aux théories qui fondent la valeur exclusivement sur le coût de production, la conception marginale n'exclue nullement le coût des éléments de détermination de la valeur.

Cette vérité qui ne ressort pas clairement des premières analyses de l'Ecole autrichienne est nettement exposée par Marshall qui compare le coût et l'utilité aux deux lames d'un ciseau dont chacune est aussi indispensable à l'opération de coupe que le coût et l'utilité à la détermination de la valeur. Elle est développée par les analyses les plus modernes de l'Ecole autrichienne, notamment par celles de von Wieser.

Dans quelles hypothèses pourra-t-on négliger la considération du coût ?

On la pourra négliger si l'on se place en hypothèse strictement statique.

Plaçons-nous à un moment donné, sans passé et sans avenir: un groupe débarque dans une île, y trouve un stock de biens sur lequel il doit vivre, sans l'avoir produit et sans envisager de le reproduire. L'utilité marginale de chaque bien est donc donnée, et si les éléments du stock sont

Source : BIU Cujas

appropriés par les divers membres du groupe, les tableaux d'offre et de demande sont aussi donnés ainsi que les valeurs d'échange.

Il est toujours licite de se placer en conditions statiques; en de telles conditions les raretés sont absolues et sont données. Le raisonnement antérieur a été mené dans cette hypothèse.

Mais si l'on se place en conditions dynamiques, si le moment présent a un passé et un avenir entrant en ligne de compte, les cas de rareté absolue ne correspondent plus qu'à une partie des cas concrets.

Il s'agit alors de tenir compte du coût qui entre en cause pour un certain nombre, mais non pour la totalité des biens. Il s'agit aussi de ramener le coût à une notion psychologique analogue à celle de l'utilité de telle sorte que, d'une part, les conditions de formation de la valeur pour la totalité des biens soient comparables et que, d'autre part, les deux éléments susceptibles d'entrer dans la détermination de la valeur utilité et coût, soient homogènes.

Il faut alors distinguer les biens reproductibles et les biens non reproductibles à volonté (à gré).

A - Pour tous les biens reproductibles, il n'y a pas de rareté absolue. Moyennant un certain effort de production, il est possible d'en obtenir des unités nouvelles. La rareté est donc fonction de l'effort ou du coût de production. On dira donc de ces biens qu'ils sont plus ou moins rares selon qu'ils coûtent plus ou moins à reproduire. S'il y a actuellement le même nombre de "petites" et de "grandes" tables, le coût de production de nouvelles unités des premières étant inférieur à celui des secondes, on peut dire que, dans le temps, les premières sont moins "rares " que les secondes.

La rareté qui est un des deux éléments déterminant l'utilité marginale et, par là, la valeur est donc, elle-même, pour une catégorie de biens et dans l'hypothèse dynamique, déterminée par le coût de production.

On peut donc concevoir, avec Marshall que, dans ces conditions, l'utilité et le coût de production puissent être représentées dans la détermination de la valeur comme les deux lames d'un ciseau dans le découpage d'un drap.

Quels sont les rapports de la valeur d'échange et du coût ? C'est là un problème que l'on retrouvera à propos de la théorie de l'équilibre.

La valeur d'échange ne peut durablement être inférieure au coût de production. En conditions de concurrence, du moins, elle ne peut être durablement supérieure au coût de production de l'unité marginale (celle figurant dans le couple marginal).

Source : BIU Cujas

Il suit donc que, si, en conditions de courte durée, la valeur d'échange peut différer du coût de l'unité marginale, elle ne le peut pas en conditions de longue durée, s'il y a marché soumis à la concurrence: valeur d'échange et coût de production de l'unité marginale s'ajustent alors.

En conséquence, un bien, même demandé, ne sera pas produit si les conditions de la demande sont telles relativement au coût de production qu'aucune position d'équilibre ne puisse être atteinte: ainsi, si le coût de production possible même le plus bas est supérieur à ce qu'accepte de payer l'acheteur le plus désireux d'acheter.

B - Pour tous les biens non reproductibles à gré, il y a rareté absolue. Aucun effort n'en peut obtenir une unité nouvelle; il en est ainsi des choses tirant leur valeur de leur origine (objets tirant leur valeur de ce qu'ils ont été produits dans le passé, ou définis par le nombre limité d'exemplaires existants, oeuvres d'art, ressources naturelles chaque fois que leurs disponibilités sont limitées, terres cultivables, par exemple, quand toutes les terres cultivables sont cultivées).

La rareté n'est pas alors fonction du coût de production.

Est-il possible de ramener le coût de production et la rareté à une même notion psychologique parallèle à celle d'utilité marginale ?

C'est ce qu'on fait les néo-classiques britanniques en développant la notion de désutilité marginale.

La désutilité, c'est le sacrifice éprouvé dont la considération peut entrer en compensation avec celle de l'utilité, c'est en somme l'utilité négative. Le sacrifice peut être le résultat soit d'un effort de travail, soit d'un effort d'abstinence.

Elle peut se présenter sous divers aspects:

a) S'il s'agit d'un objet non reproductible à gré, il est indifférent de dire que les conditions de l'échange interne et de l'échange externe déterminant la valeur d'échange seront fonction soit de la comparaison faite par leurs détenteurs des utilités marginales des biens échangés, soit de la comparaison faite par ceux-ci de l'utilité marginale du bien acquis, d'une part, du bien cédé, de l'autre.

La désutilité imposée par la privation (abstinence) de la chose cédée est, en effet, strictement fonction de l'utilité de cette chose pour son détenteur.

b) S'il s'agit d'un bien reproductible la comparaison entre utilité et désutilité peut se présenter:

Source : BIU Cujas

Dans l'échange interne:

Tout individu réalise une opération d'échange interne, même s'il n'envisage que la production d'un seul objet, dès lors qu'il l'envisage en contre partie d'un effort. Il cherchera donc à égaliser l'utilité marginale du bien produit et la désutilité marginale de l'effort à fournir.

Ainsi: un premier litre de vin V1 impose une désutilité d'importance 10 et procure une utilité d'importance 50; un deuxième litre, une désutilité supérieure (la deuxième heure de travail est plus pénible que la première) et une utilité inférieure... On aura alors le tableau suivant:

Litres de vin obtenus	Désutilités	Utilités.
V1	10	50
V2	20	40
V3	30	30
V4	40	20

L'échange désutilité contre utilité ou, en d'autres termes, la production du vin s'arrêtera à V3. En deçà, il y a avantage à produire, au-delà il n'y a plus avantage.

Il y a donc égalisation de la désutilité et de l'utilité marginale.

Si le producteur, ayant une quantité limitée d'effort disponible, doit opter entre deux productions, il devra considérer d'abord ce que quantitativement il peut obtenir de chacune pour une même désutilité supportée, puis ce que représenterait pour lui d'utilité chacune des unités produites.

En supposant antérieurement que le producteur de vin ou d'huile pouvait indifféremment consacrer une heure à produire soit, un litre de vin, soit un litre d'huile, nous avions implicitement supposé qu'il faisait ce calcul; il pourrait être exprimé par des courbes d'indifférence établies en fonction de l'utilité et de la désutilité représentées par chaque unité de chaque produit.

Puisque le producteur doit poursuivre son effort en l'une ou l'autre production, jusqu'à ce que l'utilité acquise soit égale à la désutilité supportée, nous savons exactement ce que soit d'une production, soit de l'autre il peut obtenir pour chaque unité d'effort.

En ces conditions, la désutilité de chaque effort fait dans l'obtention d'un des produits (le vin) est déterminée par le sacrifice qu'il supporte en ne produisant pas moyennant le même effort, l'autre produit (l'huile).

La désutilité de l'effort fait pour obtenir le premier litre de vin ce sera la privation du premier litre d'huile, par exemple, du second litre de vin, celle du second litre d'huile...

Source : BIU Cujas

Le tableau antérieurement donné des conditions de l'échange interne peut donc être rétabli en supposant que l'on a inscrit en face des divers degrés d'utilité un nombre d'unités de chaque produit correspondant à une désutilité équivalente.

Le raisonnement suivant peut être fait:

Si la production de V1 me prive de celle de H1, et que V1 représente une utilité de 50, H1 de 45, je produirai V1. Si celle de V2 me prive de celle de H1, et que V2 représente une utilité de 40, H1 de 45, je produirai H1. Si celle de V2 représente une utilité de 40 et H2 de 35, je produirai V2... jusqu'à ce que j'aie employé en l'une ou l'autre production tous mes efforts les arrêtant en l'une comme en l'autre, au moment où l'utilité d'une nouvelle unité soit de l'une soit de l'autre sera égale à la désutilité supportée.

Ainsi serai-je parvenu à l'équilibre par égalisation des utilités marginales des deux produits et de leurs désutilités marginales.

La thèse ainsi présentée a notamment l'avantage de répondre à une objection couramment présentée contre la théorie de la valeur utilité marginale. Comment justifier la valeur d'un objet inutile à son producteur ? Comment, par exemple, justifier la valeur des alcools distillés par le célèbre producteur hollandais Bolls, puisque Bolls est abstinent ? On peut répondre: si l'alcool, n'a pour Bolls pas d'utilité sa production, par contre implique pour lui une désutilité correspondant, soit à son effort de production (en travail et en capital), soit au fait que, faute de fabriquer des alcools, il fabriquerait d'autres produits présentant pour lui une utilité de consommation.

Dans l'échange externe: reprenant ce qui a été dit antérieurement et le complétant par la considération de la désutilité, notion psychologique parallèle à celle d'utilité, on peut dire:

Toutes les demandes de chacun des biens échangés (ou offres de biens donnés en échange) sont déterminées par le fait que leur titulaire recherche l'égalisation des utilités et désutilités marginales de la chose cédée et de la chose acquise. C'est, en définitive de cette recherche que dépend la rareté relative des deux produits.

Pour les deux parties du couple marginal, les utilités et désutilités marginales sont les mêmes.

Source : BIU Cujas

++++++
++++++
++++++
++++++

Section IV

Objections adressées à la théorie de la valeur fondée sur l'utilité marginale.

Nous ne reprendrons pas ici certaines des objections que nous avons déjà rencontrées ou auxquelles nous avons, par avance répondu.

Rappelons que, pour les auteurs se rattachant à l'Ecole de l'Equilibre, la théorie de la valeur est inutile.

Pour d'autres, elle serait insuffisante, soit parce qu'en envisageant l'utilité elle ne tiendrait pas compte des productions ne présentant aucune utilité ou peu d'utilité pour le producteur (alcool pour Bells, automobile pour Ford et généralement production spécialisée de l'industrie moderne pour le producteur) soit parce que, tenant la rareté pour donnée, elle ignorerait le fait de la relativité de toute rareté.

Nous avons répondu à ces objections en tenant la conciliation de l'utilité et de la désutilité qui peut se présenter sous l'aspect du coût.

Pour d'autres auteurs, enfin , elle serait fausse; parce que:

a) La divisibilité en doses ou unités n'est pas toujours réalisable; que souvent quand elle est réalisable elle ne fournit qu'une apparence inexacte, les unités n'étant pas réellement interchangeables: combien de caporaux demande Hautrey faut-il pour faire un général ? L'objection vaudrait si la théorie prétendait faire autre chose que faciliter la conception du processus d'évaluation et décrire des faits réels. Mais il est légitime de raisonner en supposant les unités divisibles et interchangeables, quitte ensuite à examiner les difficultés nées du fait qu'elles ne le sont pas parfaitement. Il y a là un mode de raisonnement commun à toutes les sciences (abstraction)

b) Le principe de la décroissance des satisfactions à mesure qu'augmente le nombre des unités n'est pas d'application universelle. Il y a des satisfactions qui croissant quand augmente le nombre des unités (satisfactions du collectionneur). Mais dans l'analyse marginaliste, nous nous plaçons

Source : BIU Cujas

essentiellement au point de vue statique. La dernière unité est celle qui satisfait, à un moment donné, au besoin d'intensité minima. Si, par exception, l'adjonction d'une nouvelle unité ne se traduisait pas par la satisfaction d'un besoin d'intensité plus faible, mais plus forte, il en pourrait être tenu compte sans que la théorie ait à être abandonnée. Pourtant, dans la majorité des cas, il faut bien reconnaître que l'on pourra raisonner en admettant l'hypothèse de la décroissance des besoins corrélative à l'augmentation des satisfactions.

c) Les auteurs américains se rattachant à l'école psychologique de Mac Dougall (Behaviorists) insistent beaucoup sur le fait que la demande est souvent "fabriquée" par l'Offre. La mode et la publicité jouent un rôle très important comme déterminants de la demande. Or la mode et la publicité, sont le résultat de l'action des fabriquants. Cette observation est intéressante. Elle ne s'applique tout de même qu'à un petit nombre d'objets, de marchés et de sociétés. Il ne nous importe pas d'ailleurs de savoir comment s'est constituée la demande. Nous la prenons telle qu'elle est: les facteurs qui ont agi à l'origine des goûts, sont, en effet, multiples et il ne nous serait pas possible de les découvrir tous.

Il n'est pas sans intérêt, d'observer que cette conception moderne toute arbitraire de la valeur création sociale, conception qui se rattache à tout un courant d'idées tendant à effacer l'individuel sous le social, se traduit par un essai de retour à la source, c'est-à-dire à une impossible conception "objective" de la valeur.

******

Section V

Nature et valeur de la monnaie.

******

§ I - Nature de la monnaie .

Le problème de la nature de la monnaie est lié à celui de sa valeur. Deux thèses s'opposent appelées en souvenir des positions doctrinales du Moyen Age réalisme et nominalisme monétaires.

Source : BIU Cujas

I°- Réalisme monétaire: Théorie de la monnaie marchandise.

De nombreuses "marchandises monnaie" ont été employées depuis et, peut-être, avant l'histoire: coquillages, boeufs; sel... La dernière et la plus répandue a été le lingot de métal précieux.

La valeur de la monnaie métallique est-elle de même nature que celle du lingot? S'agit-il d'une monnaie marchandise ? On a parlé parfois de valeur intrinsèque. Quant aux classiques, en particulier à Ricardo, ils pensaient en application de leur conception générale de la valeur, que sa valeur se fondait et se mesurait sur le travail dépensé pour sa production.

La monnaie fiduciaire serait une promesse de payer de l'or et tirerait sa valeur de l'or. Pour le papier monnaie la question serait moinsclaire. Certains parlent de promesse de remboursement différé, le cours forcé étant considéré comme provisoire.

Mais on ne peut soutenir l'idée de valeur intrinsèque. Ni celle de valeur travail. Il n'y a pas de valeur indépendamment de l'utilité. Le travail dépensé ou plutôt le coût de production - ont seulement comme effet de réduire l'offre de monnaie.

Comme le dit J.B.Say: " Quelles sont les causes de la valeur du métal ? Les mêmes que celles qui déterminent la valeur de tous les autres produits: le besoin qu'on en a restreint par les frais de production".

Mais, "le besoin qu'on en a " dépend principalement de l'emploi monétaire. 1/5ème à peine de l'or produit est acheminé vers des emplois industriels. Encore perdrait-il sans doute beaucoup de ses emplois s'il perdait avec l'emploi monétaire beaucoup de son prestige. On doit donc admettre que l'or est en bonne partie lui-même une monnaie fiduciaire dont la valeur est fonction du pouvoir d'achat monétaire.

Le papier monnaie n'apparaît pas dans la psychologie commune, ni même dans les faits comme correspondant à une promesse de remboursement différée.

On doit donc dire que pour toutes les espèces l'élément déterminant de la valeur c'est le pouvoir d'achat, lequel, comme on vient de le voir est en bonne partie fonction de la quantité en circulation. Le principal - et peut être le seul avantage - de l'or c'est que sa production étant limitée par la nature, le danger de multiplication brusque de l'émission est faible et donc faible le danger de dévaluation brutale.

Source : BIU Cujas

2°- Nominalisme monétaire: théorie de la monnaie signe.

Deux fondements proposés:

I°- L'autorité de l'Etat: c'est la thèse de Knapp (théorie étatique de la monnaie). C'est l'Etat qui imposerait la valeur de la monnaie.

On a cependant vu les peuples refuser l'étalon que les Etats prétendaient leur imposer: en I777 dans les colonies anglaises d'Amérique, en Colombie en I8II, au Pérou en I8I5 et I822 en Uruguay en I868, 75, 90 en Russie à la fin du XIXème siècle, en Allemagne en I923..

2°- Le consentement universel. C'est là le facteur prédominant: l'Etat enregistre les croyances monétaires (Ansiaux Simiand).

On peut admettre une monnaie quelconque: comptabilisme social de Selvay, dollar compensé de Fisher. Il est commode de la définir, à l'origine, en or ou en une autre monnaie. Mais elle peut ensuite évoluer de façon indépendante.

La monnaie fiduciaire et la monnaie scripturale sont-elles de la vraie monnaie ? Rist le nie en raison de leur caractère convertible. Mais il faut remarquer que d'une part l'or lui aussi repose sur la confiance et que d'autre part le volume de monnaie fiduciaire et celui de monnaie scripturale ont une influence sur le prix des produits.

++++++

++++++ § 2 - Valeur de la monnaie.

La théorie générale de la valeur de la monnaie a été établie par l'Ecole autrichienne comme une application au cas spécial des unités monétaires de la notion générique de valeur fondée sur l'utilité marginale.

Si l'on adopte la conception de la monnaie signe l'utilité de la monnaie n'existe pas en elle-même ou représente, dans l'hypothèse spéciale de monnaie métallique, une faible fraction de l'utilité totale de la monnaie, l'existence de l'emploi industriel ne pouvant qu'insuffisamment rendre compte de la valeur de la monnaie métallique elle-même.

L'utilité de l'espèce monétaire, c'est donc son pouvoir d'achat en biens. L'utilité marginale des unités monétaires existant à un moment donné, dans une société donnée c'est le pouvoir d'achat attribué à l'unité consacrée à l'achat le moins utile. Ainsi elle est égale à l'utilité de la moins utile des unités de biens à l'achat desquelles

Source : BIU Cujas

son attribution est consacrée.

La désutilité de l'espèce monétaire c'est la privation imposée à ceux de ses détenteurs qui la cèdent. Sa désutilité marginale, c'est la privation imposée aux détenteurs de l'unité marginale. L'échange s'arrêtera, pour chacun et pour l'ensemble de la société, quand la désutilité imposée par la privation de l'unité de monnaie marginale sera égale à la satisfaction attendue de l'obtention d'une unité marginale de biens.

Mais la privation d'une unité monétaire n'impose, en elle-même, aucune désutilité. La désutilité qu'elle impose provient simplement du fait que consacrer une unité monétaire à l'achat d'un bien, c'est se priver, par là-même, de l'achat d'un autre bien. Comparer utilité en l'achat d'un bien et désutilité monétaire, c'est donc simplement mettre en rapport le marché d'un bien et l'ensemble des marchés. L'égalisation utilité marginale-désutilité marginale de la monnaie règle donc l'équilibre des marchés plus simplement que ne le fait le troc:

A supposer, par exemple que les acheteurs aient affaire à deux marchés seulement, marché du vin et marché de l'huile, chacun pense que consacrer 1 franc à l'achat d'huile (en fonction de l'utilité de l'huile), c'est se priver (désutilité du franc) de l'achat d'une certaine quantité de vin: l'équilibre ne s'établira que si chacun, et tous, retirent de 1 franc employé soit en vin, soit en huile, une utilité équivalente.

Si l'on suppose un stock de produits donné à un moment donné, sans passé et sans avenir et, en présence de ce stock un nombre donné d'acheteurs possibles, ne pensant pas au passé, ne spéculant pas sur l'avenir de telle sorte que le stock ne puisse trouver de débouché que dans le groupe d'acheteurs, le groupe d'acheteurs trouver d'emploi de sa monnaie que dans le stock, il paraît certain qu'un rapport direct liera la valeur de la monnaie au rapport entre stock et volume monétaire. Si le volume monétaire est augmenté, la valeur de la monnaie tendra à baisser proportionnellement; car la dernière unité monétaire, pour s'employer, devra acheter une quantité moindre de produits, une utilité moindre. Si, par exemple, le volume monétaire passe de 100 à 200 l'utilité procurée par la 200ème unité, la désutilité imposée par sa privation tendront à être deux fois moindre qu'auparavant, la valeur de la monnaie aura baissé de moitié, ou ce qui revient au même les prix auront doublé.

C'est une hypothèse de cet ordre que les néo-classiques imaginent quand ils comparent le volume monétaire à une masse de tickets de vestiaire: si le nombre des tickets double,

Source : BIU Cujas

chaque porteur ne pourra retirer que la moitié des objets qu'il aurait retiré avant le doublement.

C'est également une hypothèse de cet ordre qui, inconsciemment ou non, est à la base de ce que l'on appelle la " Théorie quantitative de la monnaie".

L'intérêt de l'apport fourni sur ce sujet par les disciples de l'Ecole autrichienne, notamment par Von Wieser et surtout par M. Aftalion provient de ce qu'ils tiennent compte du caractère tout arbitraire de l'hypothèse ci-dessus.

La réalité est différente principalement pour trois raisons:

1°- Beaucoup pensent et les faits semblent prouver que un certain accroissement de volume monétaire, dans des conditions déterminées, tend à stimuler la production.

2°- Les biens qui peuvent être recherchés à un moment donné ne sont pas seulement des produits figurant sur un marché donné; mais encore; d'une part des biens situés à l'étranger (liaison avec le marché du change); d'autre part des moyens de production (liaison avec ce que l'on imagine des marchés à venir).

3°- L'appréciation de l'utilité des biens telle qu'elle figure dans la psychologie sociale actuelle est seule en cause. Il n'y a pas d'utilité en soi. Il s'agit ne l'oublions pas d'une notion psychologique. D'où le rôle dans la détermination de la valeur actuelle de la monnaie (et des prix) de tous les facteurs psychologiques de toutes les spéculations; croyance fondée ou non dans l'avantage à retirer soit d'achats, de produits de consommation, soit d'investissements; croyance dans l'augmentation ou la réduction de la valeur de la monnaie nationale ou des monnaies étrangères. Tout cela peut jouer et accélérer ou réduire l'offre de monnaie, les achats, donc augmenter ou diminuer l'utilité marginale actuelle de la monnaie.

Ainsi, la théorie psychologique de la monnaie fondée sur une analyse précise de la détermination de la valeur selon l'Ecole autrichienne servira de base à la critique de la théorie quantitative de la monnaie, du moins à la théorie quantitative interprétée dans un sens étroit.

Source : BIU Cujas

Il nous est, au stade actuel de cet enseignement impossible d'aborder l'examen critique de ces positions doctrinales. Cet examen suppose la connaissance du phénomène du change et du phénomène des crises. Il sera entrepris dans le cours de deuxième année.

Source : BIU Cujas

******
******
******
******
******

Chapitre II

LA THEORIE DE LA FORMATION DES PRIX DE CONCURRENCE.

Le prix est sur un marché, l'expression monétaire de la valeur d'échange. C'est un rapport d'échange entre une unité de bien et un certain nombre d'unités de monnaie, exprimant l'équivalence entre l'une et les autres. C'est donc une appréciation du bien en monnaie. Et il implique que la notion symétrique d'appréciation de la monnaie en unités du bien (pouvoir d'achat).

En économie monétaire, l'ensemble des biens étant apprécié en monnaie, on peut dire aussi que les divers prix établissent un rapport entre les valeurs des divers biens. On dira que la monnaie est un valorimètre.

Les échanges réels étant soumis aux conditions les plus variées, la théorie des prix implique un certain degré d'abstraction. Il est évidemment préférable de ne pas abuser de l'abstraction et de ne pas construire la théorie des prix sur des hypothèses tout à fait exceptionnelles, comme tendrait à le faire l'Ecole psychologique (exemples cités par Walras). Nous devons cependant admettre ici: 1° L'hypothèse d'un marché parfait; 2° Celle d'une concurrence parfaite; 3° Celle d'une monnaie neutre; 4° La distinction entre une théorie du prix momentané et la théorie du prix dans le temps.

1°- Marché parfait. Un marché parfait est un lieu idéal où se rencontrent tous les vendeurs et tous les acheteurs d'un même bien (marchandise ou service) à l'exclusion de toute difficulté et de tout coût des informations et des communications. Naturellement aucun marché réel ne reproduit exactement ces conditions idéales. Cependant, certains marchés réels (Bourse de marchandises ou de valeurs) s'en rapprochent. On appelle prix de marché le ou les prix qui s'établit ou qui s'établissent sur un marché pour l'unité de bien.

Source : BIU Cujas

2°- Concurrence parfaite. On dit qu'il y a concurrence sur un marché quand les vendeurs et les acheteurs présents agissent indépendamment les uns des autres. Pour que la concurrence soit parfaite, il faut qu'il y ait indépendance totale même dans les attitudes psychologiques. Il faut, en particulier, que la prévision de l'attitude possible des autres ne soit pas en mesure d'influencer l'attitude actuelle de chacun. Il faut donc qu'il y ait un très grand nombre d'autres. Il faut aussi que l'influence exercée par chacun sur le marché ne soit pas susceptible de primer celle exercée par chacun des autres. Il faut donc que les unités concurrentes soient très petites. On dit qu'il y a concurrence atomique lorsqu'elle est exercée par un nombre illimité d'unités d'achat ou de vente très petites. La concurrence parfaite est supposée naturellement exister aussi bien du côté des vendeurs que du côté des acheteurs.

3°- Monnaie neutre. Il ne s'agit pas de savoir ici si une monnaie neutre est réalisable; on en discute mais si elle peut être conçue, ce qui paraît certain. Le prix est l'expression monétaire de la valeur d'échange. Au lieu de faire la théorie du prix, on pourrait faire la théorie objective de la valeur d'échange. Mais il faudrait tenir compte, chez chacun des échangistes d'une comparaison d'utilité entre la chose acquise et la chose cédée. Il en est de même, d'ailleurs, en cas d'échange monétaire. Tandis que change l'appréciation de la chose, l'appréciation de la monnaie peut, de son côté, changer, par exemple à la suite d'une inflation monétaire. Il y a là un facteur fort important dans la pratique. Et il conviendra, en parlant de la monnaie, d'étudier les causes de sa valeur et les causes des variations de cette valeur. Mais, en vue de simplifier l'exposé de la théorie des prix, nous avons le droit de supposer la valeur de la monnaie établie et fixe. Elle sera supposée ne jouer aucun rôle dans les variations des prix . On dira qu'elle est neutre.

4°- Théorie du prix momentané et théorie du prix dans le temps. Pour arriver à une construction cohérente, il sera encore nécessaire de distinguer la théorie du prix momentané de celle du prix dans le temps. La théorie du prix momentané c'est la théorie statique du prix; à un moment donné un certain nombre de biens échangeables est donné, un certain nombre de besoins à satisfaire est aussi donné. On doit ensuite étudier la théorie du prix dans le temps (théorie dynamique du prix); on suppose alors que la quantité produite change et que les besoins changent.

Source : BIU Cujas

Section I

La théorie du prix momentané.

§ I - Principes de la formation du prix momentané.

Les principes qui déterminent la formation du prix momentané dans les conditions précédemment indiquées sont les suivantes:

I°- Les candidats-vendeurs (offre) et les candidats-acheteurs (demande) sont plus ou moins disposés à vendre et à acheter. Ces différences de dispositions varient selon les biens. Le principe demeure vrai dans tous les cas. On peut toutefois considérer comme normales des conditions que nous prendrons à titre d'exemple dans lesquelles quand le prix monte la demande diminue et l'offre augmente. Inversement quand le prix baisse. On établira ainsi la double pyramide des candidats vendeurs et des candidats acheteurs:

	Offre	Demande
Prix:	PT	
0		A0 AI A2 A3 A4 A5 0
I	VI	AI A2 A3 A4 A5 I
2	VI V2	A2 A3 A4 A5 2
3	VI V2 V3	A3 A4 A5 3
4	VI V2 V3 V4	A4 A5 4
5	VI V2 V3 V4 V5	A5 5
6	VI V2 V3 V4 V5 V6	6

Quelles peuvent être les causes qui déterminent ces variétés de dispositions. Nous les étudierons plus loin de façon détaillée. Nous pouvons dès maintenant indiquer que c'est chez les demandeurs la considération de l'utilité décroissante, de la chose, chez les vendeurs la considération

Source : BIU Cujas

de l'utilité croissante de la monnaie à mesure que le nombre d'unités acquises s'accroît.

2°- Les candidats vendeurs et acheteurs les moins exigeants sont disposés à être satisfaits si s'établit le prix réclamé par les plus exigeants: V1 sera satisfait et vendra si le prix s'établit à 2, à 3, à 4.... A5 sera satisfait et achètera si le prix s'établit à 4, 3, 2. En d'autres termes, celui qui aurait accepté de vendre à 1 se trouvera d'accord éventuellement pour vendre à 2 avec celui qui n'aurait accepté de vendre qu'à 2... celui qui aurait accepté d'acheter à 5 se trouvera éventuellement disposé à acheter à 4.

3°- Sur un marché en conditions de concurrence parfaite, il ne peut y avoir, à un moment donné qu'un seul prix. S'il y en avait plus d'un par exemple deux, un plus avantageux pour les acheteurs, l'autre plus avantageux pour les vendeurs, tous les acheteurs tendraient à se porter vers le premier et tous les vendeurs vers le second, il n'y aurait donc pas de transaction. Pour que les acheteurs puissent acheter et les vendeurs puissent vendre il faudrait donc qu'ils renoncent aux deux prix de l'hypothèse et qu'ils se rencontrent en quelque position intermédiaire.

4°- Ce prix unique sera celui fixé par le plus exigeant des candidats-vendeurs et le plus exigeant des candidats acheteurs satisfaits, c'est-à-dire par celui des vendeurs qui se retirerait si le prix baissait d'une unité et celui des acheteurs qui se retirerait si le prix montait d'une unité. Vendent à ce prix tous ceux qui auraient, s'il l'avait fallu, accepté de vendre meilleur marché; mais qui préfèreront, puisque les circonstances le permettent, vendre au prix au-dessus duquel n'aurait pas accepté de descendre le plus exigeant. Achètent à ce prix tous ceux qui, s'il l'avait fallu, auraient accepté d'acheter plus cher; mais qui préfèreront, puisque les circonstances le permettent acheter au prix au-dessus duquel n'aurait pas accepté de monter le plus exigeant.

5°- Ce prix sera celui pour lequel la quantité offerte sera égale à la quantité demandée. Si la quantité offerte était supérieure à la quantité demandée la concurrence des vendeurs entraînerait le prix de la baisse. Si la quantité demandée était supérieure à la quantité offerte la concurrence des acheteurs entraînerait le prix à la hausse. La position stable unique ne peut donc être trouvée que si les deux parties sont à égalité. C'est pourquoi le prix de marché est dit prix d'équilibre.

Source : BIU Cujas

6°- Le prix de marché est celui qui permet de vendre et d'acheter le maximum de marchandises, de réaliser le maximum de transactions. Si le prix était inférieur au niveau fixé par la position d'équilibre, il y aurait plus de demandes mais moins d'offres, donc moins de transactions. S'il était supérieur, il y aurait plus d'offres, mais moins de demandes donc moins de transactions. On peut donc dire que, toutes choses égales d'ailleurs, le prix établi dans des conditions de concurrence parfaite est celui qui permet au plus grand nombre de besoins sociaux d'être satisfaits.

Il ne faut pas, d'ailleurs, tirer de cette proposition plus qu'elle ne contient: le prix de concurrence est le plus favorable à la satisfaction des besoins sociaux toutes choses égales d'ailleurs, c'est-à-dire dans un état donné de la répartition des revenus. Mais il n'est pas établi ni que la satisfaction du plus grand nombre de besoins représente le maximum de bien-être concevable pour la collectivité, ni que la répartition existante soit la meilleure possible.

7°- Le prix de marché avantage certains acheteurs qui auraient éventuellement accepté de payer plus cher et payent seulement le prix de marché: on dit qu'ils bénéficient d'une rente déterminée par la différence entre ce qu'ils auraient accepté de payer et ce qu'ils payent effectivement. Il avantage certains vendeurs qui auraient accepté de vendre à meilleur marché et qui se trouvent vendre au prix de marché; ils bénéficient d'une rente déterminée par la différence entre les deux prix. On parle de rente des vendeurs et de rente des acheteurs (ou des consommateurs)

On appelle vendeur marginal le plus exigeant des vendeurs celui qui fixe le prix du marché, acheteur marginal le plus exigeant des acheteurs, celui qui fixe le prix de marché. On dit aussi vendeur et acheteur-limites. On appelle couple-limite le groupe du vendeur et de l'acheteur marginaux.

******
******

§ 2 - Traduction graphique de la formation du prix de marché.

On représente par un système de coordonnées et de courbes les conditions de la formation du prix de concurrence. Portons sur un axe horizontal les prix et sur un axe vertical les quantités, on peut tracer une courbe de l'offre: la courbe OI du graphique (2), comme avec le théorème du système de coordonnées correspond à l'hypothèse de la pyramide, ci-dessus (croissance de l'offre exactement

Source : BIU Cujas

proportionnelle à la hausse des prix). La courbe O2 correspond à une hypothèse plus fréquente (croissance non absolument proportionnelle à la hausse des prix). De même la demande, dans les conditions de la pyramide ci-dessus peut être représentée par la droite D1, ou plus normalement par la courbe D2; la quantité demandée, décroît à mesure que les prix croissent.

Si l'on reporte la courbe de l'offre et celle de la demande sur un même graphique (3) on voit qu'elles se rencontrent en un point M. Le point M correspond au prix de marché: c'est le seul pour lequel la quantité offerte est égale à la quantité demandée. On voit que pour n'importe quel autre prix, il n'y aurait pas d'équilibre l'offre étant supérieure à la demande ou la demande à l'offre. On voit aussi d'après les courbes quelle peut être la position des vendeurs et acheteurs non marginaux, les rentes unitaires et la rente totale dont ils bénéficient.

On voit enfin que les demandeurs qui n'auraient accepté de payer qu'un prix inférieur au prix de marché et les vendeurs qui n'auraient accepté de vendre qu'à un prix supérieur sont éliminés du marché.

******
******

§ 3- Caractères de la demande et de l'offre momentanées.

A - Demande.

La demande peut se présenter sous différentes formes Sa courbe peut exprimer des séries de besoins différemment caractérisés. Deux caractères essentiels déterminent la demande et la forme de sa courbe.

1°- L'étendue de la demande. On dit qu'un besoin est plus ou moins étendu selon que la quantité du bien destiné à le satisfaire est, à un certain prix plus ou moins grande Ainsi, dans un pays comme la France où la majorité des habitants boit du vin et la minorité de la bière, on peut dire qu'au prix de 1 Fr le litre, il y aura plus de vin demandé que de bière; il y en aura aussi plus au prix de 2 frs ou au prix de 0 Fr 50. Il se peut ainsi que l'on ait deux courbes parallèles (de même élasticité) correspondant à des besoins d'étendue différente.

Au total l'étendue du besoin se traduit par l'étendue de la demande. L'étendue de la demande c'est l'ampleur de la demande à un certain prix.

Source : BIU Cujas

2°- L'élasticité de la demande. Elle peut être définie de la façon suivante: l'élasticité de la demande d'un bien c'est l'ampleur des réactions de la demande de ce bien aux variations des prix.

La demande d'un certain bien au prix de 1 Fr est, par exemple, de 1.000 unités. Si le prix passe de 1 à 2 Frs la demande va vraisemblablement décroître; mais dans quelles proportions ?

Il se peut qu'elle décroisse de moitié, passant à 500 unités. La réaction de la demande aura alors été exactement proportionnelle (inversement proportionnelle) à la variation du prix. On dit qu'il y a élasticité moyenne ou coefficient d'élasticité égal à l'unité.

Il se peut qu'elle décroisse de moins de moitié, passant par exemple à 750 unités. On dira qu'il y a demande relativement peu élastique ou relativement inélastique; puisque sa réaction à la variation du prix aura été moins que proportionnelle. Le coefficient d'élasticité est inférieur à l'unité. A la limite, il se peut qu'elle ne décroisse pas du tout quand le prix s'accroît par exemple qu'elle reste de 1.000 unités au prix de 2 frs comme au prix de 1 Fr. On dira alors qu'elle est absolument inélastique ou rigide. Le coefficient d'élasticité sera égal à zéro. Il n'est pas impossible que dans certains cas la hausse de prix s'accompagne d'une augmentation de la demande. On aurait alors affaire à une élasticité négative, le coefficient d'élasticité pouvant théoriquement varier entre zéro et moins l'infini.

Il se peut, au contraire, que la demande décroisse plus que proportionnellement à la hausse du prix, par exemple, que le prix passant de 1 à 2 frs, elle passe de 1.000 à 250 unités. L'élasticité est alors supérieure à la moyenne; on dit que la demande est élastique ou que son coefficient d'élasticité est supérieur à l'unité. A la limite, il peut arriver que pour une hausse infiniment petite du prix, la demande disparaisse complètement. On dira alors que la demande est absolument ou infiniment élastique ou encore que son coefficient d'élasticité est égal à l'infini.

Les raisonnements que nous venons de faire en partant de l'hypothèse d'une hausse (il faudrait en réalité pour rester dans les conditions parfaites du raisonnement mathématique, supposer la hausse infiniment petite et non pas une hausse du double) pourraient être également faits en partant de l'hypothèse d'une baisse et de l'augmentation plus ou moins grande que cette baisse provoquerait dans la quantité demandée.

La traduction graphique de l'élasticité se présente sous la forme de la courbe de la demande. La courbe de la demande d'élasticité moyenne tend à se confondre avec une droite normale à la bissectrice du système de coordonnées. Si l'on tient compte du fait que pour un prix zéro, il y a habituellement

Source : BIU Cujas

une demande infinie et que pour un prix élevé il y a habituellement une certaine demande (peut-être même une demande pour un prix infini) on verra plus généralement la demande d'élasticité moyenne se présenter sous la forme d'une courbe tangente à la droite précédemment mentionnée.

La courbe de demande rigide se confond avec une droite parallèle à l'axe des prix. Son écartement vis-à-vis de cet axe est déterminé par la quantité fixe du bien constamment demandée. Pratiquement, cette droite sera exceptionnelle; mais on pourra avoir une courbe tendant plus ou moins vers cette droite.

La courbe de demande infiniment élastique se confond avec une droite parallèle à l'axe des quantités. Son écartement vis-à-vis de cet axe serait déterminé par le prix au-dessus ou au-dessous duquel la demande n'accepterait pas de descendre. L'hypothèse est encore plus théorique que celle de la demande absolument rigide. Mais des courbes de demande plus ou moins rigide tendront plus ou moins vers cette droite.

En dehors des cas-limites où les courbes se confondent avec des droites, l'élasticité de la demande sera différente selon le point de la courbe où l'on se placera; il y aura une élasticité pour une certaine quantité et un certain prix. Cette élasticité sera mesurée par la pente de la courbe au point envisagé, c'est-à-dire par le rapport $\frac{MA}{MB}$ ou, ce qui revient au même, par le rapport $\frac{CO}{CB}$.

Algébriquement le coefficient d'élasticité au point envisagé est exprimé par le rapport $\frac{dx}{x} : \frac{dy}{y}$

Quand on parle de l'élasticité de la demande, on entend l'élasticité moyenne pour l'ensemble des points de la courbe.

L'élasticité de la demande est l'aspect le plus caractéristique de la demande des différents produits. Elle dépend principalement de trois facteurs:

1°- La nature du besoin à satisfaire. Elasticité de la demande individuelle. Sont, par nature, à peu près rigides, c'est-à-dire insensibles aux variations des prix, les besoins prédéterminés par des considérations non-économiques (dans lesquelles, par conséquent, les prix n'ont pas été envisagés exemple: cercueils, à un moindre degré, armements en temps de guerre.)

Sont également rigides les besoins de certains biens

Source : BIU Cujas

complémentaires, essentiels à la création ou à la conservation d'un autre bien, à condition qu'ils entrent pour peu de chose dans le prix de revient de cet autre bien ou que la demande de celui-ci soit très élastique: exemple, tonneaux nécessaires à la conservation du vin.

Sont rigides les demandes d'articles de première nécessité: exemple blé dans les pays consommateurs de pain; on ne consommera pas beaucoup plus de blé en cas de baisse de prix et pas beaucoup moins en cas de hausse.

Est au contraire élastique la demande des produits de demi-luxe (cigarettes) parce que la baisse de leurs prix en pourra stimuler beaucoup la consommation et la hausse la freiner beaucoup.

2°- Le revenu des demandeurs et la répartition du revenu dans l'ensemble de la société. Elasticité de la demande sociale. Une hausse de prix pourra être plus longtemps supportée par une classe de consommateurs riches que par une classe de consommateurs pauvres. Si la classe de consommateurs riches est étroite et s'il y a une grande différence entre ses revenus et ceux des autres classes, il faudra une baisse considérable de prix pour que des produits qui lui sont seulement accessibles puissent être demandés par d'autres classes. C'est pourquoi la demande de produits de luxe, (bijoux, tableaux de prix, fourrures...) est peu élastique et particulièrement peu élastique dans les sociétés connaissant une grande différenciation des revenus. Cette élasticité de la demande des produits de luxe peut être renforcée par le fait que l'appréciation de plusieurs d'entre eux (oeuvres d'art) demande une formation préalable qui n'est pas très largement répandue. Elle peut être poussée à l'extrême (jusqu'à devenir une élasticité négative) lorsque le désir du bien envisagé tient, au moins en partie, à sa cherté même (perles, diamants, et, en général, biens "d'ostentation"); il se peut alors que la baisse du prix, loin d'encourager la demande la décourage et que la hausse, loin de la décourager l'encourage.

Encore pour cette raison, les produits de demi-luxe connaissent une grande élasticité, car si le prix baisse non seulement les classes de consommateurs primitives peuvent en demander davantage; mais de nouvelles classes de consommateurs qui s'abstenaient peuvent être attirées sur le marché.

3°- Les possibilités de substitution. On appelle "loi de substitution" la constatation selon laquelle, quand deux ou plusieurs biens sont susceptibles de satisfaire à un même besoin quoiqu'à des degrés différents, la hausse du prix de l'un au-dessus d'un certain niveau peut se traduire par la demande d'un des autres. Cette définition même montre le

Source : BIU Cujas

caractère tout relatif de la conception de "bien substituable" ou de succédané. Les succédanés peuvent être des produits conçus pour en remplacer d'autres à moindres frais (margarine et beurre). Ce peuvent être des qualités diverses d'un même produit (des huiles de diverses qualités sont substituables l'une à l'autre). Ce peuvent être des produits variés capables de satisfaire à un même besoin huiles, graisses, beurres... La loi de substitution peut même jouer entre besoins variés; la cherté des transports peut amener à substituer le cinéma au tourisme; la cherté de l'alimentation peut amener à se contenter du strict nécessaire en cette matière, et à substituer au confort de la table celui du logement.

Au total, on voit, en termes très généraux que la loi de substitution n'est qu'une application du principe de l'égalisation des utilités marginales; l'utilité marginale des unités monétaires consacrées par chacun à l'acquisition des différents biens doit être la même. Si l'utilité de la dernière unité achetée de A devenait inférieure à l'utilité de la dernière unité achetée de B, B se substituerait à A.

Ce qui est vrai, au point de vue de l'élasticité de la demande, du produit principal considéré comme influencé par ses succédanés est vrai réciproquement des succédanés influencés par le produit principal: la hausse du prix de la margarine est freinée par le fait que, au-delà d'un certain prix les consommateurs préféreront acheter du beurre.

L'hypothèse de produits substituables l'un à l'autre apparaît donc comme un cas particulier de l'hypothèse plus générale de demande conjointe. On peut donc lui appliquer le concept d'élasticité de substitution dégagé par Miss Robinson, Pigou, Kahn (voir discussions dans l'Economic Journal de 1934 et 1935). L'élasticité de substitution de la demande d'un produit A par rapport à celle d'un produit B, c'est l'ampleur des réactions du rapport des quantités demandées de A et B aux variations du rapport de leurs prix réciproques. Elle peut s'exprimer dans la formule suivante, où Δ représente la dérivée des deux rapports successifs, a et b les quantités demandées de A et de B, pa et pb les prix de A et de B.

$$\Delta \frac{\frac{a}{b}}{\frac{pa}{pb}} = \frac{\frac{a}{b}}{\frac{pa}{pb}}$$

Source : BIU Cujas

On peut donc dire au total que la demande d'un produit soumis à la loi de substitution est, toutes choses égales d'ailleurs, plus élastique que celle d'un produit non soumis à cette loi.

B - Offre.

Les caractères qui affectent la demande affectent l'offre. Il faut compter avec:

1°- L'étendue de l'offre. L'offre est dite plus ou moins étendue selon que des quantités plus ou moins grandes de la marchandise envisagée sont offertes à un certain prix. L'étendue de l'offre de chaque produit dépend à chaque moment d'un ensemble de conditions naturelles, historiques économiques... Ainsi l'offre de vin en France est plus étendue que l'offre de bière.

2°- L'élasticité de l'offre. L'élasticité de l'offre d'un bien , c'est l'ampleur des réactions de l'offre de ce bien aux variations des prix.

Normalement plus les prix sont hauts, plus l'offre est grande. Si par exemple, le prix passe de 1 Fr avec une offre de 10.000 unités à 2 frs, il faut attendre normalement qu'il y aura plus d'unités offertes. Si à 2 frs il y a deux fois plus d'unités offertes (2.000) on dit que l'offre est d'élasticité moyenne (coefficient d'élasticité égal à l'unité. S'il y en a moins de deux fois plus (moins de 2.000) l'élasticité est faible, l'offre est relativement peu élastique, elle est relativement inélastique (coefficient d'élasticité inférieur à l'unité). Si pour une hausse quelconque du prix, il n'y a pas du tout d'augmentation de la quantité offerte l'offre est absolument inélastique. Elle est rigide absolument (coefficient d'élasticité égal à zéro). Les conditions dans lesquelles la hausse du prix feraient décroître l'offre et où l'on aurait affaire à un coefficient d'élasticité négatif sont difficilement concevables. Par contre, si la hausse du prix entraîne une augmentation plus que proportionnelle de la quantité offerte, la demande est dite relativement élastique (élasticité supérieure à la moyenne ou coefficient d'élasticité supérieure à l'unité).Si la moindre hausse des prix entraine une augmentation infinie de la quantité offerte, l'élasticité est infinie (coefficient d'élasticité égal à l'infini).

Ces raisonnements qui partent de l'hypothèse d'une hausse seraient vrais en partant de l'hypothèse d'une baisse des prix.

Source : BIU Cujas

La traduction graphique de l'élasticité de l'offre se présente sous la même forme que la traduction graphique de l'élasticité de la demande. La courbe de l'offre d'élasticité moyenne se présente sous la forme d'une droite parallèle à la bissectrice du système de coordonnées. Une courbe tendant vers une droite ainsi définie s'en rapproche. La courbe de l'offre absolument rigide tend vers une droite parallèle à l'axe des prix et distante de cet axe de la quantité constamment offerte à tous les prix. La courbe d'offre absolument élastique tend à se confondre avec une droite parallèle à l'axe des quantités.

Il y a un coefficient d'élasticité pour chacun des points de la courbe de l'offre et un coefficient d'élasticité moyen pour la courbe. Le coefficient d'élasticité en un point donné s'exprime algébriquement par la formule:

$$\frac{dx}{x} : \frac{dy}{y}$$

Pour énumérer les facteurs susceptibles d'affecter l'élasticité de l'offre, n'oublions pas que nous nous sommes placés ici en conditions statiques et que nous ne pouvons donc tenir compte du coût de production et de ses variations; la quantité de biens offerte est donnée.

Il faut, en ces conditions, tenir compte de 3 séries de facteurs:

1°- La nature du bien. S'il s'agit d'une marchandise son caractère déterminant est son caractère plus ou moins périssable et encombrant: faible élasticité dans le cas de légumes ou poissons, forte dans le cas d'or ou de diamant. De même le marché du capital qui, par nature se conserve, sera très sensible aux moindres variations de prix, en d'autres termes très élastique.

2° Le désir que les vendeurs peuvent avoir de monnaie. Si les vendeurs ont absolument besoin d'avoir rapidement des fonds liquides, ils vendront à un prix quelconque, donc l'offre ne décroîtra pas sensiblement avec la baisse des prix. S'ils n'ont pas un tel besoin, ils obéiront davantage aux impératifs tirés d'autres causes. Une application importante de cette considération intéresse le marché du travail. Le travailleur dépourvu de réserve offre son travail dans des conditions manquant d'élasticité, donc défavorables.

Source : BIU Cujas

3°- Les possibilités de substitution d'une production à une autre. Une usine peut par exemple produire des tissus de coton ou, avec certaines transformations de son outillage des tissus de soie. Pour un certain prix des cotonnades et des soieries elle produit par exemple 50 % de cotonnades et 50 % de soieries. Si le rapport des prix des cotonnades et des soieries était différent, elle produirait un pourcentage supérieur ou inférieur des unes et des autres. L'influence de changement dans le rapport des prix sera plus ou moins grande selon que le passage d'une production à une autre sera plus ou moins facile.

Il s'agit là d'un cas particulier de l'hypothèse plus générale d'offre conjointe.

On peut appliquer ici aussi le concept d'élasticité de substitution, l'élasticité de substitution de l'offre d'un produit A, par rapport à un produit B, c'est l'ampleur des réactions du rapport des quantités offertes de A et B aux variations du rapport de leurs prix réciproques.

C - Cas particuliers.

En dehors des considérations très générales que nous avons énoncées et qui s'appliquent à toutes les courbes d'offre et de demande momentanées, il faudrait, pour être complet, envisager un grand nombre de cas particuliers. Nous pouvons seulement mentionner les principaux.

I°- Point de départ de la courbe de la demande et de celle de l'offre. Il est normal que la courbe de la demande tende vers l'infini pour un prix de zéro ce qui veut dire que si le produit est donné une infinité d'unités sont demandées. Il peut toutefois arriver que même au prix zéro, la quantité demandée soit limitée. Un prix zéro, l'offre est généralement nulle et apparaît pour un prix positif variable selon les produits. Il peut cependant arriver (denrée très périssable) qu'il y ait une certaine offre à zéro ou même une offre à un prix négatif.

2°- Courbe continue ou discontinue. La courbe de la demande, quelle que soit sa forme , peut être régulière. Elle peut aussi présenter des variations brusques. Il en sera ainsi principalement a) au cas de l'introduction brusque sur le marché d'un succédané à partir d'un certain prix P. La courbe qui suivait jusqu'à ce prix une marche régulière présentera, à ce prix, l'aspect d'une marche d'escalier. Le phénomène peut se reproduire plusieurs fois à l'apparition

Source : BIU Cujas

d'un deuxième, troisième succédané... b) en cas de saturation. A mesure que le prix baisse, la demande augmente; mais il se peut qu'à un certain prix elle atteigne un maximum auquel désormais elle se tiendra. La demande représentée par une courbe au-dessus de ce prix est représentée par une droite déterminée par la quantité maxima demandée au-dessous.

La courbe de l'offre peut subir des modifications analogues: a) au fait qu'une production peut être abandonnée au profit d'une autre si le prix tombe au-dessous d'un certain niveau; b) que certaines productions (notamment celles de biens non reproductibles) se traduiront par le maximum d'offre à un certain prix au-delà duquel il n'y aura pas de variation.

3°- Point d'arrivée de la courbe de la demande et de la courbe de l'offre. Pour un prix infini la demande est généralement nulle. La courbe de la demande rencontrera donc généralement l'axe des prix en un certain point plus ou moins élevé. Il se peut (produit de première nécessité sans succédané) que même pour un prix infini une certaine quantité de la chose soit demandée. La courbe de la demande tendra alors vers l'infini soit pour une quantité demandée infiniment petite (courbe tendant vers l'axe des prix) soit pour une quantité définie (courbe tendant vers une asymptote parallèle à l'axe des prix etdéfinie par cette quantité).

La courbe de l'offre tendra souvent vers l'infini pour un prix infini. Il peut arriver qu'elle ne puisse se développer au-delà d'un certain maximum à partir duquel elle se transformera en une droite parallèle à l'axe des prix. Il se peut aussi qu'une telle droite représente une limite (une asymptote) vers laquelle elle tende à l'infini.

4° Cas des biens complémentaires. Un cas particulier de demande conjointe est fourni par l'existence de certains biens complémentaires du point de vue de la demande; les allumettes ou briquets et les cigarettes , les automobiles et l'essence ou les pneus, les ampoules électriques et la lumière électrique représentent des biens qui ne sont utilisables que joints. Leurs prix seront donc, dans une certaine mesure dépendants les uns des autres (fonctions les uns des autres). Dans de pareils cas, il faut considérer qu'il y a une demande totale du bien: combien dans une société donnée acceptera-t-on de payer chaque année pour les automobiles leurs pneus, leur essence, l'impôt qui les frappe etc... Ceci étant connu on doit dire que si le prix de l'un des biens complémentaires augmente ou bien il faudra que les prix des autres diminue (ce qui maintiendrait la demande globale au même niveau), ou bien il faudra considérer que

Source : BIU Cujas

l'on se déplace sur la courbe de la demande et que la demande globale diminue.

Une situation parallèle se présente dans certains cas d'offre conjointe: offre de produits et de leurs sous-produits. On appelle sous-produits les produits en principe accessoires qui apparaissent lors de la fabrication d'un produit principal: fromage et petit-lait, farine et son, essence et mazout, plomb et argent... S'il y a normalement une grosse différence entre la valeur produite du produit principal et celle du sous-produit, l'offre de celui-ci sera rigide (elle dépendra peu des variations de son prix propre mais surtout de celles du prix du produit principal); exemple de la rigidité de l'offre de l'argent aujourd'hui où la majeure part de sa production provient des mines de plomb argentifère exploitées surtout pour le plomb. Il faudra, en tous cas, considérer l'offre totale et les réactions réciproques des produits et sous produits.

++++++

++++++ **Section II**

++++++

++++++ **La théorie du prix dans le temps.**

Passer de la théorie du prix momentané à celle du prix dans le temps ou du point de vue statique, au point de vue dynamique, c'est supposer qu'un certain nombre de facteurs nouveaux peuvent intervenir et troubler l'équilibre momentanément établi. Ces facteurs peuvent intervenir du côté de la demande (modification de son étendue ou de son élasticité statique) ou du côté de l'offre (modification de son étendue ou de son élasticité statique).

Au point de vue graphique, les modifications se traduiront par le tracé d'une nouvelle courbe de demande ou d'offre différente de la première par son étendue, son élasticité ou par les deux caractères simultanément. On peut aussi comme le fait M. Baudin considérer le temps comme une troisième dimension et tracer les courbes de variation dans le temps selon la technique de la géométrie dans l'espace. Envisageons plusieurs hypothèses.

Source : BIU Cujas

******
******

§ I - La demande varie, l'offre restant constante.

Une variation dans l'étendue de la demande se traduira par un déplacement de la courbe de la demande vers la droite (accroissement) ou vers la gauche (diminution). La nouvelle courbe de la demande sera parallèle à la première. Elle coupera donc la courbe de l'offre en un point différent. Le prix de marché sera ainsi différent. Quelle sera l'importance de cette différence du nouveau prix de marché par rapport à l'ancien ? Cela dépendra de la forme de la courbe de l'offre. Si l'offre est peu élastique les différences de prix provoquées par un changement dans l'étendue de la demande seront grandes. Elles seront faibles si l'offre est très élastique; dans le premier cas, en effet, la courbe de l'offre tend à être parallèle à l'axe des prix et dans le second elle tend à être parallèle à l'axe des quantités.

Une variation dans l'élasticité de la demande se traduirait par une modification du prix déterminée par la nature de cette variation et la forme de la courbe de l'offre.

Il n'y a pas, a priori, de raison de penser qu'une variation dans l'étendue de la demande implique une variation dans son élasticité, par exemple qu'une société étant devenue deux fois plus nombreuse et demandant deux fois plus de pain, la forme de la demande de pain soit modifiée. L'élasticité de la demande dépendant des habitudes sociales a, au contraire, toutes les chances de demeurer constante, quelles que soient les variations intervenues par ailleurs à moins que l'on ne considère une très longue période.

******
******

§ 2 - L'offre varie, la demande demeurant constante.

A - Variation dans l'étendue de l'offre. Une variation dans l'étendue de l'offre, c'est-à-dire dans la quantité offerte aux différents prix, aura des effets sur les prix variables selon la courbe de la demande.

Si la courbe de la demande est très peu élastique (tendant à être parallèle à l'axe des prix) la modification de prix entraînée par une modification de l'étendue de la

Source : BIU Cujas

demande, c'est-à-dire par un déplacement de la courbe de la demande vers la gauche, ou vers la droite sera forte. Ainsi, la constatation dite "Loi de King" traduit l'extrême inélasticité de la demande de blé et l'effet produit par cette inélasticité sur le prix quand l'étendue de l'offre varie. Elle se formule de la façon suivante: " A un déficit de 1, 2, 3, 4, 5, dixièmes de la récolte de blé (déficit dans l'offre) correspond une hausse des prix, beaucoup plus que proportionnelle de 3, 8, 16, 28 ou 45 dixièmes". Cette loi n'est d'ailleurs plus admise aujourd'hui sous une forme aussi précise; mais l'idée générale qu'elle exprime est maintenue.

B - Variations dans l'élasticité de l'offre. Une variation dans l'élasticité de l'offre entraînera des réactions sur les prix variables selon sa propre nature et selon la forme de la courbe de la demande.

C - Liaison entre les variations dans l'étendue et les variations dans l'élasticité de l'offre: Lois des coûts variés.

Contrairement à ce que nous avons affirmé en ce qui concerne les variations de l'étendue de la demande, il y a des raisons de penser qu'une variation dans l'étendue de l'offre (quantité offerte) entraînera une variation dans l'élasticité de l'offre (prix d'offre pour diverses quantités).

Il faut, en effet, considérer les lois de coûts variés.

Les produits peuvent être obtenus à coûts constants, décroissants, croissants. On dit aussi souvent, en conditions de rendement constant, croissant, décroissant.

I°- Loi des coûts constants (ou des rendements constants). On dit qu'une production est soumise à la loi des coûts constants quand le coût de production d'une unité supplémentaire est égal au coût de production de chacune des unités déjà produites. Soit 1 Fr le coût des premières unités du produit A, si le coût de la 11° est aussi 1 Fr le coût de production sera constant.

Il n'y aura pas, en ces conditions de raison pour que l'augmentation de l'offre de A se traduise par une modification quelconque dans la forme de la courbe de l'offre.

L'hypothèse d'offre strictement à coût constant est exceptionnelle. On s'en rapproche dans le cas de productions homogènes obtenues sans machines (coût de production d'un deuxième clou fait à la main égal à celui d'un premier clou).

Le coût peut être évalué soit en monnaie, soit en sacrifice.

Source : BIU Cujas

2°- La loi des coûts décroissants (rendements croissants). Dans la plupart des productions industrielles, on voit les frais de production divisés en deux parts: d'un côté les frais variables, c'est-à-dire les frais qui varient proportionnellement à la quantité produite, d'autre part les frais constants, ou fixes, ou généraux qui ne varient pas proportionnellement à la quantité produite. Les frais constants sont, d'ailleurs, plus ou moins constants. Il est exceptionnel qu'ils soient absolument fixes quelle que soit la quantité produite. Ainsi, supposons une chaîne de production d'automobiles organisée pour produire 1.000 voitures par jour. Supposons, que dans le prix de chaque voiture les salaires, les matières premières nécessaires à la construction ne représentent que 50 % du total et que le coût des machines employées dans la chaîne représente 50 %. Si l'usine au lieu de produire 1.000 voitures en produit seulement 500, chacune d'elles devra supporter, en plus des frais variables représentant 50 % de son prix de revient 1/500 des frais constants. Si l'usine produit 600 voitures, chacune devra supporter les mêmes frais variables de 1/600 au lieu de 1/500 des frais constants. Ainsi de suite jusqu'à ce que chaque voiture n'ait plus à supporter que 1/1000 des frais constants. On voit donc que le prix de revient ne cesse pas de baisser à mesure que la production s'étend: il y a coût décroissant.

On peut formuler la même observation en disant: tant que dans une combinaison de facteurs de production, la proportion des facteurs n'est pas encore telle qu'elle permette le maximum de productivité, le coût unitaire de production ne cesse de décroître (ou le rendement de s'accroître) jusqu'à ce que cette proportion optima soit atteinte.

Mais ces formules très générales permettent d'affirmer que ce qui est vrai, de la production industrielle en série n'est pas vrai que de la production industrielle en série. Toutes les productions supposent une combinaison de facteurs: l'agriculture aussi combine du travail, du capital (machines), de la nature. Si un champ est inculte, sa productivité est nulle. Il existe une certaine combinaison optima de nature de travail, de capital pour laquelle l'unité de blé produite, par exemple, reviendra au coût unitaire minimum. Mais tant que cette proportion n'est pas atteinte on se trouve en conditions de coûts décroissants (rendements croissants).

3°- Loi des coûts croissants (rendements décroissants)

Pour formuler la loi des coûts croissants, les classiques anglais sont d'abord partis de l'hypothèse du travail agricole.

Supposons une terre sur laquelle a été réalisée la meilleure combinaison possible de travail et de capital, par

Source : BIU Cujas

exemple (1 unité de nature + 3 unités de capital + 10 unités de travail). Supposons que l'on ajoute une unité de travail nouvelle; la proportion n'est plus la proportion optima de sorte que la productivité doit décroître. Supposons qu'à premier temps la production était de 1.000 unités; l'adjonction d'une nouvelle unité de travail en plus de 10 ne fera pas augmenter la production de 1/10 la portant à 1.00, mais peut-être seulement de 1/50, la portant à 1.00. En d'autres termes, si les frais constants (Nature et Capital) représentaient par exemple 500 unités monétaires et les 10 unités de travail (frais variables) en représentant aussi 500, le coût unitaire primitif était de 1.000/ 1.000 = 1 unité monétaire. Si l'on a augmenté les frais variables dans une proportion telle que la combinaison optima soit dépassée, la 11e unité de travail ne donnant que 1/50 de production supplémentaire, celle-ci coûtera 500/10 = 50 . Le coût de production unitaire de chacune des 1.010 unités sera de 1.050 / 1.010, c'est-à-dire supérieur à 1 unité monétaire.

Cela répond à la constatation courante; quand on travaille une terre au-delà d'un certain niveau, chaque effort supplémentaire peut bien augmenter la production mais pas proportionnellement aux efforts effectués. Il doit arriver même un moment où la production cèssera complétement d'augmenter.

Dans l'illustration classique de la loi, le facteur choisi comme constant était la terre. Mais le facteur constant pourrait être les machines d'une industrie ou le travail d'un ouvrier.

La vérité exprimée est simplement la suivante: quand dans une combinaison de facteurs de production, la proportion des facteurs a dépassé celle qui permettait le maximum de productivité le coût unitaire de production ne cesse de s'accroître (ou le rendement de décroître);

La proportion des facteurs permettant le maximum de productivité est dite souvent proportion optima. On peut dire tout simplement alors que les productions sont soumises à la loi du coût décroissant, tant que la proportion optima des facteurs n'a pas été atteinte, des coûts constants quand elle a été atteinte et des coûts croissants quand elle a été dépassée.

Le principe vaut pour toutes les productions.

Il n'en reste pas moins que pour certaines productions (agriculture) la proportion des frais constants dans l'ensemble des frais est normalement faible; la proportion optima sera alors vite atteinte et la phase de coûts croissants particulièrement longue. Dans d'autres, au contraire (industrie de masse), la proportion de frais constants étant normalement forte, la proportion optima sera vite atteinte et la

Source : BIU Cujas

phase de coûts décroissants particulièrement longue.

Si l'on représente sur un graphique, sur l'axe horizontal les coûts unitaires et sur l'axe vertical les quantités produites on trouvera une courbe culminant très vite dans le premier cas et très lentement dans le second.

4°- Conséquences des lois de coûts variés sur la liaison entre les variations dans l'étendue et les variations dans l'élasticité de l'offre.

Si, en conditions de coûts constants, la quantité offerte est augmentée, la nouvelle courbe de l'offre sera parallèle à l'ancienne et le nouveau prix dépendra uniquement de l'élasticité de la demande.

Si, en conditions de coûts décroissants, la quantité offerte est augmentée, la nouvelle courbe de l'offre va être telle que le nombre des unités offertes à bas prix va être plus grand qu'autrefois, le nombre des unités offertes à haut prix étant constant ou décroissant. La nouvelle courbe de l'offre sera donc plus élastique que la première et le prix de marché qui s'établira sera inférieur.

Si, en conditions de coûts croissants, la quantité offerte est augmentée, la nouvelle courbe de l'offre va être telle que le nombre d'unités offertes à des prix élevés va être plus grand qu'autrefois, le nombre des unités offertes à bas prix étant constant ou décroissant. La nouvelle courbe de l'offre sera donc moins élastique que la première et le prix de marché qui s'établira sera supérieur.

******
******

§ 3 - La demande et l'offre varient.

Il se peut que les variations n'interviennent pas seulement du côté de l'offre, ou du côté de la demande; mais simultanément des deux côtés. Il faut alors tracer deux nouvelles courbes dans les conditions déterminées dans les paragraphes précédents. Leur point de rencontre et le nouveau prix seront conditionnés par les deux séries de considérations ci-dessus énumérées.

Source : BIU Cujas

++++++
++++++ Section III
++++++
++++++ Applications statistiques de l'analyse de l'offre et de la demande; l'économétrie.

Une connaissance exacte des conditions et des courbes de l'offre et de la demande présenterait, on le conçoit, un très grand intérêt pratique. Chaque produit a sa propre courbe d'offre et de demande, est soumise à ses propres conditions de mutations dans le temps. Connaissant ces diverses conditions, on pourrait donc prévoir pour chaque produit, notamment: 1° quelle serait la conséquence sur le prix d'une modification dans l'offre (accroissement ou diminution de la production, récolte bonne ou mauvaise); 2° quelle serait la conséquence sur l'offre ou sur la demande d'une modification dans le prix résultant d'un monopole ou d'une taxation; 3° quelle serait l'incidence d'un impôt sur les producteurs modifiant la courbe de l'offre, ou d'un impôt sur les consommateurs modifiant celle de la demande, quelle serait en particulier l'incidence d'un dr it de douane; 4° quelle serait la conséquence d'un rationnement limitant la demande ou d'une réglementation de la production limitant l'offre; 5° quelle serait la conséquence d'une hausse ou d'une baisse du prix de revient affectant la courbe de l'offre; 6° quelle serait la conséquence d'apparition de substituts nouveaux.

La statistique permet en principe la connaissance des conditions de l'offre et de la demande. Il était donc logique d'y recourir tant dans l'intérêt de la science que dans celui des producteurs et de l'Etat.

Ces considérations ont amené, tardivement, dans la période 1918-1939 à l'élaboration d'une nouvelle science, application de la statistique et de l'économie politique, l'Econométrie.

Les principaux travaux d'Econométrie actuellement accessibles sont, aux Etats-Unis, l'ouvrage de Henri Moore, intitulé " Cycles économiques, leurs lois et leurs causes", les "Lois de la demande" de Henri Schultz et ses divers articles dans le Journal of Political Economy '(voir notamment: Interrelations of demand, price and income dans J. Of. P.E. 1935); en France, les "Lois de la demande" de Henri Roy (voir aussi son article l'élasticité de la demande dans la Rev. d'Economie politique de 1934); la thèse de M. Milhau 'Etude économétrique du prix du vin en France, Montpellier

Source : BIU Cujas

I937) et son article dans la Rev. d'Economie politique de I938 (Sur l'économétrie et ses applications). L'institut des Recherches Economiques et sociales fondé par M. Rist et sa publication "l'Activité économique" ont accordé beaucoup d'attention à l'Econométrie et publié plusieurs études économétriques. Enfin, il existe depuis quelques années une Société internationale d'Econométrie qui publie une revue en langue anglaise "Econométrica".

La première difficulté rencontrée par les études économétriques tient à l'imperfection des statistiques, notamment de celles de la consommation et à la difficulté de savoir, en nombre de cas, si une production se fait en régime de concurrence ou en régime de monopole. Une autre difficulté plus sérieuse encore naît de la liaison des divers marchés et des phénomènes monétaires. La courbe de l'offre, la courbe de la demande qu'il faudrait établir d'abord seraient celles correspondant à un moment donné, à une certaine offre, à une certaine demande. Or, nous ne connaissons le plus souvent pas les offres et les demandes existantes, nous connaissons seulement celles qui sont satisfaites à tel ou tel prix. Il faut donc inférer des prix à la quantité demandée (ou offerte); si au moment M le prix de marché était P et si au moment M1, le prix de marché était P1, il faut admettre que la demande satisfaite en M1 au prix P1 est celle même qui était exprimée en M au prix P1. Si l'on étudie les conditions de la demande, force est donc de les étudier sur une certaine période, tout en supposant que, dans cette période elles sont demeurées inchangées et que les variations de prix viennent seulement de l'offre. Si l'on étudie les conditions de l'offre, il faut procéder de façon inverse. Il faudra donc en pratique éliminer par des procédés statistiques toujours discutables, l'influence des dévaluations et des évaluations monétaires, celles des mouvements généraux des prix saisonniers, cycliques, de longue durée, celle des facteurs "accidentels". Toute une série de difficultés qui limitent beaucoup le nombre des produits susceptibles d'être étudiés et les périodes d'étude.

Si ces difficultés peuvent être surmontées, la méthode d'étude statistique de la demande d'un produit consiste à tracer les coordonnées des prix et des quantités à pointer, pour la plus longue période possible les quantités achetées aux divers prix; on obtient ainsi "un nuage" de points qui peut être traversé par une courbe exprimant la moyenne des coordonnées de ces points.

Procédant à divers ajustements, M. Schultz par exemple arrive à nous donner les coefficients d'élasticité suivants pour la demande de certains produits sur le marché des Etats-Unis en la période I9I5-I929: blé 0.27; sucre 0.3I; foin 0.52; sarrasin 0.99; ces différences d'élasticité étant

Source : BIU Cujas

principalement dominées par les possibilités de substitution. En d'autres périodes, les résultats sont sensiblement différents: pour la période 1879-95, par exemple, le coefficient d'élasticité du blé n'est que de 0,13.

M. Milhau, analysant le marché du vin en France arrive à cette conclusion que le prix du vin est dominé par l'importance de la récolte métropolitaine, à l'exception de celle d'Algérie. Il établit une formule permettant de prévoir, connaissant la récolte métropolitaine, le prix du vin en conditions de concurrence permettant aussi de prévoir, en conséquence l'influence de la taxation sur les stocks.

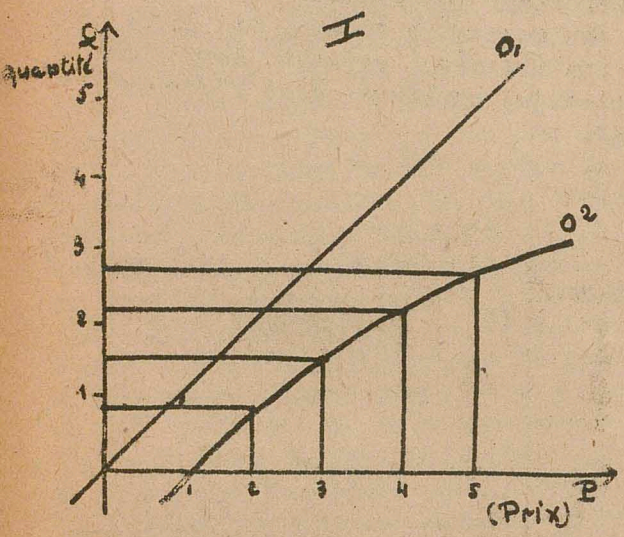
L'Econométrie, malgré son caractère récent, ses difficultés et ses incertitudes, apparaît dès à présent, comme une des branches de l'Economie politique appliquée dont l'avenir est le plus riche de promesses.

Source : BIU Cujas

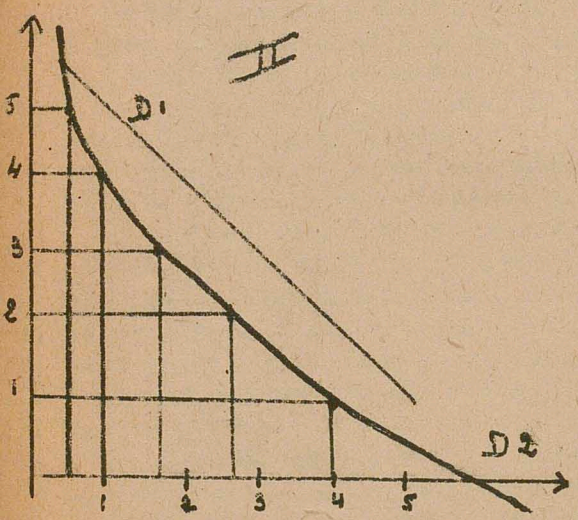
GRAPHIQUES

(Annexe au Chp. 2).

I-ETABLISSEMENT D'UNE COURBE D'OFFRE



La courbe d'offre OI confondue avec la bissectrice du système de coordonnées correspond à l'hypothèse de la pyramide de demande. La courbe O2 correspond à une progression moins régulière mais fréquente des quantités par rapport aux prix.



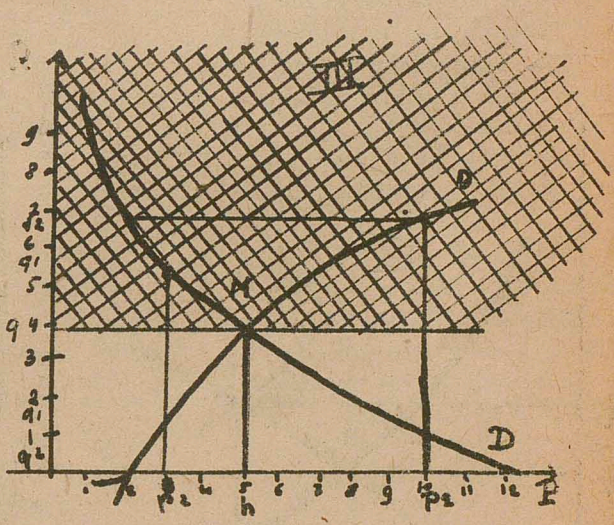
2- ETABLISSEMENT D'UNE COURBE DE DEMANDE.

La courbe DI correspond à l'hypothèse de la pyramide de la demande. La courbe D2 correspond à une pregression moins régulière des quantités par rapport aux prix. La forme D2 est fréquente.

Source : BIU Cujas

3 - DETERMINATION DU PRIX DE MARCHE

a Il correspond au seul point (M) pour lequel la courbe de l'offre et celle de la demande se confondent. Pour tous les autres prix (PI= 3) ou (P2 = IO) les quantités offertes et demandées (q I et q'I ; q 2 et q'2) ne se confondent pas. Il n'y a donc pas d'équilibre.



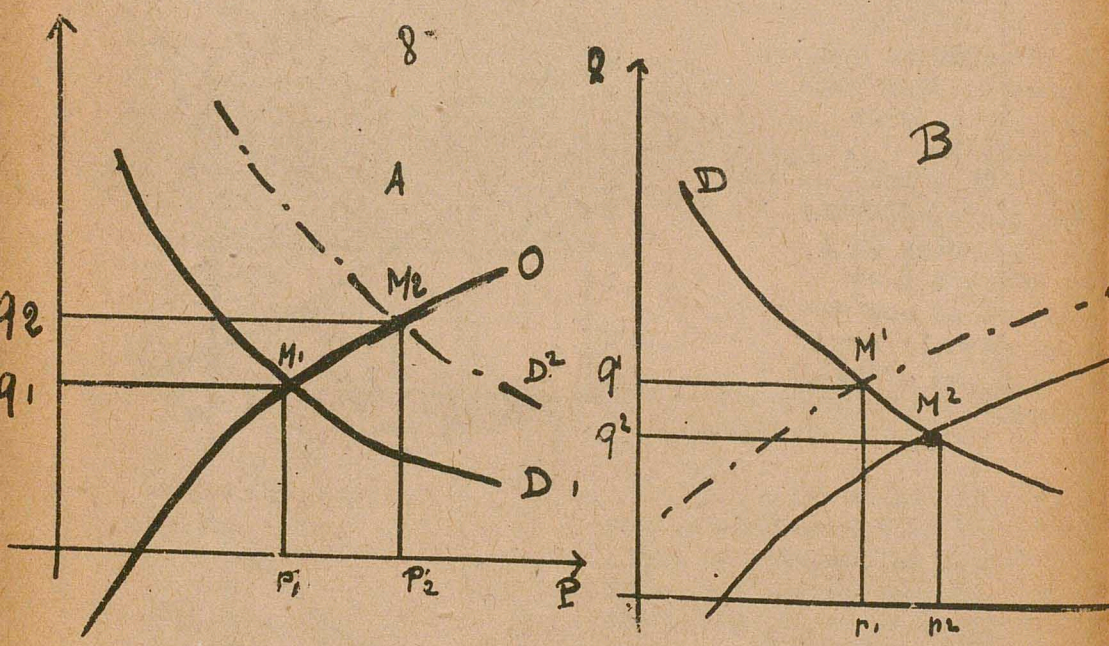
Source : BIU Cujas

MODIFICATION DE LA DEMANDE ET DE L'OFFRE DANS LE TEMPS.

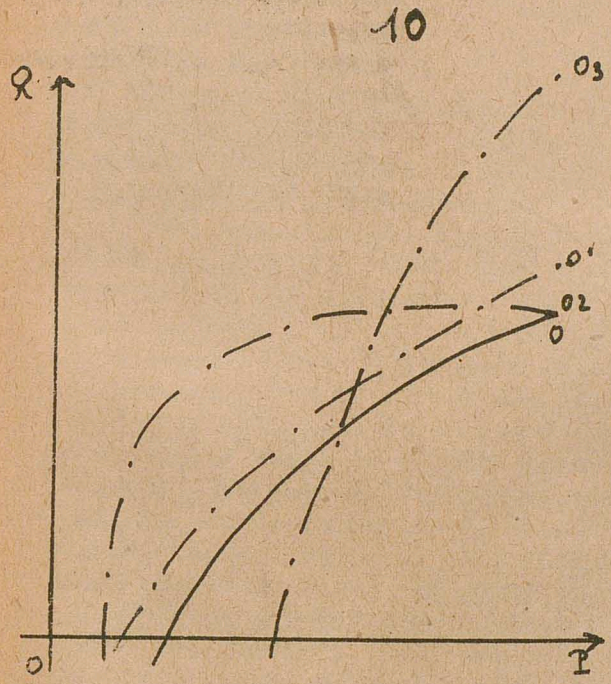
(8) et (9): l'offre et la demande se modifient dans le temps, les élasticités restant constantes.

(8) Modification de l'étendue de la demande; changement du point de rencontre des courbes (M1) et (M2) donc des prix et des quantités correspondant au point d'équilibre.

(9) Modification de l'étendue de l'offre; conséquences analogues.



Source : BIU Cujas



(IO) Modifications de l'offre en cas de coûts constants, décroissants et croissants:

I°- En cas de coût constant (OI) l'augmentation de la quantité offerte est égale pour les quantités offertes aux divers prix. La nouvelle courbe de l'offre est parallèle à l'ancienne.

2°- En cas de coût décroissant (02), l'augmentation de la quantité offerte porte sur les quantités offertes à bas prix: il y a constance ou réduction des quantités offertes à haut prix.

3°- En cas de coût croissant (03), l'augmentation de la quantité offerte porte sur les quantités offertes à haut prix, il y a constance ou réduction des quantités offertes à bas prix.

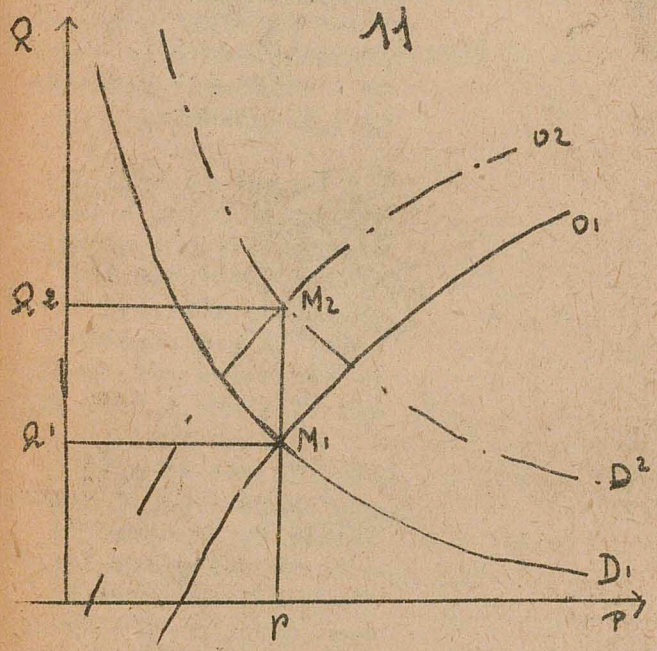
Quelle que soit la forme de l'augmentation de l'offre, si la demande reste constante le prix tend à diminuer.

Source : BIU Cujas

II - Modifications de l'offre et de la demande.

Si l'étendue de l'offre (OI) et de la demande (DI) varie dans la même proportion, les quantités échangées (QI et Q2) s'accroissent, le prix de marché (p) restant constant.

On conçoit que si l'offre ou la demande varient; mais dans des proportions différentes ou sans conserver leur élasticité première le prix varie dans des mesures diverses.



Source : BIU Cujas

Chapitre III

LA THEORIE DES PRIX DE MONOPOLE

On dit qu'il y a monopole quand sur un marché soit du côté de l'offre, soit du côté de la demande, soit simultanément du côté de l'offre et du côté de la demande, ne figure qu'une initiative indépendante.

Le monopole peut donc être unilatéral (soit de l'offre, soit de la demande) ou bilatéral. Avec la concentration et la coordination des entreprises qui marquent l'époque moderne, le monopole de l'offre est devenu fréquent en régime capitaliste (capitalisme de monopole substitué au capitalisme de concurrence). Sur le marché des services, surtout sur le marché du travail, le développement des syndicats en a aussi spontanément accru la portée. Le monopole de la demande a été beaucoup plus rarement spontané: sans doute a-t-il pu exister quelques cas de "monopsome", c'est-à-dire de monopole d'achat exercé, en fait sur certaines matières premières par les industriels producteurs des seuls produits finis, fabriqués avec ces matières premières et détenant le monopole de ces produits finis; mais on voit que l'ensemble des conditions à remplir ne peut être rempli qu'exceptionnellement; sans doute aussi arrive-t-il plus fréquemment, qu'un groupe patronal rencontrant une main d'oeuvre dispersée impose un monopole de la demande sur le marché du travail. Mais le cas de monopole de demande le plus fréquent en économie non dirigée est le cas de monopole imposé par l'Etat pour des raisons fiscales, économiques ou politiques: exemple, monopole d'achat du tabac réservé à l'Etat français.

En régime d'économie dirigée ou d'économie corporative, les monopoles légalisés ou créés par l'Etat sont plus nombreux et plus puissants: le régime corporatif italien, par exemple fait établir les contrats collectifs de travail, par un seul syndicat patronal et un seul syndicat ouvrier représentatif de la profession; de nombreux pays, après la crise de 1929, ont créé des cartels obligatoires (Italie, France...); au

Source : BIU Cujas

Brésil, le système de valorisation du café, a depuis longtemps, créé un monopole de l'offre de ce produit.

Les monopoles bilatéraux sont extrêment rares en économie capitaliste, sauf sur le marché du travail, quand une organisation ouvrière unique et une organisation patronale unique sont parvenues à prendre spontanément une influence déterminante. Ils sont au contraire fréquents en économie dirigée et nombreux en économie parfaitement corporative; les prix, au sein de la corporation verticale italienne sont déterminés par la confrontation des désirs de deux groupes monopolisateurs intéressés à la production, à deux stades successifs du produit envisagé.

******

Section I

Le monopole unilatéral.

En cas de monopole unilatéral, soit de l'offre, soit de la demande, le monopoleur est maître du prix: il peut le fixer à son gré. Il peut dès lors fixer soit un prix unique (prix de monopole simple), soit plusieurs prix (prix de monopole différentiel ou discriminant).

******

§ I - Le monopole simple.

Le monopoleur est maître des prix. Mais, s'il est monopoleur de l'offre, il n'est pas le maître des quantités qui seront achetées à ce prix, quantités qui dépendent de la forme de la courbe de la demande; s'il est monopoleur de la demande, il n'est pas maître des quantités vendues, quantités qui dépendent de la forme de la courbe de l'offre. Or les quantités vendues ou achetées peuvent l'intéresser, dans la mesure où elles influent sur son bénéfice. Il y a cependant des cas où la considération de ces quantités et de ce bénéfice ne seront pas, pour lui déterminantes et des cas où elles le seront. Il faut donc distinguer:

I°- Le monopole désintéressé. Le monopoleur ne cherche pas le plus grand profit et n'adopte pas nécessairement la solution qui le lui apporte. Il peut y avoir:

a) Gestion à perte: Il s'agit d'un service public non

Source : BIU Cujas

industriel (assistance, enseignement, armée, justice...). Il coûtera certainement plus, en argent, qu'il ne rapportera et la personne publique qui l'administre admet cette thèse, a priori. Le prix qui sera demandé au public pour l'usage de ces services est donc économiquement indéterminé: tout ce qu'il faut retenir c'est que le déficit accepté devra être payé finalement par quelqu'un et retombera sur le contribuable.

b) Gestion industrielle mais sans recherche du maximum du profit. Pour certains services publics (chemins de fer tramways, gaz, électricité, eau) la personne publique qui les détient et les administre en régie peut chercher l'équilibre financier en évitant tout risque de déficit: on dit alors que la gestion est industrielle. Si, en même temps, elle renonce à tout profit, le prix qu'elle établit, inférieur au prix de monopole est égal au coût de production (il peut être aussi discriminant). On discute sur la question de savoir si le prix ainsi établi sera égal au prix de concurrence (égal au coût le plus élevé: coût marginal), ou inférieur à ce prix (égal au coût moyen). M. Landry soutient cette deuxième thèse, en exposant que les profits faits sur les unités dont le coût est inférieur à la moyenne doivent permettre de compenser les pertes faites sur celles dont le coût est supérieur à la moyenne. Mais il s'agit de savoir si cette utilisation des profits est la meilleure possible. Il s'agit, aussi de savoir si les calculs nécessaires à la direction de la production seraient possibles dans ces conditions. Nous sommes donc, quant à nous favorables à la solution marginaliste.

2°- Le monopole intéressé. Le plus souvent, en économie individualiste, le choix du monopoleur entre les divers prix n'est pas désintéressé; le monopoleur recherche le prix qui est pour lui, économiquement, le plus avantageux, c'est-à-dire qui lui procure le maximum de bénéfice. Le bénéfice net global (B) égale le bénéfice unitaire multiplié par la quantité de marchandises vendues : B = b x n. Il en est de même de la rente globale du consommateur qui représente l'équivalent du bénéfice en cas de monopole de la demande.

Prenons le cas du monopole de l'offre.

Connaissant la courbe de la demande, nous connaissons la quantité demandée pour chaque prix. D'autre part, la courbe du coût de production nous indique, pour chaque quantité produite, le coût de production de l'unité. Nous pouvons donc connaître, pour chaque prix de vente quel sera le bénéfice unitaire (bénéfice par unité vendue) et le bénéfice global (bénéfice pour la totalité des unités vendues).

Source : BIU Cujas

Nous pouvons donc tracer la courbe des bénéfices globaux correspondant à chaque prix de vente possible. Le maximum de la courbe marquera le prix le plus avantageux pour le monopoleur, celui qui correspond au bénéfice global maximum. C'est ce prix qu'il appliquera.

Ce prix sera normalement différent du prix de concurrence. Dans quelle mesure ? Cela dépend de la forme de la courbe de la demande et de celle du coût de production.

Considérons les séparément:

I°- Courbe de la demande. Si la demande est peu élastique, le nombre de marchandises vendues par le monopoleur ne décroîtra pas beaucoup si les prix montent. Comme, avec la hausse des prix, son bénéfice unitaire s'accroît, s'il s'accroît plus vite que ne décroît le nombre de marchandises vendues, le monopoleur aura intérêt à fixer un prix élevé. Inversement si la demande est très élastique et que le nombre d'unités vendues décroîtra très vite avec la hausse des prix.

Prenons un exemple: c'est celui que donne Cournot d'un producteur ayant le monopole d'une certaine eau minérale. Les colonnes suivantes portent sur le coût par bouteille, le prix auquel le monopoleur peut envisager de vendre chaque bouteille, le nombre de bouteilles vendues à ce prix, la recette brute (sans tenir compte du coût), le coût global le bénéfice global (pour la totalité des unités vendues).

Coût m/ms	Prix m/ms	Nombre vendu	Recette brute	Coût global	Bénéfice global
			£	£	£
100	200	120.000	24.000	12.000	12.000
100	250	100.000	25.000	10.000	15.000
100	500	40.000	20.000	4.000	16.000
100	1.000	5.000	5.000	500	4.500

On voit que le prix de 500 millièmes est, pour le monopoleur le plus avantageux; qu'il est plus avantageux que les prix inférieurs; mais aussi plus avantageux que les prix supérieurs, la décroissance du nombre faisant alors plus que compensation à la hausse du bénéfice unitaire.

2°- Courbe du coût de production. Mais le monopoleur doit aussi tenir compte de son coût de production. Nous avons supposé dans l'exemple précédent que ce coût ne variait pas avec le nombre d'unités vendues. En réalité, il peut varier.

Source : BIU Cujas

Une production peut, en effet, avoir lieu à coût croissant si, à partir d'un certain point chacune des unités nouvelles produites coûtent plus cher que celles que l'on obtenait déjà. Elle peut avoir lieu à coût décroissant si chacune des unités nouvelles produites coûte moins cher que celles obtenues antérieurement. Ce n'est que dans des conditions exceptionnelles que la production, comme dans l'exemple précédent a lieu à coût constant. Toutes choses égales d'ailleurs, en cas de coût croissant, le monopoleur n'a pas intérêt à chercher à vendre plus en abaissant ses prix puisque chaque nouvelle unité à produire lui coûtera plus cher. En cas de coût décroissant, par contre ,il a intérêt à rechercher, moyennant une baisse des prix une augmentation des ventes.

Au total, le prix de monopole simple tend à être porté très haut si une demande inélastique se combine avec une offre à coût croissant: c'est le cas des produits alimentaires irremplaçables et de première nécessité dont l'origine est agricole; par exemple, le blé dans les pays comme la France où il forme, par tradition, le fond de l'alimentation. Par contre, il peut être bas dans le cas de produits dont la demande est élastique, parce qu'ils sont de demi-luxe et dont le coût de production est décroissant parce qu'ils sont faits en série: exemple: automobiles de tourisme. Il se peut, dans cette deuxième hypothèse, que le prix de monopole baisse au-dessous de ce que serait le prix de concurrence si la monopolisation a rendu possible une production en masse avantageuse qui n'aurait pas été possible sans elle.

A ces observations d'ordre statique, il faut en ajouter une d'ordre dynamique. Le monopoleur,maître soit de l'offre, soit de la demande est non seulement maître du prix, mais encore maître du volume de la production (offre) ou du volume de la consommation (demande), ce qui, d'ailleurs revient au même, car être maître du volume consommé, c'est déterminer rigoureusement le volume à produire.

Or, le monopoleur peut avoir des raisons de juger peu désirable non seulement tel prix et telle production à tel moment, mais aussi telle variation de prix ou de la production. Une hausse excessive du prix, même momentanément avantageuse, pourrait lui susciter une concurrence dangereuse pour l'avenir. Une augmentation , même momentanément avantageuse de la production pourrait le contraindre par la suite à une baisse excessive des prix. Sans doute, un monopole accidentel et purement spéculatif se souciera-t-il peu de l'avenir et de telles considérations ne compteront pas pour lui. Mais il en sera autrement d'un trust solide, d'un cartel durable et, a fortiori, d'un monopole légal public ou privé: une telle institution pourra apporter plus de stabilité dans la vie économique que n'en apporte la concurrence.

Source : BIU Cujas

Cette stabilité est-elle un bien ? Oui, indiscutablement à certains égards: elle réduit le poids des frais généraux, évite les gaspillages de capitaux, évite le chômage. Mais elle présente un danger grave: elle rend la production monopolisatrice insensible aux variations des besoins économiques et repousse des adaptations qu'exigeraient, soit l'intérêt de la société, soit celui même, bien compris, de l'entreprise. Quelque jour ces adaptations seront indispensables et d'autant plus malaisées qu'elles auront été plus retardées.

Ainsi la valeur réelle de l'avantage de stabilité que procure incontestablement le monopole durable dépend de la manière dont ce monopole aura été conduit et contrôlé.

Plusieurs des conclusions théoriques que nous venons de poser peuvent être contrôlées par la statistique. Certains pays, notamment l'Allemagne, nous fournissent des indices séparés des prix des produits cartellisés et non cartellisés: c'est ainsi que sur la base (1928 = 100) tandis que les prix des produits non cartellisés passaient, en temps de crise, du début de 1929 au début de 1933, de 102 à 46, le prix des produits cartellisés passait dans le même intervalle de 105 à 83,5. En 1919, la Cour Suprême des Etats-Unis considérait comme légitime (donc comme non contraire à l'intérêt général) la politique du trust de l'acier, la Steel corporation, parce que tout en maintenant des prix assez élevés, elle maintenait des prix stables. Et la Standard Oil se fait gloire d'avoir ramené le prix du gallon de pétrole raffiné de 24.24 cents en 1871 à 6,45 en 1892.

Par contre, les exemples d'abus commis par les monopoles abondent. La campagne menée aux Etats-Unis contre les les trusts depuis 1892 a fourni de nombreux exemples d'exploitation du consommateur par une élévation abusive des prix. Les essais de valorisation, notamment ceux qui ont porté sur le café se sont accompagnés non seulement de stockages, ce qui est normal s'il s'agit simplement de parer aux irrégularité de récolte, mais de destructions (dardanisme) ce qui est anormal et évidemment contraire aux intérêts du consommateur comme à ceux de la production vue à longue échéance.

Source : BIU Cujas

******
******

§ 2 - Le prix de monopole discriminant.

Nous avons supposé jusqu'ici que le monopoleur imposait sur le marché un prix unique, comme le font les vendeurs et les acheteurs sur un marché de concurrence. Mais le monopoleur peut avoir intérêt à appliquer non pas un, mais plusieurs prix, appelés prix différentiels: c'est le cas de monopole discriminant.

Le recours à la discrimination des prix peut tenir à divers motifs:

1°- Motif désintéressé: tarifs de faveur consentis par certains services publics (administrés en régie ou concédés) en faveur de certaines classes d'usagers; beaucoup de réseaux ferrés ont ainsi des tarifs de faveur pour les familles nombreuses; des tramways ont des tarifs spéciaux pour les ouvriers en vue de favoriser l'habitation en banlieue. Toutes ces faveurs sont imposées par les pouvoirs publics en vertu de considérations non économiques et payées s'il y a lieu par les finances publiques, c'est-à-dire les contribuables.

2°- Imperfection partielle du monopole: l'entreprise monopolisatrice, assurée de son monopole pour la plus grande partie de son activité est menacée par la concurrence pour certaines classes de trafic, certaines zones, certaines catégories d'affaires; ainsi un réseau de chemins de fer, détenteur d'un monopole pour la plus grande partie du pays est concurrencé ou menacé de concurrence par des tramways ou des autobus dans la banlieue de la capitale. Le monopoleur pourra abaisser son prix dans la zone menacée. En conditions d'équilibre la limite minima du prix sur la zone concurrencée sera le prix de revient partiel, comme il sera expliqué ultérieurement, à condition que la zone non concurrencée puisse couvrir la totalité des frais généraux.

Toutefois, si l'entreprise monopolisatrice possède réserves ou du crédit, ou si elle fait des profits suffisants dans la zone de monopole, elle peut avoir momentanément avantage à abaisser son prix dans la zone concurrencée, même au-dessous du prix de revient partiel, acceptant ainsi une perte pour faire disparaître le concurrent. La lutte durera aussi longtemps que le plus faible des deux concurrents pourra supporter la perte.

Source : BIU Cujas

L'hypothèse ainsi décrite est assez souvent réalisée dans le commerce international: un producteur ou un groupe de producteurs détient le monopole du marché interne abrité par des droits de douane; mais est en concurrence avec les producteurs étrangers sur le marché international: on dit qu'il y a dumping, si le producteur ou le groupe de producteurs ainsi décrits vend au-dessous du prix de revient global, ou même au-dessous du prix de revient partiel sur les marchés étrangers compensant cette perte par les bénéfices faits sur les marchés nationaux; telle fut notamment la politique constante des cartels métallurgiques allemands jusqu'à la guerre de 1914.

3°- Exploitation des différences de capacité de paiement. Les diverses catégories de demandeurs peuvent avoir, en présence d'un producteur doté d'un monopole rigoureux, des capacités de paiement diverses que ce monopoleur cherche à exploiter au moyen de tarifs différentiels.

Soit, par exemple une compagnie de chemins de fer que nous supposons dotée d'un monopole absolu. Elle vend, pour un prix établi sous forme d'un tarif de transport à la tonne-kilométrique ses services à 3 classes de clients: Des commerçants en charbon (a) en laine (b), en soie (c). Nous admettrons que le transport d'une tonne kilométrique, pour chacun des 3 produits lui revient au même prix. Elle pourrait donc vendre à un prix unique (p).

Mais les capacités de paiement des 3 usagers ne sont pas les mêmes. Ce que chacun peut payer c'est en effet l'avantage qu'il retire du transport. Cet avantage est égal à la différence du prix du produit au lieu de provenance (A) et au lieu de destination (B). Cette différence de prix est plus ou moins grande selon les produits: elle dépend de l'intensité de leur demande au lieu de destination, de l'élasticité de cette demande, de la plus ou moins grande facilité de remplacement du produit à ce lieu, et surtout de la valeur même des produits; un produit de grande valeur (soie) supportera plus facilement des frais de transport qui ne représenteront sur son prix de vente qu'un accroissement insignifiant que, toutes choses égales d'ailleurs, un produit de faible valeur (charbon)dont le transport peut doubler ou tripler le prix de vente.

Admettons donc:

pour		PT		PT		PT
(a)	(charbon) prix en A :	100;	en B:	110	avantage :	10
(b)	(laine) en A :	100;		120		20
(c)	(soie) en A :	100;		130		30

Source : BIU Cujas

La compagnie pourra demander (à la tonne kilométrique s'il s'agit de tonnes et d'une distance d'un kilomètre) au maximum comme prix du transport: 10 à (a) ; 20 à (b); 30 à (c).

S'il y a un maximum à ce que peut demander la compagnie, il y a aussi un minimum au-dessous duquel elle ne peut descendre; à première vue, il semble que ce minimum soit égal au prix de revient: aucun producteur en effet n'a intérêt en règle générale à produire si son prix de vente doit être inférieur à son prix de revient. Mais, en réalité, il faut aller plus loin et pour connaître le minimum possible, il faut décomposer le prix de revient en deux éléments; nous dirons que le prix de revient global d'une unité (ex: prix de revient global du transport d'une tonne kilométrique) comprend une part de frais généraux et une part de prix de revient partiel.

On appelle frais généraux ceux qui demeurent constants quelle que soit l'importance du trafic, par exemple, dans le cas d'une compagnie de chemins de fer, les frais d'installation et d'entretien du réseau, du personnel de direction... On appelle prix de revient partiel les frais faits spécifiquement pour une unité produite, c'est-à-dire ceux qui sont proportionnels à l'importance du trafic, par exemple dans notre cas, les frais de traction du train supplémentaire qu'il faudra mettre en route pour satisfaire un nouvel usager.

Supposons que seules les catégories (a) et (b) soient transportées et non la catégorie (c) les frais généraux seront les mêmes et entièrement supportés par (a) et (b). Par conséquent, il sera avantageux de transporter (c) même si (c) ne paye pas la part de frais généraux qui lui reviendrait, si l'on se contentait de diviser le prix de revient global par le nombre d'unités transportées; il suffira qu'il paye son prix de revient partiel à condition toujours que la totalité des frais généraux soit supportée par (a) et (b).

Mais comme (a) et (b) ne payent pas le même tarif, il se peut que (b) supporte seulement sa part propre de frais généraux. La part qui devrait incomber à (c) sera alors entièrement à la charge de (a).

Reprenons notre exemple numérique:

Supposons que les frais généraux du réseau envisagé soient de 30 livres, constants de façon absolue quelle que soit l'intensité du trafic.

Supposons que le prix de revient partiel (frais de transport supplémentaire) d'une tonne kilométrique soit de 10 livres.

Le prix de monopole simple pour le transport de (a) (b) et (c) serait de 30 + 10 x 3) : 3 = 20. Il serait dès lors inaccessible pour (c) dont l'avantage de transport est égal seulement à 10.

Le prix de monopole discriminant pourra être: pour

Source : BIU Cujas

(a) : (IO:prix de revient partiel) + (IO:part de frais généraux correspondant à a) + (IO:part de frais généraux qui aurait dû normalement supporter c) = 30 :que (a) peut supporter.

Pour (b) : (IO : prix de revient partiel) + (10 : sa part normale de frais généraux) = 20.

Pour (c) : (10 : prix de revient partiel) = IO.

Ainsi le prix établi n'excèdera la capacité d'aucun des usagers. On dit, selon l'expression nord-américaine, que le monopoleur fait "supporter au trafic ce qu'il peut supporter".

C'est là le principe qui préside à l'établissement de la plupart des tarifs de chemins de fer, à celui des tarifs de distribution d'électricité (prix spéciaux pour la force motrice inférieurs à ceux de l'éclairage)..

Mais le tarif de monopole discriminant est mis en danger si les classes de trafic les plus payantes menacent d'être enlevées au monopoleur. Il en est ainsi, par exemple, si un chemin de fer qui a eu jusque-là un monopole absolu est menacé par la concurrence d'une entreprise de transports sur route. Naturellement, l'entreprise routière attirera plus facilement que toute autre classe de tarif le groupe de marchandises dont le transport ferroviaire est le plus onéreux soit le groupe (a). Mais ce groupe payait une forte part des frais généraux dans notre exemple, les deux tiers). Il faudrait faire retomber cette part sur b et c. Mais (b) en payant I/3 des frais généraux et (c) en n'en payant pas, payent tout ce qu'ils peuvent payer.

La nouvelle répartition des charges voulue par l'apparition d'une concurrence qui "écrème" le trafic devrait donc se traduire par l'élimination de tous les trafics marginaux (de tous ceux qui payent juste ce qu'ils peuvent payer). Des courants d'échange d' une importance considérable pour un pays pourraient devoir disparaître comme désormais non économiques.

Peut-être conviendrait-il, en effet, de les laisser disparaître. Mais on conçoit que les pouvoirs publics s'en alarment. C'est là l'origine principale d'une législation comme celle qui règle, dans un grand nombre de pays, les rapports du rail et de la route.

Source : BIU Cujas

Section II

Le monopole bilatéral.

Supposons qu'il n'y ait pas seulement monopole de l'offre ou de la demande; mais monopole à la fois, de l'offre et de la demande: l'hypothèse est normale pour le marché du travail en tout régime de syndicat unique et, pour le marché des marchandises, en régime corporatif. Un problème se pose alors, extrêmement controversé: comment va se fixer le prix ?

La théorie la plus récente (Jannaccone, Masci, Perroux) semble démontrer que le prix, en cas de monopole bilatéral est, en principe, indéterminé, sauf dans le cas où les deux monopoleurs seraient dotés d'une puissance contractuelle égale. S'il en est ainsi, on peut admettre que chacun d'eux sera amené à faire un sacrifice égal sur le gain qu'il pourrait obtenir comme monopoleur et qu'ils se rencontreront à mi-chemin.

Si la capacité contractuelle est inégale, cette inégalité étant qualitative n'est pas, a priori, traduisible en termes quantitatifs et l'on doit dire qu'il y a indétermination.

Section III

Situations intermédiaires entre le monopole et la concurrence.

Deux auteurs de langue anglaise, Chamberlain et Mrs Robinson ont fait la théorie des situations intermédiaires entre monopole et concurrence. Deux groupes de situations sont particulièrement intéressants:

I°- Concurrence imparfaite en raison de l'hétérogénéité des produits.

Partons du monopole, il n'est jamais absolument parfait parce que pour tout produit existe un succédané. Mais

Source : BIU Cujas

il est presque parfait parce que le succédané est très différent et très inférieur au profuit. A mesure que nous nous éloignons vers la concurrence, le succédané très différent et très inférieur est remplacé par un succédané plus semblable et d'une infériorité plus faible ou plus conventionnelle.

C'est ainsi que Ford a le monopole des "Automobiles Ford" et il peut, dans une certaine mesure se livrer à des hausses de prix sans que la clientèle habituée à l'"Automobile Ford" songe à acheter l'"Automobile Chevrolet" dont les qualités sont analogues; mais à laquelle elle n'est pas habituée.

Toutefois si Ford pousse trop haut la hausse des prix alors tout ou partie de sa clientèle passera à Chevrolet.

Ainsi, sur beaucoup de marchés considérés comme de concurrence y a-t-il un élément de monopole; le manque d'une homogénéité absolue. Ce manque peut tenir à une simple habitude d'esprit de la clientèle, habitude liée à un lieu ou à une forme ou à une marque; ou, à une différence de structure insuffisante toutefois pour que l'on puisse parler d'un produit différent (aussi peut-on vendre une marque ou une clientèle).

L'effort du producteur, dans ces conditions, pourra au lieu de porter simplement sur l'abaissement du prix, comme il advient en concurrence, porter sur la consolidation de ses éléments de monopole: il individualisera son produit, fera une forte dépense de publicité pour sa marque...

Naturellement le prix ainsi établi sera plus élevé qu'en concurrence, puisque la lutte des concurrents n'aura pas joué à plein pour l'abaisser. Mais il n'est pas sûr que le profit soit plus élevé; car les frais sont supérieurs. Dans quelle mesure pourra-t-on considérer comme établis de tels "monopoles relatifs". Cela dépend de ce que l'on appelle l'"élasticité de substitution" de chaque catégorie de produits.

2°- Concurrence imparfaite en raison du petit nombre de concurrents: Oligopole.

La théorie de la concurrence parfaite supposait une infinité de concurrents. En monopole, au contraire, il n'y a qu'une initiative. Mais une situation intermédiaire peut exister si les concurrents sont en petit nombre (on dit alors qu'il y a oligopole, soit; duopole, tripole...)

Chacun des concurrents dans cette hypothèse, à l'opposé de ce qui se passe en cas de concurrence parfaite, peut prévoir les actions et réactions des autres et les prévoyant, y parer.

A , concurrent unique de B, sait que s'il abaisse son prix pour s'emparer de la clientèle de B, B abaissera

Source : BIU Cujas

aussi son prix pour garder cette clientèle, qu'il le pourra et le voudra. Le résultat à attendre sera dès lors un prix plus bas à la fois pour A et B sans augmentation de clientèle pour aucun. Le profit global ne pourra donc que décroître. Et A, prévoyant n'abaissera pas son prix.

L'abaissement du prix pourra cependant être déterminé par la considération des besoins d'une autre clientèle que celle de B, ou parce qu'il n'y a pas seulement 2 mais 3 concurrents..

En tous cas, on peut dire que le prix d'oligopole est un prix intermédiaire entre le prix de monopole et celui de concurrence.

Le cours précédent a été intégralement rédigé selon les notes remises et mises à jour par Monsieur le Professeur Pirou jusqu'à la page 200.

De la page 200 à la page; 608 le corps de la rédaction a été fournie par les notes laissées par Monsieur le Professeur Pirou après sa mort. Elles correspondent au cours professé dans l'année universitaire 1944-45. Conformément aux instructions rédigées par Monsieur le Professeur Pirou lui-même, ces notes ont été remises à jour par Monsieur le Professeur Byé.

De la page 609 à la fin le titre relatif à la Théorie de la valeur et des prix a été intégralement rédigé et inséré à la place qu'il devait occuper dans le plan de Monsieur le Professeur Pirou par Monsieur le Professeur Byé.

F I N

-:-:-:-:-:-:-:-:-:-:-

Cours terminé d'imprimer le 8 Juillet 1946

Source : BIU Cujas

TABLE DES MATIERES.

	Pages
Le domaine de l'Economie Politique	4
La nature de l'Economie Politique	11
La méthode de l'Economie Politique	17
L'histoire de l'Economie Politique	26
Les grandes divisions de l'Economie Politique	74
Première Partie	
LES CADRES DE LA VIE ECONOMIQUE	86
Titre I	
Les conditions techniques et juridiques de la production	86
I - La division du travail.- Définition. Evolution historique. Etat actuel. Effets économiques; l'orientation et la sélection professionnelle	88
II - Le machinisme.- Origines historiques. Effets économiques. Le taylerisme. La seconde révolution industrielle	101
III- La propriété des moyens de production. Les régimes d'appropriation collective. Le mir. Le zadruga. Les régimes d'appropriation privée. Les attributs; les objets; les titulaires du droit de propriété. Sociétés anonymes et propriété privée	115
IV- La liberté du travail et de la concurrence .- Les régimes de contrainte et de réglementation: esclavage et servage; castes et corporation. Le régime de liberté	131
V - Le capitalisme .- Capital et capitalisme aux points de vue technique et juridique	144
Titre II	
L'INDUSTRIE	153
I - La concentration des entreprises.- La concentration horizontale. La concentration verticale ou intégration. Les limites de la concentration dans l'industrie: petit métier et industrie à domicile salariée	165

Source : BIU Cujas

II - Les ententes entre les entreprises.- Les cartels et les trusts: définition, conditions de formation; méthodes économiques; rapports avec les pouvoirs publics. Les ententes industrielles en France: importance économique et régime juridique. Les consortiums L'entente obligatoire. Les "Comités d'Organisation" 183

III - L'entreprise coopérative 241

IV- L'entreprise publique dans l'industrie. Entreprises d'Etat. Régies municipales. Société d'économie mixte. Nationalisations..... 252

Titre III

L'AGRICULTURE 273

I - Les caractères techniques de l'exploitation agricole.- Division du travail et machinisme en agriculture. L'absence de concentration et ses causes 275

II- Régime juridique des exploitations agricoles. Petite et grande propriété. Fermage. Métayage. Exploitation directe 289

III - L'action collective en agriculture. Domaine économique. Formes juridiques: syndicats et coopératives. Les lois des 2 décembre 1940 et 16 décembre 1942 sur la corporation paysanne. La C.G.A. 304

Titre IV.

LE COMMERCE 325

I- L'évolution historique du commerce 325

II - La concentration commerciale.- Grands magasins. Etablissements à succursales multiples. Magasins à prix unique 333

III - Les coopératives de consommation 346

Titre V.

LES BANQUES 362

I - Les opérations de banque.- Le dépôt, l'escompte les avances sur titres. Les ouvertures de crédit. La commandite. L'émission des valeurs mobilières..... 365

Source : BIU Cujas

II - Les établissements de crédit.- La spécialisation. La concentration 38

III - Les banques depuis 1914 39

IV- Le Crédit foncier et agricole 41

Appendices 1) sur le problème des nationalisations .. 42
2) sur les régimes juridiques d'exploitation de la terre 42

Deuxième Partie.

LE MECANISME DE LA VIE ECONOMIQUE 42

Titre I

LA MONNAIE 42

I - Les origines et l'évolution historique de la monnaie 42

II - La monnaie métallique - Le monométallisme. Le bimétallisme 43

III - La monnaie de papier.- Le billet de banques. Ses origines historiques. Sa fonction monétaire. La réglementation de l'émission. Le monopole de l'émission. Le papier monnaie 453

IV- La monnaie scripturale.- Chèques , virements, compensations..... 490

V - La monnaie depuis 1914 498

VI - Les théories monétaires 593

Titre II LA THEORIE DE LA VALEUR ET DES PRIX 609

I - La théorie de la valeur.- Les notions fondamentales de la valeur. Les théories objectives de la valeur. Les théories subjectives de la valeur. Objections adressées à la théorie de la valeur fondée sur l'utilité marginale. Nature et valeur de la monnaie..... 609

II - La théorie de la formation des prix de concurrence.- La théorie du prix momentané. La théorie du prix dans le temps. Applications statistiques de l'analyse de l'offre et de la demande: l'Econométrie..... 639

III - La théorie des prix de monopole. Le monopole unilatéral. Le monopole bilatéral. Situations intermédiaires entre le monopole et la concurrence... 673

Source : BIU Cujas