45-859

RÉPÉTITIONS ÉCRITES
Pour la Préparation de tous les
EXAMENS DE DROIT

1936-1937

247

REPETITIONS ECRITES

D'

Économie Politique

rédigées d'après le Cours et avec l'autorisation

de

M. Gaëtan PIROU

Professeur à la Faculté de Droit de Paris

Première Année

BIBLIOTHEQUE CUJAS
D 060 247786 2

" LES COURS DE DROIT "
RÉPÉTITIONS ECRITES & ORALES
RÉSUMES — PREPARATION A L'EXAMEN ECRIT

3, Place de la Sorbonne (au premier)
— PARIS —

Source : BIU Cujas

Répétitions Écrites et Orales
Reproduction interdite

Source : BIU Cujas

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 :

I° - 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 des controverses qui ne pourront être comprises que plus tard.

Chapitre Premier.

LE DOMAINE DE L'ECONOMIE POLITIQUE.

Section I

L'objet de l'Economie politique.

Besoins spirituels et besoins matériels.

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

Source : BIU Cujas

les satisfont d'une manière instinctive, tandis que les hommes, étant doués d'intelligence et de réflexio combinent et agencent leurs actions et leurs efforts en vue d'obtenir la satisfaction maxima avec la peine minima.

Satisfaction gratuite ou satisfaction onéreuse.

II - Parmi les besoins matériels des hommes, il en a dont la satisfaction est facile, parce que la nature offre les moyens d'y pourvoir dans des condition 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 beso de respirer. Il n'en est pas de plus impérieux que celui-là, puisque si l'individu était privé d'air pen dant seulement quelques instants, il mourrait. Pourta dans la vie courante, nous n'avons pas à nous en préo cuper, parce que nous vivons dans une ambiance qui co tient une quantité d'air respirable, très supérieure ce qui nous est nécessaire.

Mais, pour un très grand nombre de besoins maté- riels, la nature ne met pas à notre disposition spon- tanément, les moyens de satisfaction. Il faut donc qu les hommes suppléent à cette pauvreté naturelle en fa briquant, à l'aide d'éléments empruntés au milieu ex- térieur, mais transformés, aménagés par l'effort hu- main, des objets capables d'apaiser leurs besoins.

Production directe ou échange.

III - Dans les sociétés primitives, chaque homme s'applique, par son propre effort et à l'aide de proc dés techniques rudimentaires, à satisfaire ses besoin personnels. Si la nature ne lui offre pas un abri suf fisant contre les intempéries, il abattra des branche d'arbre, les émondera, les taillera, et se fabriquera une hutte. En ce cas, c'est un seul et même individu qui accomplit toute la série des actes qui vont de l' fort à la satisfaction, ou, comme on dit dans la ter nologie économique, de la production à la consommatio Dans la vie sociale moderne, les choses se passent tout autrement. Ce n'est pas le même homme qui produi 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 catégori particulière d'objets. Un boulanger consacre toute s 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 d pains qui sortiront de son four. Quant à l'opticien, peut arriver, qu'ayant une vue normale, il n'ait be- soin d'aucun des articles qu'il vend. Ainsi donc, da nos sociétés modernes, la plupart des individus se vouent à des productions qui ne sont pas destinées, moins dans leur plus grande part, à la satisfaction leurs besoins personnels. Ces articles qu'ils produi

Source : BIU Cujas

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'Economie politique est l'étude de l'Echange.

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.

Section II

Les Caractères de l'Economie Politique.

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

Pas de faits économiques dans les sociétés animales.

I) 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 parallèlisme 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 l'ordre des sociétés animales et qu'elles n'entrent en jeu que là où existent des hommes.

Pas d'Economie politique de l'homme isolé.

2) 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 peut-être, mais non de l'Economie politique, si du moins on accepte notre définition. Là où il n'y a qu'un

Source : BIU Cujas

homme, il ne peut y avoir échange. L'Economie politiqu n'est pas une discipline individuelle, mais une disci- pline sociale.

Section III

Les frontières de l'Economie politique.

Pour achever de délimiter exactement le domaine de l'Economie politique, il reste à indiquer, parmi le actes des hommes en société qui gravitent autour de l'échange, ceux qui relèvent de l'Economie politique e ceux qui ressortissent à des disciplines différentes. A cet effet, nous étudierons en trois paragraphes les rapports de l'Economie politique :

I) avec le droit, 2) avec la technologie, 3) avec la morale.

§ Ier - Economie politique et Droit.

Le Droit, et 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'occasio de ce fait, nous indique à quelles conditions l'opéra- tion est valable, en quelle mesure les pouvoirs public lui donneront, le cas échéant, l'appui de leur autorit Le droit formule en conséquence un certain nombre de règles sur la capacité des parties contractantes, par- fois sur l'écrit qu'il est nécessaire de rédiger, de d poser dans tel ou tel service tel que celui de l'enre- gistrement. 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'E conomie politique, elle s'occupe de cette opération sous un tout autre aspect, car elle se propose de re- chercher comment il se fait que la maison se vende à c prix de 200.000 francs, et quels sont les facteurs di- vers qui, influant sur les prétentions du vendeur ou su 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 que le droit est un art, et l'Economie politique une science.

Le Droit réglementé.

L'Economie politique explique.

Ce n'est pas à dire qu'il n'existe pas entre le

Source : BIU Cujas

droit et l'Economie politique des rapports étroits.

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, 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 et abaissés par cette législation.

Influence du Droit sur la vie économique.

§ II - 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 constitue 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.

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 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

Quantités et valeurs.

Source : BIU Cujas

Exemple de l'exploitation forestière.

de penser que d'ici IO ou I5 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 quantit de bois. Elle sera économiquement supérieure si cette moindre quantité fournit au propriétaire une somme d' argent globale plus élevée. Bref, tandis que la techn logie étudie les choses matérielles, considère les él ments naturels au point de vue de leurs caractères ph siques, s'occupe des quantités, des poids, des volume l'Economie politique, elle, s'occupe des valeurs.

Influence de la technique sur l'économie.

Un second exemple nous permettra de mettre en lu mière l'influence de la technique sur l'économique. Dans nos sociétés modernes, les hommes, pour la fabri cation des marchandises aptes à la satisfaction de leurs besoins, s'aident de machines. L'étude de ces m chines, de leur agencement, de leur mécanisme ressort de la technique et fait l'objet de cours détaillés da les écoles techniques d'industrie. L'Economie politique ne s'occupe du machinisme que dans la mesure où i exerce une influence sur les valeurs. Mais sans antic per sur des développements ultérieurs, il suffit d'un instant de réflexion pour s'apercevoir que cette influence est considérable. L'introduction du machinism 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' nité. Voilà donc un cas où l'élément quantité influe sur l'élément valeur et où un changement de l'ordre technique a des conséquences d'ordre économique. Tech nique et économique entretiennent ainsi des relations tout en constituant des disciplines essentiellement distinctes.

Exemple du machinisme.

§ III - Economie politique et morale.

L'Economie politique est amorale.

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

Elle n'est pas nécessairement morale; car ce qu' elle étudie, ce sont les valeurs d'échange, qu'elles soient 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 no L'alcool, l'opium, la cocaïne, sont condamnés par la morale; il suffit que des hommes les recherchent pour que ces choses aient leur place dans l'Economie poli-

Source : BIU Cujas

tique.

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, un 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.

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.

Chapitre II

LA NATURE DE L'ECONOMIE POLITIQUE.

Section I

L'affirmation du déterminisme social.

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.

Le pressentiment du déterminisme social chez Aristote.

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. Mais comme Aristote était en avance sur son temps, ses pressentiments sont restés sans écho.

Apparition de l'idée de science sociale au XVIIIème siècle.

Il faut arriver au XVIIIème siècle pour trouver les premières ébauches de la notion de déterminisme social. Au XVIIIème 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 science sociale, de la loi sociale.

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 stricto 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, c'est-à-dire de la morale, 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.

Condorcet étudie l'évo-

Après Montesquieu, Condorcet, dans un ouvrage célèbre : "Esquisse d'un tableau historique des pro-

Source : BIU Cujas

lution des sociétés.

grès de l'esprit humain" déclare que nous devons étudier les sociétés humaines comme nous étudions les sociétés de castors et d'abeilles. Plus précisément, 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.

Epanouissement de la notion de déterminisme social au XIXème siècle.

Au XIXème siècle, la notion de déterminisme social prend son plein épanouissement. Il faut retenir trois noms essentiels : Saint Simon, Auguste Comte et Taine.

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.

Saint-Simon affirme le caractère scientifique de la sociologie.

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 par ailleurs Saint-Simon, sont assujettis à des lois invariables et par conséquent, il n'y a point de fossé entre les sciences physiques et les sciences sociales". 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".

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 :

I° - La sociologie statique, qui dans une socié-

Source : BIU Cujas

La sociologie statique.

té prise à un moment donné, essaie de découvrir les lois de coexistence des faits.

La sociologie dynamique.

2° - 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.

Taine.

Le troisième nom à retenir au XIXème 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; étendant d'abord à l'homme le déterminisme physique et physiologique, 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 sucre" (I).

Le déterminisme psychologique et social.

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.

Le déterminisme social à l'époque contemporaine.

Les derniers progrès de l'idée du déterminisme social ont été accomplis à la fin du XIXème siècle et au début du XXème 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 spécificité des faits sociaux. Il veut dire par là que

---

(I) On trouvera les textes les plus significatifs de H. Taine à cet égard dans JEAN-B...GLANES (Le monde et la science; la vie et la mort, Politique et Histoire) préface de M. Gaetan Pirou. Ed. Domat Montchrétien, 1936, Numéros I3, I5, 73, 75, 82, 9I.

Source : BIU Cujas

Durkheim dégage le caractère spécifique des faits sociaux.

le fait social ne peut pas 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 font 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 Drukheim, 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.

Caractère autonome de la sociologie.

Pris séparément, le cuivre, l'étain et le plomb sont des corps flexibles; réunis dans cette combinaison qu'est le bronze, ils forment un corps dur. 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 nette, 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 XIXème 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 purement déterministe du monde d'où serait exclue toute croyance au libre arbitre. Mais, à la fin du XIXème et au début du XXème siècles 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. Si cette conciliation est impossible, laquelle de ces deux idées faut-il sacrifier ?

Source : BIU Cujas

§ I - La négation du conflit entre le déterminisme social et la liberté humaine.

L'école de la science sociale nie l'existence de ce conflit

Une première solution soutient qu'il n'y a pas vraiment conflit entre le déterminisme social, et la liberté humaine. Cette thèse est soutenue, en particulier en France, par l'école dite de la "Science sociale". Ses adeptes veulent être à la fois des moralistes et des sociologues; comme moralistes, ils affirment la liberté humaine; comme sociologues, le déterminisme social. Pour établir qu'il n'y a pas contradiction entre ces deux affirmations, voici comment ils raisonnent. Une loi scientifique, disent-ils, exprime un lien entre des possibilités; elle peut donc prendre toujours la forme; si telle chose se produit, telle autre se produira également, soit en même temps (loi de coexistence) soit ultérieurement (loi de succession). La loi se ramène toujours à une formule conditionnelle. Exemple emprunté aux sciences de la nature : Si l'on porte de l'eau à la température de 100°, elle entre en ébullition.

Toute loi suppose pour jouer la réunion de certaines conditions.

Il en est de même, ajoute-t-on, des lois de la science sociale. Soit cette loi : le partage forcé entraîne la dénatalité. Elle signifie que si un pays adopte la règle de la division automatique des biens au moment de l'ouverture d'une succession, il s'ensuivra fatalement une diminution de sa natalité. Si un père sait que son bien se partagera nécessairement à son décès, il sera amené à avoir peu d'enfants. On peut donc formuler cette règle sous forme conditionnelle : Si le législateur adopte le partage forcé, la natalité diminuera. Toute loi, naturelle ou sociale, peut rentrer dans le cadre conditionnel.

L'homme est libre de réunir ou non ses conditions

Ceci posé, les partisans de cette thèse disent que le déterminisme social et la liberté humaine ne se heurtent pas, parce qu'ils ont deux domaines différents. Si une chose donnée se produit, telle autre s'ensuivra; voilà le domaine du déterminisme, mais, quant à savoir si les conditions préalables au fonctionnement de la loi seront ou non réunies, voilà le domaine de la liberté; je suis libre de porter ou non l'eau à 100°, le législateur est libre d'édicter ou non le partage forcé. La liberté humaine joue en ce sens que les hommes sont libres de se placer ou non dans telles ou telles conditions. S'ils s'y placent, telles conséquences s'ensuivront nécessairement.

Critiques de cette thèse.

M. Pirou pense que ce raisonnement, valable peut être pour les sciences de la nature, ne l'est point pour les sciences sociales. Si l'on reprend le premier exemple, on aperçoit que la rigueur de la loi d'ébull

Source : BIU Cujas

Distinction à faire entre les sciences de la nature et les sciences sociales.

tion de l'eau à 100° est indépendante de la question de savoir si l'homme qui porte l'eau à cette température est libre ou non de le faire.

Si l'on passe à la loi sociale, que faut-il pour que cette loi soit inéluctable ? Il faut que nécessairement, là où jouera le partage forcé, il y ait dénatalité. Mais dire cela, n'est-ce pas affirmer qu'il y a un déterminisme psychologique et social ? N'est-ce pas dire que cet acte, en apparence libre, volontaire, qu'est la procréation, est conditionné par des facteurs généraux, de manière si rigoureuse, qu'on peut prévoir à l'avance ce qui en adviendra ?

Finalement donc, il semble bien qu'il faille nécessairement choisir entre les deux attitudes, ou affirmer le caractère rigoureux de la loi, c'est-à-dire le déterminisme social, impliquant que les hommes, dans leur conduite courante, sont déterminés,- ou maintenir que les individus sont libres, mais alors, nier qu'il soit possible de formuler des lois sociales, de découvrir des liens scientifiques entre termes où interviennent des agents humains.

§ 2 - L'assouplissement de la notion de loi en matière sociale.

Distinction dans la rigueur des lois naturelles et sociales.

Une seconde solution atténue délibérément en matière sociale la rigueur de la notion de loi. Elle a été principalement développée, au XIXème siècle par un économiste allemand, Wagner, puis reprise récemment par un sociologue français, M. 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 expressive 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.

La loi sociale ne permet ni une mesure quantitative ni une certitude.

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.

Réfutation.

M. Pirou remarque que cette seconde thèse ne maintient que d'une manière apparente le déterminisme so-

Source : BIU Cujas

cial. S'il n'existe de loi sociale que sous cette double réserve, autant dire qu'il n'y en a pas; il faut aller jusqu'au bout et nier la science sociale. Or, M. Pirou estime qu'une quantité suffisante de faits objectivement constatés permettent d'affirmer le déterminisme social. Les statistiques montrent que par exemple, le nombre des mariages dans une société donnée est assujetti à des lois rigoureuses. Si nous prenons ce fait, où la liberté humaine semble jouer à première vue un rôle essentiel: les opinions politiques une étude importante et très fouillée de M. André Siegfried (1), montre qu'il est possible de découvrir et de formuler les causes générales, d'ordre géographique, économique, social, et même géologique, qui expliquent que, dans telle région, l'opinion politique dominante soit orientée en tel sens. Le déterminisme social semble donc certain.

Constatation par les faits du déterminisme social.

Si l'on veut se placer en face des faits sociaux dans l'attitude objective, qui est celle de la science il faut se résigner, dès l'abord à écarter les prénotions et les idées préconçues, quand elles sont contredites par des faits objectivement constatés. Un philosophe social, Paul Bureau, dans son "Introduction à la méthode sociologique", fait observer que l'histoire de toutes les sociétés est une suite de démentis infligés au bon sens, aux idées préconçues; la rotondité et la rotation de la terre, par exemple, se heurtaient, à première vue, au sens commun. Aussi ces idées ont-elles rencontré d'abord une incrédulité générale. Si on s'était laissé arrêter par cette condamnation que portait à leur égard le sens commun, on se serait engagé sur une fausse voie.

Elimination nécessaire des idées préconçues.

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

Théorie de Quételet.

Cette troisième solution a été proposée en particulier au XIXème siècle 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

La science sociale ne s'occupe pas de l'homme pris individuellement.

(1) Tableau politique de la France de l'Ouest

Source : BIU Cujas

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 très effacé.

Prenons un exemple: soit trois groupes de jeunes gens et d'hommes ayant respectivement de 10 à 20 ans, de 20 à 30 ans ou de 30 à 40 ans. Si nous nous demandons dans lequel 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 10.000 dans chaque groupe, que ce sera dans le second, parce qu'une série de raisons générales, font qu'ordinairement, les jeunes gens se marient entre 20 et 30 ans, plutôt qu'avant ou après. Si, au contraire, nous prenons au hasard un jeune homme dans chaque groupe, nous ne pouvons plus rien prévoir, car il se peut fort bien que les deux jeunes gens pris dans les groupes 10 - 20 et 30 - 40 se marient plus vite que 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.

Il ne faut pas se dissimuler que cette troisième solution n'apporte à l'idée de liberté humaine qu'une satisfaction assez platonique. Elle revient, a-t-on dit, à donner un grand coup de chapeau au libre arbitre, puis à ne plus en tenir compte. Il est plus franc, peut-être de l'écarter complètement dès l'abord. Quoi qu'il en soit d'ailleurs, que l'on affirme ou que l'on nie le déterminisme individuel, il n'y a de sociologie scientifique possible que si l'on reconnaît l'existence d'un déterminisme social rigoureux.

"Les Cours de Droit"
3, Place de la Sorbonne
RÉPÉTITIONS ÉCRITES ET ORALES
W

Source : BIU Cujas

Chapitre III

LA METHODE DE L'ECONOMIE POLITIQUE.

Le problème de la méthode en Economie politique a donné lieu au XIXème et au XXème siècles à des controverses interminables. Nous laisserons délibérément de côté ces discussions, encore qu'elles soient fort 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.

La méthode des sciences de la nature.

Emploi combiné de l'observation et du raisonnement.

Cette méthode, dont Claude Bernard, dans sa célèbre "Introduction à la médecine expérimentale" a donné un magistral schéma, comporte l'emploi combiné de l'observation et du raisonnement. Par l'observation le savant connaît le fait. Par le raisonnement, il construit une hypothèse explicative. Puis, par de nouvelles observations et des expériences, il 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'investigation est-il susceptible, en Economie politique, d'aboutir à des résultats satisfaisants.

Section I

L'observation en Economie politique.

§ I - Statistiques et Graphiques.

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 tou-

Source : BIU Cujas

jours 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 XXème 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 et variables d'année en année, tels que le salaire journalier moyen des ouvriers mineurs, les quantités de charbon extraits, etc... C'est à l'aide de ces divers éléments que le savant va travailler.

es observa-
ions économi-
ues prennent
ctuellement
a forme statis-
ique.

Toutefois, ces statistiques, ces tableaux de chiffres, ne permettent pas généralement, à simple lecture de prendre une idée nette, claire, précise des variations 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, c'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 pour la plupart des autres marchandises) à partir de 1914 et jusqu'en 1929-1930.

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.

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 des salaires des mineurs, nous verrons tout de suite et à

Source : BIU Cujas

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 courbes absolument 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.

La méthode des variations concomitantes.

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 en 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.

Notation numérique du degré de corrélation des faits.

Cette transformation en graphiques 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, quand le premier diminuant de moitié, le second diminue aussi de moitié, quand on a ainsi deux courbes parallèles et superposables, on exprime ce résultat par le chiffre + I. Quand les variations sont antiparallèles, c'est-à-dire que le premier fait doublant, le second diminue de moitié, on exprime ce résultat par - I (La variations 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 - I, + I et 0. Quand on obtient une expression voisine de 0, il

Les variations parallèles

Les variations antiparallèles.

Source : BIU Cujas

il est probable qu'il n'y a pas de lien entre les deux faits. Quand on obtient une expression voisine de - I ou de + I il est probable qu'il existe un lien étroit entre eux.

Application de cette notation.

Voici un exemple d'application de ces coefficients de corrélation, emprunté à un statisticien français : M. Lenoir a étudié le coefficient de corrélation entre I° - 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 montant 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 nécessaires.

Sans aller jusqu'à dire avec Disraéli 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 des erreurs graves. 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. 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 exactement la quantité de marchandises importées en France en 1935, parce qu'il en est qui entrent sur le territoire en contrebande et qui échappent au relevé de l'ad-

L'inexactitude des données.

Souvent, elles se noient dans l'ensemble.

Source : BIU Cujas

ministration des douanes, mais comme le pourcentage de fraude est à peu près le même tous les ans, les chiffres comparés de 1934 et 1935, donneront une idée, que l'on peut tenir affirmativement pour exacte du mouvement des importations d'une année à l'autre.

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.

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. C'est ainsi que 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.

Pour les statistiques douteuses il existe des moyens de dépister et de corriger les erreurs.

Autre exemple. A la fin du 19ème siècle, l'administration des finances décida de procéder à un recensement monétaire, et de rechercher combien restait en circulation de pièces de monnaie frappées aux diverses dates. On s'adresse aux caisses publiques et on leur demanda, à tel jour donné, d'indiquer le nombre des pièces de chaque millésime contenues dans leur caisse. Un grand nombre de caissiers firent le calcul consciencieusement. D'autres, pour s'éviter un travail supplémentaire, répondirent de chic. Mais ces 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.

Exemple du recensement monétaire de la fin du XIX ème siècle.

Source : BIU Cujas

§ 3 - La Monographie.

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 XIXème siècle un sociologue français, Le Play, a appliqué d'une manière systématique, aux questions sociales la méthode monographique. Préoccupé d'étudier la situation des ouvriers, au lieu de prendre comme point de départ des statistiques faisant connaître, pour la masse des ouvriers, le montant des salaires et tous autres éléments susceptibles d'une expression numérique, Le Play choisit quelques familles ouvrières et procéda à une enquête très minutieuse sur leurs conditions 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.

Le Play.

L'école de la "Science Sociale".

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.

Dangers de la méthode monographique.

La monographie comme complément de la statistique.

Section II

Le raisonnement en Economie politique.

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 po-

Source : BIU Cujas

litique 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.

Complexité extrême des faits sociaux.

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 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 de placer les nations ou les groupes sociaux sous la cloche d'une machine pneumatique, ni de décréter telle ou telle mesure pour voir quelles en seront les conséquences. Dès lors, placé 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.

Impossibilité de l'expérimentation.

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 beaucoup plus simple que ne l'est le monde réel et ils s'efforcent d'en démonter le mécanisme. Supposons, disent-ils, que tous les hommes soient mis 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 ces 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, ou bien d'autres mobiles que l'intérêt personnel en-

L'économie pure.

Source : BIU Cujas

trent en jeu et où la libre concurrence rencontre de multiples limitations. Aussi divisent-ils l'Economie politique en deux parties : I) 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.

L'économie appliquée.

Pour achever de donner une idée sommaire de cette méthode rationnelle, 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.

L'usage du raisonnement mathématique en Economie politique.

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 des termes dont le sens est mal fixé, sur lequel 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. En réalité, cette recherche est souvent 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 est souvent qu'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.

Rapports de causalité et variations fonctionnelles.

« Les Cours de Droit » Répétitions Ecrites
Source : BIU Cujas Place de la Sorbonne, 3 Reproduction Interdite

Dans ce conflit entre les partisans d'une méthode positive, prenant comme point de départ l'observation statistique et monographique, et les partisans d'une méthode plus abstraite, reposant sur la construction de l'économie pure à l'aide du raisonnement mathématique, les préférences de M. Pirou vont à la première thèse. Il lui 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 plutôt fragmentaires. Les systèmes généraux de théorie économique ont été jusqu'à présent construits plutôt à l'aide de la seconde méthode qui permet de dresser plus rapidement un schéma général d'explication. Aussi, y aura-t-il lieu d'exposer sommairement, 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 très vigoureux, l'Antiquité, des philosophes, le Moyen Age des théologiens, n'ont pas d'économistes. A ces deux 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.

§ 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 XIIème

Source : BIU Cujas

A) l'époque homérique

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.

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.

La spécialisation des tâches.

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 à une certaine tâche et dépend des autres membres de la famille pour la satisfaction de ses besoins.

Tel étant le schéma de la vie d'alors, y a-t-il à cette époque des phénomènes économiques ? La réponse dépend de la définition adoptée, pour l'économie politique. Si l'on adopte la définition qui fait de l'économie 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 contre-prestation entre deux personnes en vertu d'un accord de volonté. 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 surprenant qu'il n'y ait pas eu davantage de pensée économique.

Il n'y a pas à cette époque de faits économiques de valeurs d'échange.

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 boutiquers 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'économie d'échange à l'époque classique

Source : BIU Cujas

l'invention remonte au VIIIème siècle, est déjà répandue, tout au moins dans les régions du littoral, Athènes a les mines d'or du Laurium et frappe une pièce, le tétradrachme qui est l'instrument des relations économiques internationales.

c) L'époque hellénistique

Cette vie économique prend encore plus d'ampleur aux IVème - 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.

La vie commerciale et financière à l'époque hellénistique.

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 eut 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.

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 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.

Mission des hommes libres.

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 s'y 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.

Source : BIU Cujas

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.

ndamnation commerce r Platon.

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. Par ailleurs, 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 en outre, 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'il 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".

gime économie proposé r Platon.

Nous en avons assez dit pour qu'on comprenne que 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.

§ 2 - Le Moyen-Age.

bsence de vie conomique tricto sensu ns le haut oyen-Age.

A.- Les faits.

I°- Le Haut-Moyen-Age (V - XIème siècles). 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

Source : BIU Cujas

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. Leurs relations sont politiques plutôt qu'économiques. Dans le Haut Moyen-Age, il n'y a pas de vie économique, stricto sensu.

Une vie économique d'échange apparaît à la fin du Moyen Age.

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.

Le réveil des villes.

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 en cas de danger. Mais peu à peu, les villes grandissent, la population urbaine s'accroît. La ville ne peut plus nourrir ses 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.

Les artisans.

Au XIème siècle, donc, le pays se couvre de villes distantes en moyenne les unes des autres de 4 à 5 lieues. Chaque ville devient le centre d'une unité économique. 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 seront le centre de ce trafic élargi.

Les foires.

Résultats économiques des croisades.

Enfin les Croisades 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 donc, là encore,

Source : BIU Cujas

Attitude des théologiens au point de vue économique.

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

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 chrétiens le réhabilitent. Ils incarnent 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.

Condamnation du commerce et du prêt à intérêt.

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

A cet égard, on constate chez eux, une évolution intéressante. 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 inde sperantes".

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

Source : BIU Cujas

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.

Ces théories répondaient aux besoins de la vie économique.

Ces deux théories du juste prix et du juste intérêt répondaient très 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

Ce qui prouve d'ailleurs 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 départements.

Point de vue moraliste des théologiens.

Seulement, ce point de vue moraliste des théologiens n'était, pas 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 guérir, théologiens et philosophes ne songent pas à voir en elles des réalités à expliquer. Aussi leurs analyses demeurent-elles très superficielles, quand elles ne sont pas tout fait inexactes. Pour qu'une science économique pût se constituer, il fallut que l'ambiance générale se fût d'abord entièrement transformée.

Source : BIU Cujas

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 premières ébauches de la science économique, dont la construction systématique se fera seulement deux siècles plus tard.

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.

Les idées de libre examen et de progrès

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 - que les Arabes 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 1492, Christophe Colomb découvre l'Amérique; en 1497, Vasco de Gama double le cap de Bonne Espérance, et remonte par la Côte Orientale d'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.

L'invention de la boussole et les grandes découvertes.

La découverte de l'Amérique

Déplacement de l'axe économique du monde.

Source : BIU Cujas

Le milieu politique

Une dernière transformation est celle du monde politique. Le XVIème 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 états centralisés. L'idée d'unité nationale se substitue à l'idée d'économies locales juxtaposées.

Formation des Etats modernes

Pour la France, cette idée d'unité nationale s'affirme par la lutte contre l'ennemi extérieur 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 d'autorité royale.

Conséquences de la transformation du milieu sur les doctrines économiques.

Cette triple transformation du milieu intellectuel géographique et 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 système généraux de politique économique.

§ I - Controverses Monétaires.

La découverte de l'Amérique accroît le stock d'or et d'argent du Vieux Continent.

La découverte de l'Amérique, entre autres conséquences, provoqua 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.

Hausse des prix au XVIème siècle et ses conséquences sociales.

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 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'éleva, les ouvriers déclarèrent que le maintien de leur salaire à un chiffre immuable 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.

La première, qu'on peut appeler officielle, car

Source : BIU Cujas

Enquête sur les causes de la hausse des prix.

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

M. de Malestroit l'attribue à l'amenuisement des monnaies.

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.

Jean Bodin l'explique par l'accroissement du stock monétaire.

A cette thèse, vient 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 la 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'intétêt considérable de cette première controverse.

§ 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 inouie, qui a coincidé d'une manière frappante avec l'afflux des métaux précieux venus d'Amérique. De cette coincidence est sortie la conviction, très générale au XVIème et au XVIIème siècles, 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

Les systèmes mercantilistes ont pour objectif le développement du stock des métaux

Source : BIU Cujas

précieux national

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 idée centrale portent le nom de systèmes mercantilistes. La 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 au sens large 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, et la forme anglaise.

A.- La forme espagnole.

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.

Les navires exportateurs doivent rapporter en numéraire la valeur de leur cargaison.

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 remporter 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.

Source : BIU Cujas

mpossibilité ratique d'ap- liquer ces ègles.

Le bullionisme était assez ingénieusement combiné en théorie. A 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 dut 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.

La balance des contrats.

B.- La forme française.

Le mercantilisme indus- trialiste pro- pose d'accroî- tre le stock de métaux pré- cieux 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 industrialiste. 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'agricul- ture.

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 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 des 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.

'industrie eut exporter es produits éguliers et e grande valeur pécifique.

Cette forme du 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. Il en est ainsi de Cromwell en

a politique e Colbert.

Source : BIU Cujas

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 le stock des 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'aboutir à une balance du commerce favorable.

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

Section III

LES FONDATEURS .

Les Physiocrates.

§ I - L'Ecole Physiocratique .

On donne 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...

Source : BIU Cujas

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.

a doctrine
es physiocra-
es

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.

'ordre naturel
es choses.

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.

tableau é-
nomique de
esnay.

Quesnay a présenté un schéma de l'ordre naturel, dans son " Tableau Economique ". Un de ses disciple, 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 physiocrates, 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".

circulation
s richesses.

a classe
gricole.

classe des
ropriétaires
onciers.
a classe sté-
ile.

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 opposent-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 richesse et ne font que transformer des richesses préexistantes.

Source : BIU Cujas

L'agriculture donne un produit net parce que la nature y collabore avec l'homme.

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, 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.

L'industrie et le commerce ne donnent pas de produit net.

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 ou employés) ont consommées pendant la durée des opérations de production.

Les physiocrates écartent la méthode d'observation.

Cet ordre naturel des choses, que la science économique doit nous faire connaître, comment la découvrir. Sera-ce par l'observation, en recherchant ce qui se passe dans la réalité ? Non, disent les Physiocrates; parce que, 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.

Ils emploient la méthode déductive.

L'observation étant ainsi éliminée, les Physiocrates utilisent le raisonnement. Pour comprendre leur position à cet égard, il faut se rappeler que le XVIème siècle est un siècle de rationalisme. Les grandes oeuvres des philosophes du XVIIIème siècle sont des oeuvres de raisonnement; 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.

L'ordre naturel est le plus avantageux parce qu'il est voulu par Dieu.

2ème 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

Source : BIU Cujas

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.

Les Physiocrates repoussent l'interventionnisme du mercantilisme.

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 ensuite le mot d'ordre de l'économie libérale.

et adoptent la formule "Laissez faire, laissez passer".

§ 2 - Adam Smith.

Adam Smith philosophe et économiste.

Adam Smith, philosophe et économiste anglais, est né dans un petit village d'Ecosse, en I723. 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 I763, il fait à l'Université de Glasgow un cours d'Economie 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.

Son séjour en France et ses entretiens avec les physiocrates.

En I764, 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 I766 il rentre en Ecosse, et dix ans plus tard, en I776, (date qu'il faut retenir parce qu'elle est fondamen-

Reproduction interdite

Source : BIU Cujas

tale dans l'histoire de l'Economie 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.

Son grand ouvrage sur la richesse des Nations (I776)

En quelle mesure Adam Smith diffère-t-il des Physiocrates? Dans la mesure où il leur ressemble, ne se est-il pas borné à reproduire leurs idées ? Il ne mériterait pas alors le nom de fondateur de l'économie 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 I776, 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 I763 ont été publiées. Il est avéré qu'en I763, Adam Smith ne connaissait pas les physiocrates, ni leurs oeuvres, qui commençaient seulement de paraître. Il y a donc eu, entre eux et lui, convergence spontanée d'idées. Nous trouverons plus tard d'autres exemples de convergence de ce genre, entre auteurs vivant à la même époque et qui, sans se connaître, ont exposé simultanément des théories analogues.

Succès de cet ouvrage.

Adam Smith n'a pas emprunté ses idées aux physiocrates.

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.

Il croit à l'ordre naturel

Son libéralisme 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.

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 des physiocrates.

Progrès d'Adam Smith sur les Physiocrates

I°- Une première différence réside dans le fondement de l'ordre naturel. Chez les physiocrates, ce fondement était métaphysique, se rattachait au

Adam Smith écarte le fondement métaphysique de

Source : BIU Cujas

l'ordre naturel

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.

Il fonde l'ordre naturel sur la psychologie individuelle.

Adam Smith donne à l'ordre naturel un 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.

Les intérêts particuliers convergent spontanément vers l'intérêt général.

2°- 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 importante de faits présents ou passés.

Adam Smith applique la méthode d'observation.

Souplesse de ses conclusions.

3°- Enfin (I) 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 les faits, 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.

(I) Il faut encore mentionner que Smith ne partage pas les vues des physiocrates sur la productivité exclusive de l'agriculture.

Source : BIU Cujas

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 utiliser les 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 des privilèges et 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.

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 vues naître. Nous rencontrons ici une nouvelle preuve des rapports étroits entre les doctrines économiques et le milieu.

L'agrarianisme et le libéralisme correspondaient aux besoins de l'époque.

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.

D'où leur succès.

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, nous verrons que 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

Source : BIU Cujas

adapté aux besoins nouveaux de la vie économique d'alors.

Section IV

L'ECOLE CLASSIQUE .

Définition de l'école classique.

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.

§ 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.

Théorie de Malthus sur la population.

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 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

La population s'accroît plus rapidement que les subsistances

Source : BIU Cujas

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 de l'addition successive de la raison au terme précédent : 2,4,6,8, 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 des moyens répressifs, qui accroissent brutalement la mortalité : ce sont les guerres, les épidémies, les grandes famines. Un autre moyen, que Malthus appelle préventif, consiste dans la restriction volontaire de la natalité.

L'équilibre se rétablit par des moyens représentatifs,

et par la restriction 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.

Théorie de Ricardo sur la rente foncière.

2°- 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" 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 le 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 hectolitre 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

Le rendement non proportionnel.

Le coût du blé croît avec l'augmentation de la production.

Source : BIU Cujas

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.

On arrive ainsi à la situation suivante: le marché de blé est approvisionné suffisamment, mais par des blés de provenances et de coûts divers. Sur un marché sont offerts des blés, dont l'hectolitre a coûté 8; d'autres dont l'hectolitre a coûté IO, d'autres dont l'hectolitre a coûté I2. A quel prix va se vendre ce blé? Pas moins de I2, car s'il se vendait moins, les producteurs dont le coût atteint I2 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 I2 au moins Et comme, à un moment donné, sur un marché donné, il ne peut y avoir qu'un seul prix pour une qualité donnée de blé, c'est la totalité du blé apporté qui se vendra sur le pied de I2 Frs l'hectolitre.

Le blé se vend d'après le coût de production le plus élevé.

Ce prix uniforme de I2, laisse aux producteurs à 8 ou à IO une rente de 4 ou de 2, c'est-à-dire un revenu, un bénéfice qui ne correspond à aucune dépense, à aucun effort.

Ce prix laisse une rente aux producteurs à coût moins élevé.

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, cette rente ira croissant, parallèlement à la hausse graduelle du prix du blé.

La rente va aux propriétaires fonciers.

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 de produit net ? C'était le concours de Dieu, 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 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

Le produit net des Physiocrates dérivait de la générosité de la nature. La rente foncière ricardienne résulte de l'avarice de la nature.

Source : BIU Cujas

B. Le libéralisme de l'économie anglaise

la nature. La théorie ricardienne de la rente, rejoi ainsi la théorie malthusienne de la population.

B. Mais ce pessimisme de Malthus et de Ricardo ne

Les pouvoirs publics ne peuvent pas supprimer la misère puisqu'elle est due à des causes naturelles.

les empêchent pas de demeurer, dans leurs conclusion pratiques, des libéraux. C'est le second caractère d leurs doctrines.

Les pessimistes anglais voient qu'il y a dans l 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 rég mentation des relations économiques. Si le fait que, dans la société, il y a des individus qui ont faim, pour cause le déséquilibre entre les ressources natu les et la population, ce mal ne peut pas être corrig par l'action des pouvoirs publics, par l'interventio des législateurs; il est fatal et inéluctable.

Deux exemples nous montrent comment chez les cl siques anglais, pessimisme et libéralisme s'allignent

Critique par Malthus des lois anglaises sur l'assistance aux pauvres.

Malthus, dans son ouvrage, examine les lois alo en vigueur en Angleterre sur l'assistance aux pauvre qui mettaient cette assistance à la charge des collec tivités locales. Il se déclare l'adversaire d'une tel le législation, car, dit-il, toutes les lois sur l'as sistance, si bien agencées soient-elles, n'auront ja- mais pour conséquence de faire pousser deux épis de blé là où il n'en pousse qu'un. La législation est im puissante à supprimer la pauvreté et la misère. Pour lutter contre le paupérisme, Malthus ne voit qu'un moyen : c'est que les pauvres aient peu d'enfants. S y a des pauvres, c'est que les basses classes de la société sont imprévoyantes, ont plus d'enfants qu'ell ne peuvent en nourrir. Et Malthus aboutit à cette for

La restriction volontaire de la natalité seul remède au paupérisme.

mule, qu'on lui a souvent reprochée : " le peuple doi se considérer comme étant lui-même la cause principal de ses souffrances."

Ricardo, par sa théorie de la rente foncière, es conduit à des conclusions analogues. Cette théorie, à la supposer vraie, aboutit à constater que la classe des propriétaires fonciers est bénéficiaire de l'évol tion sociale, au détriment de tout le reste de la soci té. A mesure que la civilisation se développe, le pri du blé augmente, toute la population en souffre, seul les propriétaires fonciers en bénéficient puisque plus le prix du blé monte, plus la rente s'élève. On pourr être tenté de tirer de là une condamnation des propri taires fonciers. Mais Ricardo déclare qu'ils sont des " privilégiés innocents de leur privilège". Ils bénéfi cient d'une situation qu'ils n'ont pas créée. Il n'y a donc pas lieu de le leur reprocher.

Source : BIU Cujas

Il n'existe d'après Ricardo, qu'un seul moyen efficace de lutter contre la rente, c'est de 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 chez; 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".

§ II - Le courant optimiste français.

Jean-Baptiste Say.

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 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 et au 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".

Développement de l'industrialisme au début du XIXème siècle.

J.B. Say écarte les craintes qu'il fait naître dans l'esprit de ses contemporains.

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 des ouvriers, le machinisme permettant de vendre à meilleur marché, donc en 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

Reproduction interdite

Source : BIU Cujas

Optimisme et libéralisme de Jean-Baptiste Say.

laisser les choses telles qu'elles sont, parce qu'elles sont bien comme elles sont.

2°- 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 Economiques" 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.

Bastiat

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.

La valeur d'échange fonction du service rendu.

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.

Ce qui se voit et ce qui ne se voit pas.

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.

Le libéralisme de Bastiat.

§ III - Stuart Mill.

Stuart Mill se rattache à l'école classique.

Stuart Mill marque la dernière étape de l'école classique. Ses " Principes d'économie Politique" paraîssent en 1848; il est donc contemporain de Bastiat, Stuart Mill est adpete de l'école classique en ce sens qu'il admet les théories économiques d'Adam Smith, de Malthus et de Ricardo. Quant aux conclusions pratiques,

Source : BIU Cujas

il est, comme eux, individualiste et libéral.

Il essaie de concilier l'individualisme et les réformes sociales.

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

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 le droit de succession parce qu'il se rend compte que la pleine propriété est un des attributs de la personnalité humaine, qu'on la mutile si on enlève à l'individu le droit de disposer de ses biens. C'est un fait que l'individu travaille souvent pour 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 des biens sans avoir produit aucun travail, sans avoir fourni en échange à la société, aucune contre-partie. Puis 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, mais 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. Par la survivance du droit de disposer, il donne satisfaction aux exigences légitimes de la personnalité humaine. Par la limitation des parts successorales, il réduit l'inconvénient de consacrer une inégalité au point de départ.

Source : BIU Cujas

Section V

LA REACTION CONTRE L'ECOLE 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 I840-I850, pour atteindre son apogée dans le troisième quart du XIXème siècle, entre I850 et I875.

Les 3 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 historique 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.

§ I - Réaction contre la méthode des classiques

L'école historique allemande.

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 I843 et I853; elle est représentée par trois noms principaux : Roscher, Hildebrand, et Knies.

La jeune école historique

Après I853, pendant vingt ans environ, l'école historique allemande entre en sommeil et ne publie aucune oeuvre importante. Mais au lendemain de I870 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 l'évolution 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.

Partie critique

Dans sa partie critique, elle s'attaque, avec beaucoup de véhémence, à la méthode et aux conclusions des classiques. Les historiens reprochent aux classiques d'avoir construit leurs théories sur une psychologie trop simple, de s'être figuré que la nature humaine est essentiellement toujours la même à toutes les époques. C'est là, disent-ils, une vue superficielle et inexacte. Il y a autant de psychologies que d'époques. Et le seul moyen de connaître la psychologie

Critique de la méthode des classiques.

Source : BIU Cujas

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 erronnée, les classiques, ajoutent les historistes, ont été conduits à formuler des théories beaucoup trop générales ; Le corps des doctrines représentées par eux était 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.

Critiques des conclusions des classiques.

Partie constructive.

Les historistes sont d'accord entre eux sur toute cette partie critique. Leur accord cesse quand ils arrivent à la partie constructive. 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 :

L'histoire illustrative.

La première, dans l'ordre chronologique, représentée par Roscher, est celle de l'histoire simplement illustrative. Roscher adopte les théories des classiques en les appuyant d'exemples empruntés à l'histoire. Il ne demande pas à l'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.

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 contrepied 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.

L'histoire explicative.

Enfin, une troisième variante, représentée par la jeune école historique, est celle de l'histoire descriptive, elle ne recherche plus ni des lois statiques, comme les classiques, ni des 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.

L'histoire descriptive.

Source : BIU Cujas

§ 2 - Réaction contre les conclusions économiques des classiques.

La doctrine de l'économie nationale.

Le système national d'Economie politique de List.

Un seul nom est à signaler, celui de l'Allemand Frédéric List, qui publie en I84I 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.

List et le Zollverein.

D'autre part, List écrit au moment où l'Allemagne hésite sur la politique douanière qu'elle doit suivre. On est en I84I, 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-t-il s'engager plus avant dans la voie du protectionnisme ? Dans ce débat qui intéressait l'Allemagne 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.

L'apport doctrinal de List

I°- Le nationalisme économique.

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 : " Quiconque 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

Source : BIU Cujas

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 complexe, 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 défévorable. 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.

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.

2°- L'idée de force productive nationale

B) 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 apparaît 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 plan 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

Source : BIU Cujas

condamnable, puisqu'elle nuit à l'ensemble des consommateurs, en entraînant l'élèvation 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, qui 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.

§ 3 - Réaction contre les conclusions sociales des classiques.

Les écoles interventionnistes et socialistes.

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 siècle 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 les entraves à la circulation des grains et les corporations. Il n'y parvint pas. 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.

Le règne de l'individualisme et du libéralisme.

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.

La grande industrie.

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 que révéla d'une manière précise une enquête menée à la demande de l'Institut par le Docteur Villermé en

La misère ouvrière.

Source : BIU Cujas

I835 et I836, 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 surveiller les machines, une grande quantité de femmes et d'enfants en bas-âge.

Les crises périodiques de surproduction.

Par ailleurs, apparaîssent 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.

L'interventionnisme de Sismondi.

La première forme de cette réaction est l'interventionnisme. Il faut ici citer le nom de l'économiste gènevois Sismondi. Il fut d'abord libéral et disciple d'Adam Smith, puis 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 I8I9 et en I837.

Nécessité de réfréner les forces économiques.

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 le secret mais il n'est plus ensuite capable de les réfréner; la maison tout entière est 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 d'aller jusqu'au bout de 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.

L'Etat doit interdire le travail des femmes et des enfants

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

« Les Cours de Droit »
3, Place de la Sorbonne, 3
Répétitions Ecrites
Reproduction Interdite
W
Source : BIU Cujas

et le travail du dimanche et organiser le "garantisme" à la charge des patrons.

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.

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, 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 Sismndi 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 demandait Sismondi a donc été réalisé mais il est tri-partite dans son assise, et non uniquement patronal.

Sismondi maintient la propriété individuelle.

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 sont 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.

Il est favorable à l'artisanat.

B/ Le Socialisme idéaliste.

Le Socialisme idéaliste.

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. 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

Source : BIU Cujas

les conditions de tous puisqu'il ne la 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.

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'ordres 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.

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

Robert Owen

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 essaya 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, R. Owen estimait-il que la tâche la plus urgente était d'entreprendre une oeuvre méthodique d'instruction et d'éducation des masses ouvrières.

Saint-Simon

En France, beaucoup de noms se rattachent au socialisme idéaliste, notamment Fourier, Louis Blanc, Constantin Pecqueur. Retenons seulement ceux de Saint-Simon et de Prudhon, parce qu'ils sont à l'origine de deux courants d'idées sociales très importantes et qu'ils servent 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 qu'il développa en 1828, dans une série de conférences intitulées : " Exposition de la Doctrine de Saint-Simon " et rééditée récemment.

Proudhon.

Proudhon fut imprimeur, puis journaliste, il fut mêlé à la Révolution de 1848. Il a laissé une oeuvre

Source : BIU Cujas

considérable. Ses deux livres les plus importants sont: "Le Système des 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".

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.

Il convient tout d'abord de noter que ces doctrines dépassent l'économie politique. Elles ont une partie économique, mais elles ont 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.

Ces doctrines sont pessimistes pour le présent.

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.

Optimistes pour l'avenir.

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.

Elles s'adressent à la bourgeoisie plutôt qu'à la classe ouvrière.

En même temps qu'il dépasse l'économie politique, le socialisme idéaliste déborde la classe ouvrière. Entendons par là que le socialisme idéaliste ne compte par 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

Source : BIU Cujas

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.

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.

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

Le collectivisme.

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.

Tendance libertaire de Proudhon.

La deuxième tendance qui se réclame de Proudhon 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.

L'anarchisme

C/ Le Socialisme dit " Scientifique".

Le Socialisme

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

Source : BIU Cujas

certaines oeuvres sont signées à la fois de leurs deu
Karl Marx et Engels. noms : Karl Marx et Frédéric Engels.

Karl Marx a été le principal artisan de la créa-tion de la première internationale; mais il est aussi un théoricien. Deux de ses ouvrages ont exercé une in fluence considérable. " Le Manifeste Communiste" écri en collaboration avec Engels, publié en 1847 , et "Le Capital", dont le premier volume parut en 1867, et dont
"Le Capital" le second et le troisième ont été publiés après la mo de Marx en 1885 et en 1894. Un écrivain non socialist a pu dire que " Le Capital" a exercé au XIXème siècle une influence analogue à celle du " Contrat social" a XVIIIème siècle.

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 so-cialistes idéalistes. Ainsi sera marquée la place de Karl Marx dans l'histoire de la pensée économique et sociale.

Le capitalisme est une catégo-rie historique L'idée dominante du Marxisme c'est la conviction qu'une évolution historique inévitable conduit nos so-ciétés 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 capitali te est miné par des contradictions internes. La plus i portante est l'antinomie entre le mode collectif de pr duction et le mode individuel d'appropriation. Depuis
L'appropriati-on deviendra collective com-me le mode de production. que le machinisme s'est étendu, que la grande industri se substitue à la petite entreprise, la production est collective, puisque pour faire marcher une entrepri se moderne, il faut faire appel à de vastes collectivités d'ouvriers. Cependant, la propriété est demeurée indivi duelle. Cette antimonie, déclare Karl Marx, ne peut pa durer. Il faut que le mode d'appropriation se mette au même pas que le mode de production et devienne comme lu collectif.

Cet exposé schématique permet de saisir les diffé-rences profondes entre le marxisme et le socialisme idé liste.

Source : BIU Cujas

Le socialisme de Marx n'est pas 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.

La conception matérialiste de l'histoire.

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 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 étiques, religieuses, philosophiques, etc. C'est là ce qu'on appelle la conception matérialiste de l'histoire.

Le marxisme ne s'adresse qu'à la classe ouvrière.

2°- 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.

Rôle de l'action ouvrière

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 la 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 pré-fixée; 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.

La lutte des classes.

Le marxisme se prétend scientifique.

3°- Enfin, le marxisme se prétend scientifique. Il se donne non comme une construction de l'esprit proposé 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

Source : BIU Cujas

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. (I).

(I) Pour terminer cette histoire de la pensée économique, il resterait à suivre la pensée économique et sociale depuis 1870 jusqu'à nos jours, mais ce sera là l'objet de tout le cours qui a pour but de faire connaître l'état actuel de la science économique et des doctrines sociales. On se reportera au volume publié par M. Pirou chez Armand Colin " Les Doctrines Economiques en France depuis 1870", 3ème édition 1934, avec appendice sur " Les doctrines devant la crise actuelle".

Source : BIU Cujas

Chapitre V

LES GRANDES DIVISIONS DE L'ECONOMIE POLITIQUE.

La critique de la division courante de l'économie 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 et à la consommation des richesses. A première vue cette division présente des avantages : elle est simple, claire, paraît très rationnelle, puisqu'elle semble suivre l'ordre chronologique, la carrière fournie par un bien économique. Un objet quelconque est d'abord produit, puis il circule de mains en mains, il se répartit entre les acheteurs et il est par eux consommé, ce qui ferme le circuit ouvert par la production.

Cependant, je n'adopte pas cette division; je l'estime superficielle et, à mes yeux, elle a le défaut de réunir des choses qui ne sont pas soumises aux mêmes lois, et de séparer des choses régies par les mêmes lois. Il faut d'abord présenter une critique de ce plan, pour en dégager les principes d'une armature différente.

Distinction de la production et de la circulation.

Prenons en premier lieu, la distinction de la production et de la circulation des richesses. Cette distinction paraît inexacte quand on adopte de la production une notion correcte au point de vue économique. C'est le moment de rechercher quelle a été l'évolution de la notion de production à mesure que s'est développée la pensée économique.

Evolution de la notion de production. Pour les Physiocrates, l'agriculture est seule productive.

Les Physiocrates avaient de la production une notion très étroite. Pour eux les agriculteurs sont les seuls producteurs, les seuls créateurs de richesses, de " produit net". Le commerce, l'industrie, ne font que transformer des richesses préexistantes et n'en créent pas. C'est pour donner à cette idée une forme saisissante que les physiocrates n'hésitaient pas à

« Les Cours de Droit »
3, Place de la Sorbonne, 3
Source : BIU Cujas
Répétitions Ecrites
Reproduction Interdite
W

appeler classes stériles l'industrie et le commerce.

Les études économiques ultérieures ont montré sur ce point l'erreur des physiocrates. On peut, en effet, prendre le mot production dans deux sens différents : production de matière ou production de valeur.

L'agriculture ne créé pas la matière.

Si l'on adopte la première conception, et que l'on voit une production là où il y a création de matière, il faut dire que l'industrie et le commerce ne produisent pas, car ils ne créent pas 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. Mais la science agronomique montre que le grain de blé fabrique en quelque sorte son épi avec les éléments empruntés à l'extérieur; il n'y a que combinaison nouvelle 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 comblé.

L'agriculture crée de la valeur.

Si l'on adopte la deuxième conception de la production (ce qui me semble plus correct puisque l'économie politique étudie la valeur, et non la matière), on peut dire que l'agriculture produit, car il y a plus de valeur dans l'épi que dans le grain de blé, et les éléments du milieu extérieur (pluie, engrais,etc.). Il y a donc une création de valeur.

L'industrie aussi.

Mais dans l'industrie et le commerce, il y a également création de valeur. Que fait l'industriel? Il prend les matières premières qui, comme telles, sous leur forme initiale, ne sont pas applicables à la satisfaction des besoins. En les soumettant à l'action des hommes et des forces naturelles, il en tire des objets fabriqués qui sont recherchés des individus, qui donc ont une valeur. Ce qui prouve,d'ailleurs, sans qu'il soit besoin d'une analyse plus approfondie, que l'industriel crée de la valeur, que la valeur du produit fabriqué est supérieure à celle des matières premières et des éléments incorporés du milieu extérieur, c'est que beaucoup d'industriels font fortune. Une fois leurs dépenses payées, il leur reste au surplus, un véritable produit net.

Le commerce de même.

Cela est vrai aussi du commerce. Sans doute, entre l'industrie et le commerce existe cette différence que l'industriel fait subir à la matière des transformations tandis que le commerçant se borne à le mettre à la disposition des acheteurs, sans en modifier la contexture. Mais c'est là une différence purement matérielle, qui est secondaire au point de vue proprement économique. Du fait que le commerçant met une chose à la disposition des acheteurs dans des conditions de commodité qui

et les compagnies de transport.

Source : BIU Cujas

n'existaient pas auparavant, il crée de la valeur. Les compagnies de transports par chemins de fer, de navigation, créent également de la valeur. La compagnie maritime qui transporte de la glace de Norvège où elle est en excédent sur les besoins, vers la France où elle est demandée, prend la glace là où elle n'a pas de valeur et la transporte là où elle en aura; elle contribue donc à créer cette valeur.

Toutes ces catégories créant de la valeur sont des producteurs.

Par conséquent, quand on adopte une conception économique de la production, qu'on se dégage des faits matériels, on se rend compte que l'agriculteur, le commerçant, l'industriel, l'entrepreneur de transports, créant de la valeur, sont des producteurs. Il faut donc élargir la notion beaucoup trop étroite que les physiocrates se faisaient de la production. Adam Smith déjà avait eu le sentiment que la conception physiocratique de la production était insuffisante. Aussi se refusait-

Conception d'Adam Smith

il à réserver le titre de producteur aux seuls agriculteurs. Cependant Smith n'est pas allé tout de suite à la conception moderne de la production. Pour lui, il y a production chaque fois que l'activité de l'homme s'exerce sur un objet matériel. L'industriel est un producteur, le commerçant lui-même, le transporteur, sont des producteurs, en tant que leur activité s'exerce

Il élimine de la production les services.

sur des choses matérielles. Mais Adam Smith se refuse à considérer comme producteurs, les individus qui donnent à la société non pas des objets matériels mais des services, par exemple le médecin ou l'avocat.

A la suite de J.B. Say on fait entrer dans la production toute création de valeur.

Il faut arriver à J.B. Say pour s'élever jusqu'à la conception élargie de la production, qui englobe les choses matérielles et les services, tout ce qui a une valeur. Les économistes modernes en général, se rangent sur ce point, aux vues de J.B.Say.

Que devient alors la distinction entre la production et la circulation des richesses ? Elle devient quelque chose de tout à fait artificiel, car la question se pose de savoir si l'on doit ranger le commerce, l'entreprise de transports, dans la production ou dans la circulation des richesses, puisqu'ils permettent aux biens de circuler. Cependant si, sous l'angle économique ce sont des actes de production, en les séparant

Caractère artificiel de la distinction entre la production et la circulation.

de l'industrie et de l'agriculture, on morcelle des faits qui ont entre eux un lien étroit. Pour se rendre compte de la valeur de cette critique, il suffit de se reporter aux ouvrages qui adoptent la division en production et circulation. Ils ne savent où faire entrer le commerce. Les uns le rangent dans la production, d'autres dans la circulation.

La circulation rentre dans la

Source : BIU Cujas

production. Distinction des cadres et du mécanisme de la vie économique.

Je propose d'abandonner la distinction entre la production et la circulation, et d'y substituer une division toute différente, qui est une des arêtes fondamentales de mon cours, la distinction entre les cadres de la vie économique, et le mécanisme de la vie économique.

La vie économique, à une époque et dans un pays donnés, se déroule dans un certain cadre constitué par les règles juridiques, et l'état de la technique. Nous avons eu l'occasion de dire qu'il faut distinguer l'économie politique de la technique et du droit, parce que la valeur se distingue des choses matérielles, et parce que la science se distingue des règles juridiques ou morales. Mais ces distinctions une fois admises, il y a entre ces disciplines différents points de contact.

Les règles juridiques, et l'état de technique.

Les règles juridiques d'une époque donnée forment un premier cadre à 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 que le droit reconnaît le principe de la liberté du travail ou de sa réglementation.

Il en est de même de l'état de la technique. La vie économique n'est pas la même suivant que la production se fait à la main ou à l'aide de machines. La description des machines est en dehors de l'économie politique, mais l'économie politique ne peut pas négliger le fait qu'à un moment donné, on travaille à la main ou à la machine. L'état de la technique forme donc un second cadre où s'insère la vie économique.

Dans une première partie de l'économie politique, nous étudierons ces divers cadres.

Quels sont les caractères de cette première partie?

L'étude externe de la vie économique.

Elle s'attachera à la vie économique, vue en quelque sorte de l'extérieur, par un observateur qui se placerait en dehors d'elle. Nous verrons, par exemple, comment l'agriculture, le commerce, l'industrie, utilisent le machinisme, quel est le domaine de la petite ou de la grande production sans pénétrer encore dans le jeu interne des lois économiques.

Son aspect évolutif.

Nous serons amenés par là à souligner ce qu'il y a de variable, de changeant, suivant les époques, dans les faits économiques, puisque la technique et le droit se modifient avec le temps et que le cadre juridique et technique a beaucoup évolué de l'Antiquité à nos jours.

Utilisation des travaux de l'école historique.

Aussi, dans cette partie, aurons-nous à utiliser les travaux de l'école historique allemande, qui s'est attachée principalement à décrire ce que la vie économique comporte de variabilité dans le temps.

Sa diversité suivant les

Après avoir indiqué ces cadres généraux, ce qu'ils ont été et ce qu'ils sont aujourd'hui, nous verrons

Source : BIU Cujas

branches de la production.

comment ce cadre général influe sur les diverses branches de la production. Par exemple, le machinisme, qui domine la vie économique aujourd'hui, n'a pas la même importance dans l'agriculture, dans le commerce, et dans l'industrie. Les mêmes faits juridiques et techniques, s'appliquant à des branches de production très différentes, n'ont pas sur toutes les mêmes effets. Chacune d'elles finalement a sa physionomie propre, que nous aurons à définir.

Le mécanisme interne de la vie économique

Après l'étude des cadres de la vie économique, nous passerons à l'étude du mécanisme interne de la vie économique. Ici nous prendrons les faits économiques, non plus de l'extérieur, mais de l'intérieur. Nous ne les examinerons plus en tant qu'ils touchent à la technique et au droit, mais en eux-mêmes. Nous rencontrerons alors la question économique essentielle,

Son aspect constant et général.

c'est-à-dire celle de savoir ce qui détermine et commande la valeur d'échange des choses. Et ce n'est plus la vie économique en ce qu'elle a de variable dans le temps et dans l'espace, mais au contraire, en ce qu'-

Les lois économiques.

elle a de permanent qui nous frappera, car nous constaterons que les lois qui commandent les variations de la valeur des choses, sont des lois simples, générales, dont le mécanisme est à peu près le même, quels

Utilisation des travaux de l'école classique.

que soient l'époque et le pays. Ici, nous n'utiliserons donc plus au même degré les travaux de l'école historique allemande, mais nous prendrons pour base les travaux de l'école classique, qui étudie le général, le constant dans les faits économiques.

Critique de la rubrique : répartition.

Poursuivons la critique du plan ordinaire pour en tirer la suite de notre plan. Nous arrivons à la rubrique : répartition. Les défenseurs du plan traditionnel prétendent suivre les choses dans l'ordre chronologique. Après avoir été produits et avoir circulé, les biens se répartissent. Mais pour que cet argument fût valable, il faudrait sous cette rubrique étudier la répartition des biens entre leurs futurs consommateurs. La répartition aurait alors sa place logique entre la circulation et la consommation. Or, si l'on se reporte aux ouvrages, on voit qu'ils traitent sous la rubrique répartition, non pas la répartition des marchandises entre les consommateurs, mais les théories du salaire des ouvriers, de l'intérêt des capitaux, du profit des entreprises, c'est-à-dire : la répartition entre les producteurs du prix payé par le consommateur. En sorte que la répartition des richesses ne se place pas entre la circulation et la consommation. La production, la circulation et la consommation descendent du producteur

Source : BIU Cujas

au consommateur. La répartition remonte du consommateur au producteur.

D'autre part, les économistes modernes, notamment L. Walras, ont établi que les mêmes lois générales fixent la valeur des produits fabriqués, et celle du travail humain, de la terre, des capitaux, des service Alors que les classes traitaient de la valeur des produits fabriqués sous la rubrique circulation et des théories du salaire, de l'intérêt, de la rente sous la rubrique répartition, les économistes modernes rapprochent ce que les classiques avaient séparé. De sorte que le salaire, l'intérêt, la rente qui, dans le plan habituel, forment une partie spéciale, la répartition, doivent prendre place dans l'étude du mécanisme économique, deuxième partie de notre plan.

Critique de la partie : Consommation.

Enfin, la quatrième branche de la division classique, la consommation des richesses, doit aussi disparaître. En effet, qu'étudierions-nous sous ce nom ? Est-ce le fait matériel de la consommation ? Evidemment non, car ce fait est en dehors de l'économie politique, il relève de la physiologie, de l'hygiène, de la morale. Va-t-on étudier la consommation en tant qu'elle commande la demande des richesses ? Suivant que le goût des consommateurs se porte sur telles ou telles marchandises, leur valeur sera différente. La consommation, en tant qu'elle détermine la demande des produits, doit donc être envisagée par l'économie politique. Mais cette étude se placera tout naturellement à l'occasion de l'exposé du mécanisme économique, lorsqu'on recherchera les lois de la valeur d'échange des marchandises et qu'on s'inquiètera de dégager l'influence sur la valeur et le prix des choses, de la demande et des goûts des consommateurs.

Le luxe, l'épargne, les coopératives de consommation ont leur place ailleurs.

Au reste, la défectuosité du plan ordinairement suivi est rendue visible par l'embarras où sont, pour la remplir, ceux qui maintiennent la rubrique consommation. Dans son " Cours" et dans ses " Principes d'Economie Politique" M. Gide étudie sous le titre consommation : I°- Le luxe, qui est une question morale plus qu'économique; 2°- La théorie de l'épargne, qui est exactement le contraire de la consommation. Quand un individu dispose d'un revenu de I0.000 francs et qu'il en épargne 3.000, son épargne, c'est ce qu'il n'a pas consommé. C'est un paradoxe d'étudier dans la consommation l'épargne, qui en est l'antithèse. 3°- Les sociétés coopératives de consommation, groupement de consommateurs qui se réunissent pour l'achat en commun des marchandises dont ils ont besoin. Pour comprendre ce qu'est cette institution, il faut l'étudier en même temps que le commerce.

Source : BIU Cujas

Nous arrivons finalement à cette conclusion provisoire : les quatre parties du plan classique de l'économie politique doivent être remplacées par deux parties : les cadres de la vie économique et le mécanisme de la vie économique.

Attitude des écoles au point de vue de la division en nations.

Cependant, il n'est pas possible de ramener uniquement à ces deux parties toute l'économie politique. Après les cadres et le mécanisme de la vie économique, il sera nécessaire d'établir deux autres parties, d'ailleurs tout à fait différentes de celles que les classiques avaient distinguées.

Une troisième division sera consacrée aux relations économiques internationales. Rappelons ici d'un mot l'attitude prise par les diverses écoles économiques à propos de la division du monde en nations. Les classiques estimaient que les grandes vérités économiques étaient indépendantes des frontières politiques. A l'opposé les écoles d'économie nationale, à la suite de List, mettaient au premier plan le fait de l'existence d'unités politiques distinctes et souvent opposées les unes aux autres.

Caractère universel du mécanisme économique.

Quelle est de ces deux théories, la vraie ou plutôt n'y a-t-il pas du vrai dans les deux ?

A mon sens, la théorie des classiques est exacte à deux points de vue : d'une part, en ce que le mécanisme économique est à peu près toujours le même, quelles que soient les nations, tout au moins pour les nations modernes de l'Europe occidentale. Les lois générales de la valeur et des prix sont les mêmes en France, en Allemagne, en Angleterre. Quand on essaie de démonter le mécanisme économique, il y a donc lieu de reléguer à l'arrière-plan la considération de nation.

Les phénomènes économiques ont de nos jours un cadre international.

D'autre part, de nos jours, le cadre naturel des phénomènes économiques est le cadre international. Ici encore s'est produite une évolution dans les faits, dont il est nécessaire de dire quelques mots. Dans les sociétés antiques, le cadre naturel de la vie économique était le groupe familial. Le Moyen-Age a déjà un cadre plus large, le manoir, et le plat pays environnant. Au temps du mercantilisme, l'unité économique est la nation Aujourd'hui, il est incontestable que le cadre naturel économique déborde les nations. Pour s'en rendre compte, il suffit de se demander de quel pays viennent les diver aliments que nous consommons dans une journée, les vêtements dont nous nous habillons; la majorité des vêtements et une partie de la nourriture viennent d'autres pays que la France. Au reste ce caractère international de la vie économique moderne, quand on la laisse se développer librement n'a pas échappé aux observateurs. Un

Source : BIU Cujas

écrivain peu suspect d'internationalisme, dont le témoignage a donc une valeur particulière, Lucien Romier a écrit que " l'Economie fermée, c'est la déchéance", et expliqué que si la France voulait vivre uniquement sur elle-même, elle ne tarderait pas à s'étioler.

Influence du cadre politique national sur les faits économiques.

Il faut toutefois ajouter qu'on n'aurait pas une vue complète des institutions économiques, si l'on ne tenait pas compte du cadre national. Du fait qu'il existe des frontières auxquelles s'arrête le pouvoir des autorités nationales, il résulte que, quand un marché est conclu entre un Français et un Anglais, certains phénomènes particuliers, (de douane, de change etc...) se produisent qui n'ont pas leur analogie dans un marché entre deux Français. La 3ème division de l'économie politique sera consacrée à l'étude de cet ensemble de phénomènes, conséquence de ce qu'une économie qui, naturellement tend à être internationale, est limitée ou compliquée à certains égards par l'existence de frontières politiques, doublées de frontières économiques.

Objet de la troisième partie du cours.

4ème partie.

Les doctrines sociales.

Enfin une quatrième division sera consacrée à l'étude des doctrines sociales. Beaucoup d'ouvrages économiques entremêlent la science économique et les doctrines. Les classiques eux-mêmes mélangent ces deux points de vue, puisqu'ils recherchent les lois de ce qui est, et proposent en même temps une politique, le libéralisme. Il y a cependant le plus grand intérêt à distinguer l'étude de la réalité économique (c'est l'objet des trois premières divisions) et celles des doctrines qui impliquent un jugement de valeur. C'est seulement si on opère cette dissociation que des hommes de tendances diverses peuvent se mettre d'accord sur l'explication du réel. (I)

Distinction nécessaire de la science et de la doctrine.

Après avoir consacré la majeure partie du cours à expliquer ce qui est, nous examinerons, dans une quatrième partie, les doctrines sociales.

En quoi les doctrines sociales relèvent de l'économie politique.

Ces doctrines relèvent de l'économie politique, en ce sens que, toutes, elles invoquent certains arguments tirés de la réalité. En voici deux exemples : d'après les individualistes, l'expérience démontre que l'Etat est un mauvais industriel et un mauvais commerçant. Ils en concluent qu'il faut réduire ses attributions économiques. La science doit être en mesure de

---

(Cf. Sur ce point le livre de M. Pirou. Doctrines Sociales et Science Economique, Sirey 1929.

Source : BIU Cujas

nous dire si cette condamnation de l'étatisme est ou non fondée.

Autre exemple : les socialistes prétendent qu'il y a une tendance générale, dans nos sociétés modernes, à la concentration des entreprises, à la substitution progressive de la grande entreprise à la petite. La science économique doit pouvoir nous dire si cette assertion est vraie ou fausse.

En quoi elles dépassent l'économie politique.

Mais il ne faut pas oublier que les doctrines sociales, pour une très large part, dépassent l'économie politique; toute doctrine sociale, d'abord, se propose une fin et les hommes peuvent différer sur cette fin. Pour les uns, c'est la justice sociale, pour d'autres, c'est l'essor de l'individualité, pour d'autres, la puissance nationale. Suivant qu'on recherche telle ou telle fin, on sera amené à adopter telle ou telle doctrine. L'économie politique ne peut pas dire quelle est la fin meilleure.

D'autre part, l'avenir des doctrines sociales, leurs chances de succès, ne dépendent pas principalement de leur degré de conformité avec les théories économiques, mais bien plutôt de la puissance et de la cohésion des intérêts et des groupes d'individus qui s'en réclament. Elles triomphent ou échouent, non parce qu'elles sont vraies, mais parce que les forces sociales sur lesquelles elles s'appuient sont plus ou moins puissantes. Si nous étudiions les doctrines sociales, sous le seul angle économique, l'appréciation que nous porterions sur elles ne nous permettrait pas de prédire leurs destinées et leur avenir.

Avenir des doctrines sociales.

Division du cours.

Il résulte des explications précédentes que le Cours d'économie politique se divise en 4 parties :

Ière partie : les cadres de la vie économique.

2ème partie : Le mécanisme de la vie économique.

3ème partie : Les relations économiques internationales.

4ème partie : Les doctrines sociales.

Programme de la première année.

Ces matières se répartissent entre la première et la deuxième année. La première année comprend la première partie tout entière et une fraction de la deuxième partie. En seconde année, seront étudiées la fin de la 2ème Partie, la 3ème et la 4ème.

Source : BIU Cujas

PREMIERE PARTIE

LES CADRES DE LA VIE ECONOMIQUE.

Titre Ier

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 deu traits d'ordre juridique.

Au point de vue technique, c''st 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 trava indifférencié.

I°- La division du travail.

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 se faisait surtout et parfois exclusivement à la main.

2°- Le machinisme.

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.

Les deux caractères juridiques essentiels de la production moderne.

C'est d'abord l'appropriation privée et individuelle des moyens de production. Sans doute, on trouve de larges exceptions, des traces importantes de propriété collective, mais le principe dominant demeure jusqu'ici celui de l'appropriation privée.

Le second trait est la liberté du travail et de l 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.

I°- L'appropriation individuelle

En quatre chapitres successifs, nous étudierons : Chapitre Ier : La division du travail.

Source : BIU Cujas

des moyens de production.

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

2°- La liberté du travail et de la concurrence.

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

Le capitalisme

Un cinquième chapitre 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. Cette expression assez complexe signifie des sociétés dans lesquelles le capital joue un rôle important. Mais quand on veut préciser le sens du mot capital, on se heurte à de grosses difficultés. Nous essayerons d'élucider ces deux notions de capital et de 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 chapitres nous aidera à les comprendre et à les disséquer.

Chapitre Ier

LA DIVISION DU TRAVAIL.

Section I

Qu'est-ce que la division du travail?

Les trois formes d'organisation du travail

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

Le travail indifférencié

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, il fabrique ses vêtements. C'est le mode primitif d'organisation du travail. Par cette notion sommaire, on voit tout de suite que, de nos jours, le travail indifférencié est une exception. Cependant, il subsiste dans nos sociétés modernes, des îlots importants de travail indifférencié.

Les survivances exceptionnelles dans l'économie moderne.

On en trouve un, d'abord, dans ce qui se rapporte à la vie ménagère. La maîtresse de maison (ou ses

Source : BIU Cujas

domestiques) se livrent aux occupations les plus diverses. Sans doute, il arrive qu'au sein d'une famille (surtout des familles riches ayant de nombreux domestiques) une certaine spécialisation des tâches s'établit et surtout qu'une partie de ce qui était travail ménager devienne l'oeuvre de travailleurs spécialisés venus de l'extérieur (par exemple les opérations de frottage des parquets, de lavage des carreaux, etc...) Dans l'organisation ménagère, ce sont, à l'heure actuelle, des cas encore exceptionnels.

La vie ménagère

L'agriculture.

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.

L'industrie dans les petites agglomérations.

Dans l'industrie règne le principe du travail 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 ou le plombier.

Le commerce dans les petits centres.

Enfin, le commerce offre encore de nombreux exemples de travaux indifférenciés. Dans les petits villages, une petite boutique est à la fois épicerie, mercerie, papeterie, et vend toutes sortes de choses à quelques exemplaires.

Le travail associé.

B. Il y a travail associé quand plusieurs individus se réunissent pour accomplir ensemble, 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.

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.

Le travail enchaîné.

Il y a en ce cas, une réunion matérielle, mais qui n'enlève rien à l'autonomie du travail de chacun.

L'association est plus stricte dans le travail enchaîné, modalité de travail associé. Si nous considérons une équipe de rameurs, ou de forgerons, nous voyons que ces individus se réunissent parce qu'ils accomplissent

Source : BIU Cujas

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.

Le travail spécialisé.

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 tâches diverses, tandis que dans le travail spécialisé, chacun n'accomplit plus qu'une seule tâche.

En quoi il se distingue du travail indifférencié ou associé.

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 réunion d'individus dans un même local, mais chacun se livre à une opération très différente de celle de son voisin. Alors que dans l'équipe de rameurs ou de forgerons, tous rament et frappent sur l'enclume, dans une usine moderne, spécialisée, chaque individu ou 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.

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.

ifférencia-ion suivant es âges.

On a donné une formule très simple de la différenciation suivant les âges : Les enfants jouent; les adultes travaillent; les vieillards conseillent.

Commele 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.

Plus intéressant pour nous, 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 plus 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 le point de départ. Aussi le critérium

Source : BIU Cujas

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.

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 historique, des relations s'établissent, par les guerres ou par la pénétration pacifique et commerciale, entre des 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 à 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.

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 environ 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 siècle au VIIIème siècle avant J.C., on ne trouve que quatre métiers spécialisés.

Le travail du bois.

C'est d'abord le travail du bois. L'artisan qui travaille le 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.

Source : BIU Cujas

Le travail des métaux

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... Il résulte des récits et des anecdotes répandues dans l'Iliade, 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...

Le travail du cuir.

Le troisième travail 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.

Le travail de l'argile.

Le dernier travail spécialisé est celui de l'argile. La fabrication de vases et de poteries, assez grossières, d'après les vestiges qui en sont parvenus jusqu'à nous.

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.

Si nous 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 encore 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. Si nous le comparons 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'école classique, il n'y a plus un unique artisan du cuir, mais des bourreliers, des selliers, des cordonniers.

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 artisan qui fera toute la chaussure, mais plusieurs artisans, dont chacun se limitera 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. Si nous 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

Source : BIU Cujas

Sectionnement de la production.

fabrication passera successivement entre les mains d'artisans différents qui s'occuperont respectivement de la fabrication, du finissage, de la décoration, etc. C'est ce que l'on appelle le sectionnement de la production.

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.

Loi de l'évolution historique de la division du travail.

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.

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, puis dépression au Moyen-Age, où la spécialisation des tâches est infiniment réduite, puis on constate une reprise qui s'accentue jusqu'à nos jours.

Facteurs qui agissent sur la division du travail :
I°- La densité de la population.

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 un individu, 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.

2°- La facilité et le bon marché des communications.

La division du travail est aussi fonction de la facilité et du bon marché des communications, qui rend possible 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.

La division du travail est fonction de l'étendue du marché.

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.

Ampleur de la division du

Comme notre époque se caractérise par l'essor des moyens de communication et l'accroissement des relatio

Source : BIU Cujas

sociales, il n'est pas surprenant que la division du travail y ait atteint un haut degré de développement.

Nombre et spécialités professionnelles.

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 I90I, il existait plus de 6.600 spécialités professionnelles; ce chiffre montre le chemin parcouru depuis les quatre métiers de l'époque homérique. En Allemagne, un recensement effectué à peu près à la même époque a donné plus de I0.000 spécialités.

Détail de la décomposition des tâches.

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.

Rayon mondial de la spécialisation.

Exemple du délainage de la laine à Mazamet

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.

Limites actuelles de la division du travail.

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.

Réactions nationales contre la division

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

« Les Cours de Droit »
3, Place de la Sorbonne, 3
Source : BIU Cujas
Répétitions écrites et orales
Reproduction interdite
W

internationale du travail.

chaque région se consacrerait à une série d'opérations spécialisées, se heurte à la 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. On a vu successivement tous les grands pays refuser d'aller jusqu'à la division du travail international 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.

L'autarchie économique.

Depuis 1914, cette tendance s'est développée et a donné naissance à l'autarchie 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.

Lacunes actuelles de la division du travail.

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 correspondait pas aux aptitudes naturelles des individus.

Le défaut de la concordance entre la division du travail et les aptitudes individuelles.

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 leurs fonctions, et ne présentaient pas certaines qualités physiques ou psychologiques élémentaires que doivent réunir les watmen. 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.

Quelques exemples.

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

Source : BIU Cujas

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.

Le choix du métier dépend souvent du hasard ou de la mode.

Quelles sont les causes de ce fait ? A première vue, il semble y avoir là une sorte d'énigme, car 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? Sur ce point encore, on s'est livré à des enquêtes. Elles ont montré que, en effet, 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 a fait ressortir l'engouement de beaucoup de jeunes filles pour les professions de couturières et de dactylographes : Or, à la même date, les offices de placement indiquent 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.

Les deux formes

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

1°- Essayer d'organiser le choix rationnel des professions, dès l'école, c'est l'orientation professionnelle.

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

A. L'orientation professionnelle.

Les éléments de l'orientation professionnelle.

L'orientation professionnelle faite dès l'école implique deux opérations : d'une part, la détermination par le maître d'école des aptitudes de chaque enfant, puis le classement des professions suivant les aptitudes que chacune d'elle exige. Le rapprochement des données de ces deux opérations permet l'orientation

Source : BIU Cujas

professionnelle.

La détermination des aptitudes. L'orientation professionnelle en Gironde. Les deux fiches individuelles.

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 Etats-Unis

Aux Etats-Unis, où ce mouvement d'organisation est plus poussé qu'en France, il existe très souvent, dans les grandes écoles, un service spécial. A Boston, par exemple, fonctionne un bureau de vocation, formé de " conseillers de vocations" qui ont pour fonction non pas d'imposer une profession, mais de donner des conseils judicieux et éclairés. Ces conseillers ont suivi généralement des cours spéciaux approfondis à L'Université Harvard.

Le classement des professions

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

Jusqu'à présent, il n'a pas été fait sur ce point grand chose de scientifique. A Paris, le laboratoire du professeur Lahy a accompli quelques travaux fragmentaires. 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.

La Rose des Métiers.

Les offices d'orientation professionnelle

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

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 professionnelle, 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 l'orienter dans la diversité des professions, mais étant donné une profession particulière de savoir si tel individu est apte ou non à l'exercer.

La sélection professionnelle aux Etats-Unis

Aux Etats-Unis, la sélection professionnelle a pris dans ces dernières années, un développement extraordinaire. Dans la plupart des grandes usines, existe un pavillon spécial d'embauchage. On soumet les

Source : BIU Cujas

L'examen médical.

individus à un examen médical. L'expérience montre que le pourcentage des candidats éliminés à la suite de cet examen est extrêmement faible.

L'examen technique et psychologique.

Une fois l'examen médical subi victorieusement, on admet le candidat à un examen technique et psychologique. On essaie de connaître par un 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 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.

Les tests révèlent non pas les connaissances mais les qualités d'esprit.

Quand un candidat passe un examen, on lui pose surtout des questions, auxquelles il n'est apte à répondre que s'il est préparé à l'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.

Exemple de tests.

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

Il est vraisemblable que tous les candidats savaient dans quel mois est Noël, et où se lève le soleil. Mais étant donné le caractère un peu baroque des deux questions posées, étant donné aussi qu'il fallait répondre extrêmement vite, sans se démonter, sans perdre son sang-froid, l'épreuve s'est affirmée très révélatrice, accusant des diversités très grandes dans l'exactitude et la rapidité des résultats.

Parallèlisme des résultats des tests et des résultats professionnels

L'épreuve des tests ne vise donc pas généralement à prouver une connaissance, mais une qualité de l'esprit. Or, une série d'expériences, aux Etats-Unis , ont montré un parallèlisme 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.

Rectification par les tests

En outre, l'épreuve des tests permet parfois de rectifier une spécialisation antérieure et inopportune

Source : BIU Cujas

du choix de la profession

Dans une fabrique de bonneterie, une ouvrière s'étant 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 eu 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.

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 essentiellement se ramener à deux :

La spécialisation accroît la productivité du travail.

1°- 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.

Economie de temps et d'outillage.

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 à tout faire a besoin d'un outillage complet.

Elle accroît aussi l'interdépendance économique.

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.

L'individu spécialisé dépend des autres pour ses approvisionnements.

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'autarchie 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

Source : BIU Cujas

générale, l'abstention du travail dans un certain nombre de professions risque de réduire à la famine la masse des consommateurs.

et pour ses débouchés.

L'individu spécialisé dans une tâche dépend également d'autrui pour ses débouchés. Puisqu'il fabrique un nombre d'exemplaires qui dépassent de beaucoup ses besoins et ceux de sa famille, et de son groupe, il doit avoir pour clientèle une très vaste portion du monde. Là encore, si les relations se rompent, une catastrophe risque de se produire. On en a eu des exemples dans ces dernières années. L'Angleterre est une des nations d'Occident la plus spécialisée, elle dépend des autres nations pour la satisfaction de ses besoins agricoles et pour l'écoulement de ses produits manufacturés. Si pendant la guerre la maîtrise des mers lui avait échappé, l'Angleterre eut été, en quelques semaines, réduite à la famine. Et quand, après la guerre, certains marchés extérieurs se sont fermés à ses produits, elle a souffert d'une crise très dure de chômage.

Conclusion sur la division du travail.

En dernière analyse, on voit qu'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.

Source : BIU Cujas

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.

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 barques, 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 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 bêche 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.

Source : BIU Cujas

le machinisme

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.

L'industrie anglaise de la soie.

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 donc tirer cette matière première d'un autre pays plus favorisé par le climat ; par exemple l'Italie. L'Angleterre achetait donc en Italie la soie grège, pour la transformer et faire des tissus et des étoffes de soie. Mais les industriels britanniques avaient le désir de procéder à toute la série de ces opérations de transformations : 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.

Fabrication de l'organsin en Italie.

L'initiative de John Lomb.

En 1716, 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, empoisonné, dit-on, par des Italiens, désireux de se venger de sa découverte. 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.

Conséquences économiques limitées de la transformation de l'industrie de la soie.

Il ne faut pas exagérer cependant 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

« Les Cours de Droit »
Source : BIU Cujas Place de la Sorbonne, 3
Répétitions écrites et orales
Reproduction Interdite
W

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 1733, 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 lent de la production à la main.

Le machinisme dans l'industrie du coton.

Filature et tissage.

Il fallait que la filature fut mise au même pas que le tissage. Ce résultat fut obtenu par la découverte en 1767, 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 1785, par la découverte du métier à tisser par Cartwright.

Le machinisme dans l'industrie métallurgique.

Restait à étendre le machinisme aux autres industries. Voici quelles furent les deux étapes principales de cette extension.

La première est la transformation de la métallurgie. De toutes les industries, c'est la plus importante, 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 1720, fonctionnaient sur le territoire britannique 60 hauts fourneaux, lesquels produisaient environ annuellement 17.000 tonnes de fonte, à peu près ce que donne aujourd'hui un seul haut fourneau d'importance moyenne. La raison de ce faible développement 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 et un déboisement si rapide, qu'on craignait de manquer, à bref délai, de bois de charpente pour les constructions. Le territoire britannique comportait

Source : BIU Cujas

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 des bases solides, quoique peut-être pas inébranlables, la prospérité économique de l'Angleterre.

L'invention de la machine à vapeur.

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 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.

Généralisation du machinisme à la fin du XVIIIème siècle

Ce sont les inventions de James Watt, de 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 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 I802, un voyageur déclare qu'on en rencontre en Angleterre à chaque pas dans les districts industriels.

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 hasard avait été très grande, que le machinisme était la

Source : BIU Cujas

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 eût des causes profondes d'ordre général.

L'apparition du machinisme n'est pas dûe au hasard.

Elle est la conséquence du progrès de la décomposition des tâches.

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, qui se réduit 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 très simple, l'ouvrier à l'idée, et souvent trouve le moyen de les effectuer mécaniquement. Cela explique que, (sauf la machine à vapeur) toutes les inventions techniques sont 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.

et de l'extension des débouchés.

Une seconde cause profonde de l'essor industriel ce sont l'extension des débouchés et les progrès du commerce. A première vue, 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 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.

L'essor commercial a précédé et rendu nécessaire le progrès industriel.

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

Source : BIU Cujas

sont devenus meilleurs, parce que le coût des transport 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 c'est en Angleterre qu'était le plus accusé l'essor commercial, et 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 rendu possible.

Le machinisme permet d'obtenir des produits interchangeables.

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.

Il évite à l'homme un effort pénible.

En outre, ces travaux que l'homme aurait à la rigueur pu faire sans machines, 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 du 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 noeuds.

Il permet des travaux qui dépassent les facultés de l'homme.

B) 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

Source : BIU Cujas

d'environ I million I/2 de rameurs (qu'il serait impossible pratiquement de faire tenir sur un bateau)

§ 2 - Accroissement des dimensions des entreprises.

Le machinisme actuel accroît les dimensions des entreprises

Au XVIIème siècle, la forme de production la plu répandue était le métier. L'artisan de métier travail lait dans les conditions suivantes :

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

b) Il ne travaillait que pour une clientèle loca le qui lui était d'ordinaire personnellement connue et souvent il ne fabriquait que sur commande.

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

Conditions de la grande production mécanique : nécessité de disposer de gros capitaux pendant une longue période.

En face de cet artisan, plaçons la grande production mécanique du XIXème siècle et du XXème siècle.

a) 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 des machines par la production d'une ou même de quelques années; on ne peut que l'amortir graduellement sur un période souvent assez longue.

b) Les machines groupées dans une grande entrepr se 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 cette clientèle élargie. Il fabrique à beaucoup meilleur marché, et par suite, peut atteindre des couches de clientèle auxquelles l'artisan ne pouvait pas s'adresser. Or, en touchant des couches 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 élevé ne comprend qu'un très petit nombre d'unités. A mesure qu'on desdend vers des couches plus basses, elles sont plus larges et englobent un nombre d'individus croissant.

Production en grand à meilleur marché.

Le machinisme permet d'atteindre une clientèle de plus en plus nombreuse,

et de plus en plus éloignée

Par ailleurs, l'application du machinisme aux

Source : BIU Cujas

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.

Effets du machinisme sur la condition des ouvriers.

Controverses doctrinales.

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 optimistes tels que J.B.Say et Bastiat, qui prétendaient que finalement le machinisme est plus avantageux que nuisible pour la classe ouvrière.

Effets temporaires du machinisme.

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.

Considérons d'abord ses effets temporaires. Dans le premier moment de l'application du machinisme à la production industrielle, il est incontestable que son introduction a causé à la classe ouvrière un préjudice considérable pour diverses raisons :

Le chômage.

1°- La machine remplace l'homme, se substitue à lui, elle crée donc du chômage.

La substitution à l'homme de la main-d'oeuvre féminine et infantile. Disparition fréquente du travail qualifié

2°- Même quand la machine co-existe 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'exémple des ouvriers peigneurs de laine. S'ils accomplissaient un travail pénible, ils avaient en contre-partie, 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 " gentils-

Source : BIU Cujas

hommes 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 de 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 1769, 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 Jacquart, furent brûlés sur une place publique à Lyon.

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 partie des ouvriers chassés de l'usine finissent pas y rentrer.

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'emploi analogue.

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 1835, le nombre des ouvriers des filatures était de 220.000. Au début du XXème siècle, il dépassait 700.000

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.

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 direction, 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

Source : BIU Cujas

chacun est cantonné dans un travail parcellaire et subalterne.

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 dans 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

La conscience de classe.

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 faire subir à l'organisation du travail humain les progrès qui ont été réalisés dans l'ordre des machines Son point de départ est la constatation que, dans l'agencement actuel du travail humain, 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 rationnels dont la valeur est admise sans contestation quand il s'agit de machines.

Substitution de la science à l'empirisme dans l'augmentation du travail humain.

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 d'Harvard, entra comme apprenti dans une importante compagnie métallurgique, la société Béthléem, y gravit successivement tous les échelons, fut contremaître, chef d'atelier, directeur des Etudes, ingénieur en chef. Il mourut en 1915, laissant une fortune de plusieurs millions de dollars.

Afin de substituer à l'empirisme dans le travail

Source : BIU Cujas

une organisation plus rationnelle, plus scientifique, le taylorisme s'attache aux trois points suivants :

I - 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 graphiques 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.

Les primes.

2 - 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 , dont nous exposerons plus tard le détail.

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

Suppression du contremaître.

Les partisans du taylorisme prétendent qu'à l'application, leur méthode donne des résultats extraordinairement brillants, qu'elle permet d'obtenir des rendements supérieurs, avec un effort et une durée de travail réduits. Taylor donne divers exemples, notamment celui du chargement de gueuses de fonte sur les wagons. Taylor s'était aperçu que cette opération se faisait d'une façon très défectueuse ; il prit 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 du 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.

Résultat du Taylorisme

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.

I - 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

Source : BIU Cujas

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.

L'automatisme du travail humain.

2 - Le taylorisme implique une sélection très rigoureuse. Les exemples invoqués par les partisans du système montrent qu'on ne prend comme exécutants du travail taylorisé que des ouvriers d'une résistance ou d'une 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 qu'aux Etats-Unis, l'application du système Taylor eut souvent pour résultat le licenciement d'ouvriers considérés jusqu'alors comme suffisants.

Elimination des ouvriers médiocres.

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 limitent 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 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 devaient être abandonnées, bien que très efficaces, parce qu'elles impliquaient une fatigue excessive.

Substitution du chronomètrage global au chronomètrage détaillé.

D'autre part, dans la plupart des usines qui, en France, ont adopté le taylorisme, on a substitué à la notion du chronomètrage détaillé, celle du chronomètrage global, on n'indique plus à chaque ouvrier le temps précis qu'il doit passer à chaque opération, mais le temps total pour l'ensemble des opérations qui lui incombent. Le chronomètrage était inévitable, parce que, souvent, dans les usines taylorisées, le travail se fait à la chaîne; les pièces viennent, par un mécanisme

Source : BIU Cujas

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 chronomètre 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.

2 - 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.

Chapitre III

LA PROPRIETE PRIVEE DES MOYENS DE PRODUCTION.

La propriété privée n'est qu'une catégorie historique

Nous sommes tellement habitués à vivre dans un milieu juridique de propriété privée, que 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 ont connu, et à notre époque même, d'autres 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,

Source : BIU Cujas

a-t-elle existé dans toutes les sociétés primitives.

(généralement dans les premiers temps) une période de propriété collective. Un sociologue et économiste belge, Emile Laveleye, 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 sur " 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.

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'étude 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

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

Les trois catégories de biens.

I) La maison d'habitation et son enclos soumis au régime de l'appropriation individuelle ou familiale.

2) Les terres de culture, soumises à l'appropriation collective de village, avec partages périodiques entre les famille et exploitation par la famille dans l'intervalle de deux partages.

3) Les forêts et les pâturages, objet de propriété collective, et d'exploitation également collective.

Les partages périodiques.

Dans 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. Tous les dix ans environ, avait lieu un partage des terres de culture. Chaque famille recevait, à titre précaire, un lot de terres. Afin que certaines

Source : BIU Cujas

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.

Norme de production et norme de consommation.

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. 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. Cette distinction est importante, parce qu'elle traduit deux idées théoriquement très 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 quand ils ont pour base la norme de consommation, puisque plus une famille a de membres au moment d'un 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", portent sur lui un jugement défavorable.

Ses défauts.

Que reproche-t-on au mir russe ?

I°- 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 révèlaient incapables de le cultiver. Au bout d'un temps plus ou moins long, ces incapables devenaient la proie d'usuriers qu'on appelait les mangeurs de mirs. Si bien qu'après un certain nombre d'années, on trouvait d'un côté les individus dépossédés réduits à l'état de prolétaires, et de l'autre, la classe des mangeurs de mirs, qui étaient les bénéfici-

Les mangeurs de mirs.

Source : BIU Cujas

Insuffisance des lots pour l'entretien d'une famille.

aires véritables de l'institution.(I)

2°- 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 peu près doublé les lots, finirent par ne plus pouvoir faire vivre une famille.

La culture reste arriérée.

3ème critique : 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.

Morcellement des parcelles

En 4ème lieu, 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.(2)

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.

Quelques familles en ont usé.

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 sortirent 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 leurs lots ne fussent diminués à un prochain partage, et qu'ils ne se pliaient pas volontiers à l'obligation de la culture en commun.

(I) En 1905 : 2.200.000 familles paysannes, soit 15% du total étaient sans terre.

(2) Cf. Les plans de mirs reproduits dans J. Lescure. Les origines de la Révolution russe. Librairie du Sirey (1927).

Source : BIU Cujas

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.

§ 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'abord, il n'y a pas de doute sur son existence historique. Il est établi que 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 : c'était une conséquence de l'idée que ce n'est pas l'individu qui est propriétaire, mais la famille.

Ses vestiges.

L'interdiction de tester.

L'exclusion des femmes de la succession.

L'exclusion pendant longtemps, dans toutes les sociétés, 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.

La Zadruga serbe.

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.

La communauté de vie et de biens.

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 et 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'adonnent aux soins du ménage.

A côté des biens qui sont dans une sorte d'indivi

Source : BIU Cujas

le famille

sion entre les membres de la Zadruga, chaque membre du groupe peut avoir une petite propriété personnelle portant non sur la terre, mais sur l'argent, ou du bétail.

Limitation du nombre des membres.

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.

Résultats économiques de la Zadruga.

Quels sont les résultats économiques d'un tel régime ?

Ici, comme pour le mir russe, on entend deux sons de cloche. D'un côté les partisans de la zadruga mettent en lumière les aspects favorables de l'institution :

Ses avantages

I) Ils font 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, une table, une lumière, les dépenses sont moindres qu'avec une série de foyers individuels.

Réduction des frais d'entretien.

2) 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.

Spécialisation des tâches.

Travail collectif en cas d'urgence.

3) 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.

Facilités de crédit.

4) 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.

Pas de morcellement ni de concentration excessive.

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 de morcellement excessif, puisque l'unité de base est le groupe; il n'y a pas de concentration excessive, puisque, dès que la famille dépasse une dizaine de personnes, la zadruga se divise automatiquement en plusieurs fractions.

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

Inconvénients

I) Tout d'abord, elle diminue et parfois détruit

Source : BIU Cujas

de la zadruga. Absence d'esprit d'initiative.

l'esprit d'initiative individuelle, du fait que l'individu est encastré dans un groupe et ne peut que rarement agir seul.

Absence de parallèlisme entre l'effort individuel et la rémunération

2) L'institution diminue 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 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.

Déchéance progressive de la zadruga.

Quoi qu'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 ?

Caractère individualiste du Code civil serbe.

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. 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.

Faculté de se retirer de la zadruga.

Tendance à la disparition de la propriété collective de tribu ou de famille.

Nous pouvons finalement conclure que la propriété collective du sol, qu'il s'agisse de propriété de village à la manière du mir, ou de famille à la manière de la zadruga, semble une institution périmée, désuète, qui n'est plus en harmonie avec la psychologie moderne et les besoins des sociétés d'aujourd'hui.

Source : BIU Cujas

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...

Le domaine public

Le domaine privé des collectivités administratives

A côté de ce domaine public, existe un domaine privé de l'Etat et des départements et communes, comprenant des biens dont ces collectivités sont propriétaires et dont elles tirent des revenus, comme le ferait un particulier, en les louant.

Les communaux.

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 ou des pâturages).

Portée numérique de ces exceptions.

Mais si nous totalisons le domaine public, le domaine privé et 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 9/10 de notre territoire sont donc soumis au régime de la propriété privée.

Modalités 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.

1°- Quel est le contenu et quels sont les attributs du droit de propriété ? Quels pouvoirs donne-t-il à son titulaire ?

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

3°- Quels sont les titulaires du droit de propriété ? Au profit de quelles personnes peut-il exister ?

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

Source : BIU Cujas

§ I - Contenu et attributs du droit de propriété.

A. Conception romaine de la propriété.

Apparitions successives 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'exceptionnel 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 mallo" dans l'assemblée du peuple.

Le droit d'user de la chose.

Le droit de disposer entre vifs.

Le droit de disposition à cause de mort.

Le dernier attribut du droit de propriété n'a été 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.

La propriété quiritaire.

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 à cause de mort.

B. Conception féodale de la propriété.

Décomposition de la propriété

La conception féodale de la propriété, 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 propriétaires.

A l'origine de l'évolution, la propriété reste aux mains du seigneur, le vassal n'a qu'un droit de jouis-

Source : BIU Cujas

Le droit de vassal devient héréditaire et aliénable.

sance sur la terre. Mais, comme beaucoup de contrats de tenure sont faits sans limitation de temps, on s'habitue à considérer que le tenancier à un droit stable. Initialement c'est un droit viager, qui s'éteint à sa mort et qui est inaliénable. Mais (par une 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 de des descendants, puis de ses 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.

Les droits du seigneur.

Mais, 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 avoir disposé de son bien.

Ce qui est donc caractéristique de la conception féodale de la propriété, et qui nous déroute quelque peu, c'est sur un même bien, l'existence d'un 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.

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

En quelle mesure la propriété moderne a les caractères de la propriété

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 ".

Source : BIU Cujas

romaine. Elle est absolue, exclusive.

La propriété moderne est un droit exclusif, un seul individu, son propriétaire, a 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 enfin, 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.

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 au droit de propriété, qui atténuent singulièrement les caractères d'absolutisme, d'exclusivité, de perpétuité.

Limitation d'ordre familial.

I°- Une première limitation (que connaissait déjà le droit romain) s'inspire d'un motif familial. Le

La réserve.

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 la 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, la dernière, de l'ancien régime de la propriété familiale, de l'idée que l'individu n'était qu'une sorte d'usufruitier, que la propriété appartenait à la famille.

Limitation d'ordre social.

2°- 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 om 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.

Le code civil.

Déjà, par le code civil de I804, ce principe d'une limitation de la propriété dans l'intérêt social est reconnu, au moins incidemment, dans un certain nombre de dispositions relatives au voisinage. Par exemple,

Source : BIU Cujas

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.

Les lois ultérieures.

Elles ont été largement étendues par des lois ultérieures. Ainsi la loi du 3 Mai 1841, réglemente l'expropriation pour cause d'utilité publique. C'est un accroc très notable au caractère absolu de la propriété. Il est vrai que, dans cette loi, l'expropriation est entourée de telles formalités qu'on peut dire que le législateur de 1841, au moment même où il autorise l'expropriation, rend encore hommage au droit de propriété individuelle.

L'expropriation pour cause d'utilité publique.

Il en est différemment dans des lois récentes qui ont fait dire à certains théoriciens, M. 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. (I)

L'obligation pour les propriétaires de terres à les cultiver.

Les plus significatives de ces lois ont été votées dans la période de guerre et d'après-guerre. Des lois de 1916 et 1918 obligent les propriétaires de terres à les cultiver ou à les faire cultiver. Si les propriétaires n'obéissent pas à cette prescription et laissent leurs terres en friche, l'administration peut les réquisitionner et en concéder la jouissance à des agriculteurs de son choix.

La législation sur les loyers

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 expulsion en masse, et de régler à leur gré le prix des locations, la paix sociale risquerait d'être troublée.

La jurisprudence.

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, qui déclare : 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.

(I) Pour cette évolution de la notion de propriété, on se reportera à G. Pirou, Léon Duguit et l'Economie Politique, librairie du Sirey 1933, PP.25-28.

Source : BIU Cujas

Limitation d'ordre fiscal

3°- 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 au 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.

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.

La terre et les bâtiments.

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

Les 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 comportant notamment l'exclusivité. Si un autre individu veut se servir de son invention, il pourra le lui interdire. Mais cette propriété n'est que temporaire, elle dure cinq, dix ou quinze ans, et 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.

La propriété commerciale.

2°- Une loi 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 de son prédécesseur. La loi nouvelle empêche cette sorte d'expropriation du commerçant par le propriétaire en lui donnant (dans des conditions dont nous n'avons pas ici à exposer le détail) le droit de conserver son local ou d'exiger une indemnité.

Source : BIU Cujas

3°- 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.

a propriété ittéraire et rtistique.

§ 3 - Les titulaires du droit de propriété.

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, un grand nombre même d'individus. On est revenu, par conséquent, en un sens à 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.

Nécessité de l' association en vue de la grande production.

En quelle mesure la propriété est redevenue collective.

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

Les deux principales formes de sociétés.

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 copropriétaires 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 un 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

Caractères de la société en nom collectif.

Source : BIU Cujas

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.

Caractères de la société anonyme.

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 copropriétaires de l'entreprise; si elle réalise des bénéfices, ils se les partagent sous forme de dividendes, mais, (et c'est ici 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. Si tel individu souscrit une action de 500 francs, il risque dans l'affaire ces 500 francs, pas davantage. Même si l'affaire se termine par un déficit de plusieurs millions, on ne peut lui demander que les 500 francs qu'il a promis de verser et dont il a versé au moins une partie.

Limitation de la responsabilité au montant de l'apport.

Négociabilité de l'action.

Par ailleurs, cette action est très facilement transmissible. 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. L'individu 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.

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 ce 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 formidable. Même la forme de la société en nom collectif, où chacun est responsable sans limite sur son patrimoine personnel, ne convient pas en l'-

Source : BIU Cujas

lle rend possible le roupement de apitaux consi- érables.

espèce. Si l'on peut, au contraire, offrir à une multitude d'individus 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.

éparation du apital et de a gestion.

L'entreprise organisée sur cette base 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 le 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 forme de société anonyme, il s'établit une sorte de séparation entre la propriété et la gestion.(I) Les propriétaires de l'entreprise, ce sont les actionnaires qui ne peuvent pas gérer et gèreraient mal, car ils sont absolument ignorants des conditions techniques de l'affaire. Et voici alors 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; par exemple, l'Assemblée générale de la Banque de France, n'est composée que de deux cents plus gros actionnaires. Cette Assemblée générale nomme un Conseil d'administration, lequel à son tour, nomme un administrateur délégué, et c'est ce personnage 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 marche mal, l'assemblée suivante ne renomme pas les mêmes administrateurs.

Le Conseil d' administration.

L'Administra- teur délégué.

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.

(I) Cf. sur ce point G. Pirou. Les nouveaux courants de la théorie économique aux Etats-Unis, fascicule 2, PP. 86-114. Donat-Montchrestien 1936.

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.

Double forme des régimes de contrainte.

Cette contrainte peut exister à deux degrés. Ce peut être d'abord 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.

Ou bien la contrainte n'est pas absolue, mais relative, en ce sens que l'individu n'est pas contraint de travailler, s'il ne le veut pas, mais que, 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.

L'esclavage antique.

I°- La forme la plus typique est l'esclavage qui a régné d'une manière absolue dans toute 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.

Même à 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.

Ses conditions rigoureuses.

1. 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.

Source : BIU Cujas

3. Tandis que l'esclave antique s'insérait dans le cadre de la vie économique domestique, 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 par les colonies françaises, par une loi du 4 Février I794, mesure 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'a aboli est le Brésil en I88I.

Le servage.

2°- Après l'esclavage, il faut dire quelques mots du servage, autre modalité, déjà adoucie, du travail forcé. Il a été très général au Moyen-Age. Les serfs étaient attachés à une terre héréditairement, et obligés de rendre au seigneur 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.

Substitution aux corvées de redevances en argent.

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

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. Mais 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.

Cependant, au moment où la Révolution éclate, il y a 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'article I780, aux termes duquel on ne peut engager ses services qu'à temps, et non pour sa vie durant.

L'article I780 du code civil.

Causes de la disparition du travail forcé.

La disparition des régimes de travail forcé s'explique par deux raisons. La première est d'ordre moral: à mesure que la conscience morale s'est affinée, on a senti qu'il était inadmissible que l'ensemble des forces d'un individu fût à la disposition d'un autre individu, qu'il était choquant qu'un homme pût être l'objet de la propriété d'un autre homme. Mais à cette

Source : BIU Cujas

considération d'ordre moral s'ajoute, plus décisive peut-être en fait, une considération économique. On s'est aperçu que 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.

Faible proportion du travail forcé.

§ 2 - Le régime des professions fermées.

On n'est pas passé généralement 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 pas choisir librement leur profession. Tantôt les professions sont fermées d'une manière absolue, 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 avecl'autorisation des dirigeants de cette profession : c'est le régime des corporations.

I. Le régime des castes.

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

Le régime des castes aux Indes.

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; par exemple, 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 et spécialisation des castes.

Source : BIU Cujas

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,

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 ce sont l'héridité et la situation de famille qui 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.

et au progrès de la technique.

D'autre part, quand naissent des besoins nouveaux, ou 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.

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, parce que l'Europe occidentale, et en particulier la France, l'ont pratiqué pendant de longs siècles, et qu'aujourd'hui certaines écoles sociales en demandent la résurrection (I).

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.

(I) Sur ce point G. Pirou : Le Corporatisme, librairie du Sirey,1935. Nouveaux Aspects du Corporatisme, librairie du Sirey, 1935.

Source : BIU Cujas

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 dans la profession,
2°- Fixation des conditions de travail.
3°- Exercice de la profession.

I°- L'accès dans 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.

Il en résulte que si, dans une localité, un individu veut exercer une profession, il est obligé d'entrer dans la corporation, il lui faut l'assentiment de ses dirigeants. Plus précisément, il sera obligé de passer par une certaine filière. Au sein de la corporation, on trouve trois catégories de personnes : les apprentis, les compagnons, les maîtres. En principe, nul ne peut être compagnon, s'il n'a pas été apprenti, nul ne peut être maître, s'il n'a pas été compagnon.

Les apprenti., les compagnons et les maîtres. Limitation du nombre des apprentis et des 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. 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, on constate encore l'absence de liberté.

Les conditions du travail ne se règlent pas par une entente

Aujourd'hui, les conditions du travail résultent, en principe, d'une entente entre l'ouvrier et le patron soit une entente individuelle, c'est le contrat individuel du travail, soit (et c'est ce qui se fait de plus en plus dans la grande 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

Source : BIU Cujas

accord des volontés du patronat de l'ouvrier, et c'est cet accord qui détermine le statut du travail.

Mais unilatéralement par la corporation

Il en est tout 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 chapitre dans l'établissement du statut du travail. Il existe bien un tribunal corporatif, la jurande, 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, la jurande 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.

Les jurandes.

Fixation d'un maximum de salaire.

Ajoutons que 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.

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. Quand au XVIème siècle, ont éclaté des mouvements de révolte ouvrière causée 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 1539 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 naître et de se développer.

Interdiction des grèves,

et des associations ouvrières.

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

Réglementation de l'exercice de la profession.

Source : BIU Cujas

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.... On voit donc que à tous égards, le système corporatif est un système de règlementation. Il est exactement l'antithèse de l'individualisme et du libéralisme économique.

B. Etude historique du régime corporatif.

Le régime corporatif du XIIIème siècle au XVème siècle

Le régime corporatif n'est pas resté toujours immuable, il a évolué. 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, il faut distinguer deux périodes successives :

I°- La première va approximativement du XIIIème au XVème siècle. C'est au XIIIème siècle que le régime corporatif, dont les origines sont beaucoup plus anciennes prend une figure assez dictincte 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. Ainsi une ordonnance de Philippe le Bel du 25 Avril 1305, 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 maîtres et 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'intérieur de la corporation, les

Source : BIU Cujas

maîtres et les compagnons (qu'on appellerait dans la terminologie moderne, les patrons et les ouvriers) ne d'opposent pas comme des classes distinctes. Les compagnons ont à peu près la certitude de parvenir à la maîtrise, 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 maîtres, et prennent place pour les repas, à la table du maître.

La confrérie

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

Le juste salaire.

Ajoutons que les ouvriers sont protégés contre le risque d'un salaire insuffisant par l'effet de la coutume et de la morale. A cette époque, survit encore très nettement, la théorie des canonistes sur le juste salaire : les maîtres ont une obligation, non pas légale mais morale, d'assurer à leurs compagnons un salaire qui leur permette de vivre honorablement selon leur condition. Une fois fixé 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 apparaîsse comme choquante et moralement répréhensible.

Les engagements de longue durée

De même, les ouvriers se trouvent protégés contre le risque du chômage, par le fait que les engagements sont à longue durée. Comme les conditions de la vie sont très différentes de celles du régime capitaliste 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.

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 du dimanche. Cette disposition n'est pas inspirée du désir de laisser aux ouvriers un jour de repos par semaine, elle est fondée sur l'idée que personne ne doit travailler le dimanche, mais en fait, le résultat est le même.

Le repos du dimanche.

L'interdiction du travail de nuit.

De même la crainte des incendies et des malfaçons a amené à interdire le travail après le coucher du soleil, ce qui rejoint les législations modernes prohibant le travail de nuit, législations inspirées du

Source : BIU Cujas

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.

Le régime corporatif du XVIème au XVIIIème siècle.

2°- Dans la deuxième période qui va du XVIème 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.

L'action des pouvoirs publics en ce sens.

Accès plus difficile à la maîtrise.

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, à savoir, la transformation 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.

La corporation tend à se fermer, et à réserver l'accès de la maîtrise aux fils de maîtres.

Cette tendance fut accentuée par la volonté systématique des maîtres qui désirèrent réserver pour eux et leur famille le privilège de la situation de maître. Comment procédèrent-ils pour y arriver ?

D'abord, ils multiplièrent les formalités et les frais d'accès à la maîtrise, 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 arrivèrent à les dispenser d'exécuter le chef-d'oeuvre et à le remplacer pour eux, par une " expérience " d'une difficulté beaucoup moindre.

Le fossé se creuse entre

L'effet commun de ces diverses transformations fut de cristalliser le régime corporatif, de le rendre

Source : BIU Cujas

maîtres et compagnons

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.

Antinomie entre le régime corporatif et les besoins de la vie économique

Divers symptômes révèlent cette antinomie. D'abord au XVIIème siècle 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 les symptômes et le prélude d'une transformation qui allait bientôt se généraliser.

Les corporations de marchands.

Dans l'ordre proprement industriel, une autre constatation s'impose, également significative : Au cours du XVIIIème siècle, se créent en France, une série de grandes manufactures : Le Creusot, Saint-Chamond, Firminy, Baccarat. Ce sont des manufactures, c'est-à-dire que, dans ces entreprises de grandes dimensions, 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.

Création des grandes manufactures en marge du régime corporatif.

Attaques contre le régime corporatif au XVIIIème siècle

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

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

L'édit de Turgot de Février I776.

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 I776, un édit abolissant les maîtrises et les jurandes. A la vérité, ce

Source : BIU Cujas

fut là une réforme sans lendemain, parce que les intérêts 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.

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 est libre de choisir 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 libre 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, et 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 égards, la situation du chef d'entreprise sous ce régime de liberté 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 de maîtres était limité, était pratiquement certain de gagner sa vie, d'autant plus que la fixation coutumière des salaires et des prix réduisait beaucoup les risques de fausse manoeuvre dans la gestion de l'entreprise.

Exceptions au principe de la libre concurrence.

Notons que le principe de la libre concurrence s'il régit d'une manière générale nos sociétés

Source : BIU Cujas

modernes, y rencontre cependant un certain nombre d'exceptions, dont quelques unes sont d'ailleurs plus apparentes que réelles.

Les établissements dangereux

Les établissements dits dangereux, incommodes, insalubres, ne peuvent être ouverts qu'après 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.

Les professions exigeant des diplômes.

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).

Les charges et offices ministériels.

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 tout à fait comparable au régime corporatif. Un individu possèderait-il tous les diplômes, 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 fermées, mais qui n'a qu'un champ d'application très restreint.

§ 2 - La liberté du travail.

Nul ne peut être contraint de travailler pour autrui.

Ce second aspect de la notion de liberté économique implique que nul individu ne peut être contraint de travailler pour autrui. Si un individu, 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 de travail sont fixées par une convention entre le patron et l'ouvrier.

Autre aspect de ce principe : il faut un libre accord des 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'une entente, entre patron et ouvrier. Les auteurs de la loi de I79I qui ont posé les bases de ce régime, ajoutaient quelque chose de plus : les conditions du 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

Source : BIU Cujas

Rétablissement du droit d'action collective (lois de I864 et I884).

application poussée à l'extrême du principe individualiste. Mais sur ce point, au cours du XIXème siècle, une évolution s'est accomplie en tous pays. En France, deux lois importantes ont rendu aux individus 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'individu 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 les patrons, n'obligent que les membres du syndicat. Les réfractaires sont libres de ne pas suivre. En droit donc, l'individu conserve à l'heure actuelle, son entière liberté d'action.

Caractère non obligatoire en droit, de l'organisation et des réglementations syndicales.

Conséquences de la liberté du travail et de la concurrence.

Quelles ont été les conséquences économiques de ce régime de 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. Par exemple, 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'habituent à vivre, le cas échéant, ailleurs que dans son pays natal. Si bien qu'au total, par l'effet combiné de tous ces changements juridiques, économiques, psychologiques agissant dans le même sens, la mobilité des agents de la production a été très sensiblement accrue.

Mobilité extrême de la vie économique

La concurrence comme stimulant du progrès économique

En second lieu, la vie économique est devenue plus progressive. 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

Source : BIU Cujas

l'affût de toutes les nouveautés; il est obligé de se surpasser ou de disparaître.

La lutte pour la vie.

En face de ces avantages du régime libéral, il faut placer les inconvénients qu'il présente au double point de vue économique et social.

D'abord la concurrence entraîne fatalement une lutte très âpre entre les divers chefs d'entreprise. Il en résulte l'écrasement des plus faibles, une vie brutale, trépidante, qui s'oppose à la tranquillité de l'économie corporative.

Les injustices auxquelles donne naissance la libre concurrence.

Puis, ce libre contrat qui règle les relations économiques, n'est pas forcément un juste contrat. Très souvent, par suite de l'inégalité des parties en présence, il aboutit à l'exploitation de l'une par l'autre. C'est ce qui s'est produit dans la première moitié du XIXème siècle, quand, le régime corporatif ayant disparu, les ouvriers se sont trouvés isolés en face des patrons. Entre l'ouvrier et le patron, il n'y avait pas égalité, parce que l'ouvrier est pressé, forcé de contracter, ayant besoin de son salaire pour vivre. Et le régime juridique individualiste, coexistant avec l'essor de la grande industrie, a souvent rendu possible une exploitation des ouvriers dont nous avons précédemment souligné l'étendue.

Le principe de la propriété privée héréditaire empêche l'égalité au point de départ

Enfin, pour achever de dresser le bilan de la libre concurrence, il convient de remarquer qu'elle ne conduit pas forcément au triomphe du plus apte, parce qu'il n'y a pas toujours égalité entre les concurrents. La liberté du travail et de la concurrence coexistant avec l'appropriation individuelle et héréditaire des moyens de production, il s'ensuit que les individus doués d'aptitudes médiocres, mais qui ont hérité d'une fortune, sont souvent avantagés par rapport à de plus aptes qui ne disposent pas des mêmes avantages au point de départ.

« Les Cours de Droit »
3, Place de la Sorbonne, 3

Répétitions écrites et orales
Reproduction Interdite
W

Source : BIU Cujas

Chapitre V

LE CAPITALISME. (I)

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 de " capitalisme". Sur ce point adversaires et partisans du régime actuel se trouvent d'accord. Ses 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 apparent que réel, car lorsqu'ils parlent de capitalisme et de capital, partisans et adversaires du régime économique actuel ne prennent pas ces mots dans le même sens.

Distinction du capital technique et du capital juridique.

Ces deux termes, en effet, sont susceptibles de recevoir des auteurs qui les emploient, des interprétations très 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 de 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.

(I) Cf. G. Pirou, La crise du capitalisme, Sirey 2°Edition, I936.

Source : BIU Cujas

Section I

Le capital et le capitalisme au sens technique.

Analyse du capital technique par Bohm-Bawerk.

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 (I). 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 se trouvent des choses qui, telles qu'elle les fournit, sont immédiatement applicables à la satisfaction de nos besoins. Il se peut aussi, et 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 on ne trouvera pas d'autres éléments possibles de production de 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 dit Bohm- Bawerk, c'est que le capital n'est pas un facteu de la production.

Dans cette 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 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 indirecte.

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

---

(I) Sur Bohm-Bawerk, lire le chap.2 du livre de M.G. Pirou, l'Utilité Marginale, Editions Domat-Montchrestien, 1932 pp. 71-119.

Source : BIU Cujas

avancé, les hommes comprennent qu'il existe une méthode indirecte qui est infiniment plus féconde.

La méthode indirecte.

Donnons d'abord des exemples, pour nous élever ensuite à la théorie. L'individu s'aperçoit qu'au lieu de prendre des 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 poisson, qu'il récupère très rapidement le temps passé à la confection de ces engins.

Exemples.

Autre exemple : Au lieu de se déplacer chaque fois qu'il a besoin d'eau, l'individu 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 politiquen 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. Il montre que 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.

Elle permet une utilisation plus large des forces naturelles.

Souvent la nature contient des éléments applicables à la satisfaction de nos besoins, mais pas sous leur forme et avec leur contexture première. Notre individu 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 rocheuse, en tirer des morceaux transportables et les ajuster.

Voilà pourquoi il faut souvent employer une voie très indirecte, fabriquer un bien, voire même une série de biens, qui, tels quels, ne nous apportent aucune satisfaction directe, 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

Source : BIU Cujas

part, les biens de consommation, c'est-à-dire ceux qui directement peuvent satisfaire à nos besoins; d'autre part, ceux que Bohm-Bawerk appelle les biens intermédiaires, c'est-à-dire tous ces biens dont l'utilité vient de ce qu'ils nous permettent d'obtenir dans les 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, tous les biens intermédiaires.

Les biens intermédiaires constituent le capital technique.

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.

Pourquoi dans nos sociétés modernes le capital technique a-t-il pris tant de développement.

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'individus appliquent leur effort à fabriquer du capital au sens technique.

Effets du machinisme.

Le parallèlisme 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 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

Source : BIU Cujas

la conséquence des grandes transformations techniques et du règne de la production spécialisée et mécanique.

Les socialistes ne condamnent pas le capital technique.

Mais une constatation de simple bon sens, va nous 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 et 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 nous 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.

C'est le capital juridique qu'ils entendent abolir.

Section II

Le capital et le capitalisme au sens juridique.

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 individu 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 individu 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, 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 du capital au sens juridique et on appelle capitalistes, les individus qui touchent ces revenus.

Quels sont les rapports entre les deux aspects de la notion de capital : le capital juridique et le capital technique ?

Source : BIU Cujas

Le capital juridique peut être, mais pas nécessairement, un 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, puisqu'elle sert 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... 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, de 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, mais 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 collectivités 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'y aurait plus de particuliers qui tireraient un revenu périodique des usines, des actions, etc... puisqu'ils auraient cessé d'en être propriétaires.

L'appropriation collective ferait disparaître les capitaux juridiques sans toucher au capital technique.

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 monétaire. Quand on veut analyser ce dont se compose le capital d'une personne, on dit : elle a un certain nombre d'actions, de rentes, 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

Source : BIU Cujas

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, cinq 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 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 de l'actionnaire.

Pourquoi dans nos sociétés modernes le capital juridique a-t-il pris tant de développement.

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.

Le régime juridique libéral a pour effet de différencier les situations des individus. 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 ou à peu près, ont la même situation. 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. Par ailleurs, l'institution de la propriété privée des moyens de production vient consolider cette inégalité, et 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.

La liberté du travail et de la concurrence différencie les situations, favorise la formation d'une classe de capitalistes.

La propriété privée héréditaire consolide les inégalités.

Ainsi, grâce à l'individualisme juridique et à la propriété privée, 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 contre-partie de travail actuel.

D'autre part, nous savons que la forme principale

Source : BIU Cujas

Augmentation du nombre des capitalistes

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 que, 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.

Démocratisation du capital juridique

La masse des petits actionnaires ne dirige pas la production.

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 rentes; 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.

La gestion effective des grandes affaires est l'apanage d'une minorité de grands capitalistes.

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 production. (I)

Comment nos sociétés modernes sont la résultante de la conjonction entre : I°- La forme de la grande production spécialisée et mécanique.

2°- le régime de la propriété

(I) Une autre division des capitaux, qui est parfois objet de questions d'examens, est la distinction entre

Source : BIU Cujas

privée et de la libre concurrence.

En résumé, nos sociétés modernes, au point de vue économique, sont la résultante de la conjonction entre :

1°- 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.

---

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. (Ex. les semences, le charbon, etc). 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, les 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 ex. 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.

Source : BIU Cujas

Titre II

L'INDUSTRIE.

Le triomphe de la grande production.

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 et au XXème siècles, on constate un agrandissement des dimensions moyennes des entreprises industrielles : On donne à ce phénomène le nom de concentration des entreprises.

Les ententes industrielles

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 chapitres n'épuiseront pas notre étude, parce que la grande production, à son tour, a déclanché dans l'industrie, des forces nouvelles issues du capitalisme, mais qui, à un certain moment de l'évolution, se sont tournées contre lui.

Les forces antagonistes du capitalisme privé.

D'abord, la grande production entraîne nécessairement l'augmentation du nombre des salariés et leur concentration dans de vastes usines. Ce rapprochement des salariés a déterminé,à son tour, la naissance d'une conscience de classe. Les ouvriers désormais,essaient de se servir d'une arme nouvelle, ou qui tout au moins n'avait pas jusqu'alors autant d'importance : l'action collective ouvrière. Nous consacrerons un chapitre III à cette activité collective ouvrière, dont les modalités essentielles sont : la grève, le syndicat, le contrat collectif. Elle est, à notre époque, dans ses manifestations et dans ses résultats, l'antagoniste le plus dangereux auquel se heurte le capitalisme privé.

L'action collective ouvrière et ses modalités.

L'intervention des pouvoirs publics dans la vie économique.

Enfin le capitalisme privé rencontre également dans tous les pays de l'Europe occidentale, un adversaire et une force limitatrice de son expansion sous la forme de l'intervention des pouvoirs publics dans la vie économique. Cette intervention a des causes profondes. Elle tient à ce que, dans tous les pays,

Source : BIU Cujas

quelle que soit leur façade constitutionnelle, démocratique, dictatoriale, monarchique, les masses ont une emprise croissante sur la direction des affaires publiques.

Ses causes profondes.

En fait, ces masses, ce sont les ouvriers et les consommateurs. Les masses ouvrières ont remarqué qu'elles étaient parfois les victimes du régime de l'individualisme juridique; elles ont demandé aux pouvoirs publics de cesser de consacrer la liberté des

Ses modalités

contrats là où elle était contraire à leurs intérêts, et d'édicter une réglementation légale des conditions du travail. Puis, quand la grande entreprise a remplacé la petite, que des ententes se sont nouées entre les grandes firmes, on a vu se substituer très souvent,

La réglementation légale.

à la libre concurrence, qui demeure le régime de droit, le monopole privé de quelques sociétés liées par des accords souvent occultes et qui imposent au public leurs conditions. Il est arrivé que ces monopoles privés ont abusé de leur situation privilégiée pour rançonner les consommateurs par des prix excessifs.

Les entreprises publiques.

Aussi bien en Angleterre et en Allemagne qu'en France, les pouvoirs publics sont intervenus alors pour substituer au monopole privé, le monopole public de l'Etat ou des communes. Nous étudierons la réglementation légale de la production et le développement des entreprises publiques dans un chapitre IV qui aura pour titre : l'intervention des pouvoirs publics dans la vie économique.

Situation complexe de l'industrie.

En somme, à l'heure actuelle, l'industrie présente une physionomie complexe. Elle est, de toutes les branches de la production, celle où les transformations techniques et juridiques ont atteint le maximum de développement, mais elle est aussi celle où le capitalisme privé se heurte à l'offensive la plus nette de certains éléments qui tendent à en contrecarrer le libre jeu : action collective des ouvriers, action des pouvoirs publics. Cette complexité fait d'ailleurs le haut intérêt de l'étude économique de l'industrie moderne.

Source : BIU Cujas

Chapitre Ier

LA CONCENTRATION DES ENTREPRISES.

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.

Définition de la concentration.

Dans le langage économique, on désigne ce fait par le terme de " 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.

Plan du chapitre.

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, 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 consommables. (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).

La concentration horizontale.

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.

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

Source : BIU Cujas

(rez-de-chaussée), des hauts fourneaux (premier étage), des soieries, des ateliers de construction mécanique (2ème étage). Comme cette concentration réunit des entreprises situées à des hauteurs différentes, on l'appelle concentration verticale.

La concentration verticale

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.

Les limites de la concentration.

D'où, dans nos développements, trois sections consacrées respectivement :

1°- au mouvement de concentration horizontale,
2°- au mouvement de concentration verticale,
3°- aux limites de la concentration industrielle.

Section I

Le mouvement de concentration horizontale.

Le mouvement de concentration horizontale.

C'est l'agrandissement du volume moyen 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, en fait, 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 étude statistique, une explication de la concentration industrielle.

Emploi de la méthode positive.

§ I - Les faits.

Constatations tirées de la statistique.

Les statistiques conduisent, en matière de concentration industrielle, à deux constatations.

1°- 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.

A. Généralité de la concentration en tous pays.

Généralité de la concentration.

Reportons-nous aux statistiques allemandes très précises et détaillées. Voici les enseignements

Source : BIU Cujas

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'entreprises. 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 IO patrons, et en I907, 5,2 (52 ouvriers pour IO 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 travaillant 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, relative au pourcentage du personnel occupé respectivement dans ces diverses catégories. Si l'on exprime par IOO, 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.

En France.

On peut faire, pour la France, des constatations analogues. Si l'on compare les deux recensements de I90I et I92I (compte non tenu de l'Alsace-Lorraine) qui ne figurait pas dans le recensement de I90I), on trouve, pour l'industrie, les chiffres suivants :

Source : BIU Cujas

Etablissements employant	Nombre d'établissements I90I	I92I	%
I à 5 salariés	...540.700	420.000	- 22 %
6 à 500 "	... 74.600	88.000	+ I9 %
+ de 500 "	... 546	740	+ 37 %
	6I5.846	509.340	- 2I %

Entre I92I et I926, le mouvement s'est poursuivi. Les établissements occupant de I à 20 ouvriers qui groupaient en I92I, 32,90 % des salariés de l'industrie, n'en comptent plus en I926 que 3I,46 % 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, récemment publiés, à 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 357.000 à 379.000.

5°- Les quatre cents plus grosses entreprises, ont un effectif ouvrier global de plus d'un million d'ouvriers, soit I/8 ème 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 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 concordent 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

Source : BIU Cujas

Grande entreprise n'implique pas nécessairement, effectif nombreux

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.

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 de statistiques analogues aux statistiques françaises et allemandes, le gouvernement

Le " Census " des Etats-Unis.

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.

Enseignements qu'ils apportent.

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 IO patrons; en I9I4, il était de 255 pour IO 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.

Quant à l'effectif ouvrier moyen par entreprise.

Chiffre élevé de l'effectif

Progression peu rapide.

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 I00 pour I00. Et si nous envisageons la valeur moyenne de la production par l'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.

Le capital moyen par établissement

La valeur moyenne de la production.

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 rapporter 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.

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 et grande industrie.

Répartition du personnel par catégorie d'entreprises. Verrerie.

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 du tout de petite industrie, et l'entreprise moyenne est infime ; pratiquement, il n'y a plus que la grande entreprise.

Mines.

Dans les mines, les chiffres sont un peu moins 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'industries. Envisageons l'industrie des produits alimentaires, et celle des vêtements ,et recherchons les pourcentages du personnel dans chaque catégorie, petite, moyenne, et grande entreprise :

Produits alimentaires.

Produits alimentaires :
Grande entreprise : 45,3
Moyenne " : 27,9
Petite " : 27,8,

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.

Vêtement.

Pour les industries du vêtement, les chiffres sont :

Grande entreprise : 7,8

Source : BIU Cujas

Moyenne: 35,3
Petite : 58,8.

La concentration est plus poussée au début du processus de la production qu'à la fin.

Il y a, ici, prédominance de la petite production.

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 étages. 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

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.

Mines et métallurgie.

Si nous considérons les industries minières et métallurgiques allemandes, le pourcentage du personnel ouvrier est dans les très petites entreprises de 0,I, dans les très grandes de 52,5. Plus de la moitié du personnel est donc occupé dans les très grandes entreprises.

Vêtement.

Si, par contre, nous prenons les industries du vêtement, sur I00 ouvriers, 37,I sont occupés dans la très petite entreprise, et seulement 0,5 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.

Résumé des faits.

Résumons ces constatations d'un mot : A notre époque, la concentration est générale en tous pays, très variable d'intensité suivant les branches d'industries, maxima aux premiers stades de la production et minima aux derniers.

§ 2 - Les causes.

Première question.

Pourquoi y a-t-il un mouvement de concentration industrielle? Pourquoi ce mouvement est-il d'intensité variable suivant les branches de la production ?

Pourquoi y a-t-il un mouvement général de concentration?

I) Il y a un mouvement général de concentration industrielle, parce que la grande entreprise 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

Source : BIU Cujas

appliquant le travail de l'homme. Enfin, elle écoule dans sa clientèle des marchandises par elle fabriquées.

Supériorité de la grande entreprise.

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. Pour l'achat des matières premières. Achat en gros.

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 ces matières premières à un prix moins élevé que la petite entreprise.

Marchés à long terme.

2°- La grande entreprise peut passer des marchés à long terme, 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.

Prix de transport réduit.

3°- La grande entreprise bénéficie de réductions sur le prix du transport des matières premières, parce que les compagnies de transport font généralement des conditions spéciales par grosses quantités, notamment par wagons complets.

B. Réduction des frais généraux à l'unité.

B. La production proprement dite.

La grande entreprise est, là aussi, sérieusement avantagée. 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 ventes correspondant à un temps très court, un ou deux jours de vente, tandis que la petite entreprise a souvent besoin de plusieurs semaines.

Utilisation maxima de la division du

Puis, la grande entreprise peut porter au maximum les perfectionnements techniques, pousser jusque dans le détail la décomposition des tâches. Elle peut ainsi

Source : BIU Cujas

travail et du machinisme.

adapter exactement chaque ouvrier à la fonction qui lui convient : graduer la rémunération d'après la qualité 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, 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.

Traitement des sous-produits.

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) pour la vente.

C. La vente .

Toutes proportions gardées, la grande entreprise vend à moindres frais que la petite. 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.

Meilleure connaissance des marchés.

Economie d'intermédiaires

La grande entreprise peut aussi se passer, pour la vente, du recours à des intermédiaires, dont les services sont onéreux. Elle aura elle-même son équipe de voyageurs qui lui coûtera beaucoup moins cher.

Bénéfice moindre à l'unité

Ajoutons que, par le 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.

Seconde question.

II) 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 d'industrie, qu'il existe 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.

Pourquoi l'intensité de la concentration est-elle très diverse suivant les branches d'industrie

Les chiffres que nous avons précédemment donnés, et qui étaient empruntés au recensements belges et

Source : BIU Cujas

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 statisticien 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 de transformation 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 50 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 50 ouvriers, tandis que dans la transformation des métaux, une grosse fraction du personnel y est employé.

Affinité de la grande production et de la fabrication en série.

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 au consommateur : ce sont des produits bruts ou à la rigueur, semi-ouvré. 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 rendra possible.

La métallurgie se prête à la production en série mieux que le travail des métaux.

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

Source : BIU Cujas

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, à ses habitudes et consent à payer au besoin un peu plus cher pour obtenir satisfaction.

La concentration triomphe dans les branches où la fabrication en série est possible.

En résumé, la concentration triomphe dans les branches d'industrie qui travaillent pour une très vaste clientèle anonyme, 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, ni 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, 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'existe 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.

Connexité nécessaire des entreprises intégrées.

L'intégration est susceptible de revêtir deux modalités différentes.

Les deux variétés de l'intégration.

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 s'adjoindre des mines de fer et de charbon, c'est le stade antérieur à son objet propre; 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.

l'intégration vers le bas.

l'intégration vers le haut

Source : BIU Cujas

§ I - Les faits.

L'intégration est un mouvement d'origine récente, 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 pas au-delà d'un demi-siècle au maximum. 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.

Exemple 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 l'intégration vers le haut, la fabrication des barils pour le transport du pétrole; il a ses wagons-réservoirs et une flottille de bateaux.

Le trust de la viande, à Chicago, tanne 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 billards.

En France, la société de la Bénédictine, pratique l'intégration vers le bas, puisqu'elle cultive les plantes nécessaires pour arômatiser 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'industries, 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 charbons et de fer. Elles se sont annexé également, par intégration par le haut, des aciéries, des laminoirs, des ateliers de construction mécanique, etc....

Intégration en Allemagne de I920 à I923.

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

Source : BIU Cujas

Les Konzern

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 mark-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.

Le konzern Stinnes

La branche métallurgique

Dans la branche métallurgique, le konzern comportait des mines de charbon et de fer, 36 hauts-fourneaux, I8 aciéries, de nombreux ateliers de construction mécaniques, 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 de compagnies de navigation.

La branche papier.

Pour la branche de papier, le konzern possédait des forêts en Allemagne, et dans les pays scandinaves, des fabriques de pâtes à papier, des imprimeries, des maisons d'édition, 60 journaux régionaux dans les diverses parties de l'Allemagne.

§ 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, alors qu'il semblerait plus rationnel qu'elle reste dans son domaine.

Position du problème.

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

« Les Cours de Droit »
3, Place de la Sorbonne, 3
Répétitions écrites et orales
Reproduction Interdite
W
Source : BIU Cujas

distincts. On semble, avec l'intégration, revenir en arrière puisqu'on reconstitue une entreprise unique qui englobe tout un ensemble d'opérations précédemment séparées.

Avantages matériels de l'intégration en cas d'entreprises contiguës.

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 technique et matériel. M. de Rousiers, étudiant l'intégration métallurgique dans son ouvrage " Les grandes industries modernes" (I) 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 économique. Quelles sont ces causes ?

Avantages économiques de l'intégration

A. Les causes de l'intégration vers le bas.

L'industriel, la société qui s'engagent dans la voie de l'intégration vers le bas, sont poussés généralement à agir par le souci, l'inquiétude même que leur causent leurs approvisionnements. Toute entreprise à quelque stade de la production qu'elle se place, doit s'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.

L'intégration vers le bas enlève à l'entreprise le souci de ses approvisionnements.

Dans quel cas ce souci est-il particulièrement grave.

Quelles sont ces hypothèses, particulières, mais

(I) Librairie Armand Colin.

Source : BIU Cujas

assez nombreuses, qui rendent utile, voire nécessaire, l'intégration vers le bas ?

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 ses matières premières, de les extraire ou de les fabriquer.

Hypothèse de la rareté des matières premières.

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 difficiles. 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 leurs propres fournisseurs les met en meilleure posture lors de la discussion du prix d'achat avec les agriculteurs.

Intégration de la culture des betteraves par les sucreries.

2°- L'industrie du coton a connu, au début du XXème siècle, un problème grave d'approvisionnement, tenant à ce que le principal producteur de 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 appréciable 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 ou dans certaines colonies qui se prêtent à cette culture.

Intégration de la culture du coton par les filatures.

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

Hypothèse d'une mauvaise qualité des matières premières.

Intégration de teintureries pour les ganteries.

Source : BIU Cujas

compromises. Les industriels de la ganterie se sont décidés alors à s'intégrer des teintureries.

Hypothèse d'un prix trop variable ou trop élevé des matières premières.

Enfin, même à supposer que des 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 premières, le cuir, le caoutchouc, le fer, le charbon, sont l'objet de fréquentes spéculations qui accentuent les mouvements naturels 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 ses 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 que les producteurs s'entendent pour le porter très sensiblement au-dessus du coût de production. Supposons, ce qui n'est pas qu'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, c'est de devenir eux-mêmes leurs propres fournisseurs. Ainsi 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 a vu, 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.

Les usines mixtes en Allemagne.

L'intégration vers le haut résout le problème des débouchés.

B. Les causes de l'intégration vers le haut.

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 libre concurrence, une entreprise bien organisée n'a pas à se préoccuper spécialement de ses débouchés. D'autres entreprises sont ses 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 se préoccüper de ses débouchés et il s'intègre, vers le haut, un stade ultérieur de la vie économique.

Cas où ce problème présente une gravité particulière.

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

Source : BIU Cujas

la seconde moitié du XIXème siècle, un certain nombre de sucreries avaient été déclarées en faillites. 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 des sucreries.

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 I900 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-wesphalien de la houille estima que si la situation se prolongeait, ses intérêts seraient atteints, car la consommation se restreindrait peut-être d'une manière permanente. Le cartel rhénan-wesphalien, producteur de charbon, s'annexa alors des magasins de vente de combustibles, de manière à échapper aux conditions posées par les marchands et à établir un contact direct avec la clientèle pour conserver ses débouchés.

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,et 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 par 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 des grandes chances que cet établissement soit sous le contrôle d'une fabrique de bières. Le même ordre de considération explique que certains établissements fabriquant ou vendant des produits alimentaires se soient intégré des restaurants. Un grand établissement

Source : BIU Cujas

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 les qualités.

Développement de l'intégration en Allemagne de I920 à I924.

A ces causes générales de l'intégration, il faut ajouter une cause exceptionnelle, qui explique son développement particulier en Allemagne, dans la période de I920-I923. Nous ne l'indiquerons que sommairement, parce que, pour la mieux comprendre, il faudrait être initié aux phénomènes d'ordre monétaire. 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 I923, le rentenmark 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 konzernes se sont alors 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.

L'intégration suppose la spécialisation, et, une fois réalisée, la renforce.

I°- L'intégration suppose la spécialisation. En effet, une firme ne peut prétendre produire ses matières premières, ou transformer ses produits, que si sa

Source : BIU Cujas

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 trop 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 de fantaisie, soumis au caprice de la mode, l'intégration de la filature est beaucoup plus malaisée.

et la renforce

2°- L'intégration, une fois réalisée, renforce la spécialisation. Désormais, chaque compartiment de l'entreprise intégrée ne travaille plus pour une clientèle diversifiée, mais pour un seul client. Quand une fabrique de gants s'est intégré une teinturerie, la teinturerie devient un compartiment de l'ensemble, et, comme elle n'a plus 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.

L'intégration suppose 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, n'ayant qu'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.

et la renforce

2°- L'intégration, une fois réalisée, accomplit la concentration, à condition toutefois qu'il s'agisse d'une intégration judicieuse, justifiée par des causes véritables. Alors 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 nettement 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, la

Source : BIU Cujas

concentration verticale, et la 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 compartiment 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. Mais 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.

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 la 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 :

Envergure modeste de l'entreprise.

1°- 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 mécaniques médiocres, ou même sans outillage. Il s'oppose par là à la production concentrée et mécanique.

Indépendance de l'artisan.

2°- L'artisan jouit d'une indépendance économique complète; il est 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.

Décadence du petit métier.

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. Pour comprendre les raisons de cette décadence générale, il faut reprendre les considérations qui

Source : BIU Cujas

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. L'infériorité du petit métier est double.

Son infériorité technique et commerciale

1°- Elle est d'ordre technique. L'artisan n'est pas en mesure d'utiliser les procédés modernes de la technique spécialisée et mécanique.

2°- Elle est d'ordre commercial. Le petit producteur n'est pas outillé comme la grande entreprise pour l'achat de ses matières premières et la vente de ses produits.

Mais il ne faut pas s'en tenir à ce tableau sommaire, parce que s'il explique la décadence générale du petit métier, il n'explique pas pourquoi le métier se maintient dans certaines industries. Il faut pousser plus loin l'analyse, voir de plus près 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 recherché avec beaucoup de détails, en examinant les diverses industries, le degré de résistance du petit métier. Voici ses conclusions.

Branches d'industrie où la décadence du petit métier est certaine.

Le petit métier n'a pu résister dans les branches d'industrie qui se prêtent à la production en série pour une vaste clientèle. Dans ce domaine, ont joué à plein les raisons de supériorité technique et commerciale de la grande entreprise. 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. Sans disparaître complètement, il a été relégué à une place secondaire dans la menuiserie, l'ébénisterie, la teinturerie, la cordonnerie.

Pourquoi cette décadence est plus accentuée encore qu'il ne le semble d'après les statistiques.

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,

Reproduction interdite
Source : BIU Cujas

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. On s'est aperçu de même qu'un très grand nombre d'entrepreneurs de bâtiment, qui semblaient être de petits et de moyens artisans, étaient 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 prêtant au travail en série, se fait dans des ateliers de grande production.

Branches d'industrie où le petit métier résiste victorieusement.

A l'inverse, des enquêtes récentes allemandes et françaises ont montré pourquoi, dans certaines branches d'industrie, 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, à 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 pas atteindre facilement une grande clientèle, parce qu'un contact direct est nécessaire entre le producteur et la clientèle.

Reprenons ces deux idées pour en montrer quelques applications.

Production d'articles adaptés aux goûts personnels des clients.

Le petit métier subsiste là où la production doit répondre à des besoins diversifiés, 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 mesure, 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.

Contact nécessaire entre le producteur

2°- Le petit métier subsiste également dans les branches de production où un contact direct est nécessaire avec le client, par exemple, dans tous les

Source : BIU Cujas

et le client.

métiers de réparation, qui impliquent que le réparateur soit à proximité des objets à réparer. Sous cette rubrique rentrent de très 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 qu'il y a nécessité impérieuse du contact direct avec le client, qui empêche le coiffeur d'étendre territorialement sa clientèle au-delà de certaines limites.

§ 2 - L'industrie à domicile salariée.

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, isolés, 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.

Ses modalités

En fait, l'industrie à domicile prend d'ailleurs des formes très variées.

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.

En ce qui concerne les ouvriers, il se peut que chacun travaille isolément chez lui. Il se peut aussi, et le cas est fréquent, que les ouvriers se réunissent en petites agglomérations de 5, I0 ou I5. A la tête de chaque agglomération, se trouve le sous-entrepreneur. Il reçoit du chef d'entreprise un certain travail à exécuter pour un prix global; il répartit travail et rémunération entre les ouvriers, en faisant à chacun d'eux des conditions telles, qu'une fois le travail terminé et payé, il lui reste un certain bénéfice.

En ce qui concerne l'outillage, tantôt c'est l'ouvrier qui en est propriétaire (c'est ce qui se produit généralement dans la vannerie ou la sculpture sur bois)

Source : BIU Cujas

tantôt c'est l'entrepreneur qui le loue aux ouvriers à domicile.

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. On ne pourra pas pousser la décomposition des tâches. Quand cette décomposition 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.

La décomposition des tâches et le machinisme ne peuvent pas y être poussés très loin.

L'ouvrier n'est pas indépendant

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.

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'entreprises.

I°- 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.

I°- Il évite les frais qu'entraîne l'aménagement d'une usine, installations importantes, loyer, chauffage, éclairage.

Economie des frais d'installation.

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; en particulier, elle doit continuer à rémunérer les capitaux qui lui ont été nécessaires pour se monter. Si l'entrepreneur adopte 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.

Suppression des risques de perte en cas de crise.

3°- Le patron qui fait travailler à domicile

Source : BIU Cujas

Possibilité d'échapper aux lois ouvrières

échappe aussi 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. L'entrepreneur n'a pas à se préoccuper de la manière dont le travailleur à domicile accomplit sa tâche, celui-ci peut travailler I2 ou I5 heures, sans que le patron soit en faute.

Salaires plus faibles.

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.

2°- 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. Le principal, c'est que 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.

Conciliation du travail et des soins du ménage.

Puis le travail demeure clandestin. Certaines personnes appartenant aux classes moyennes, petits fonctionnaires, petits 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.

Possibilité du travail clandestin.

Les enquêtes françaises et étrangères, faites à la fin du XIXème siècle, et au début du XXème siècles, ont montré que l'industrie à domicile conserve, à l'époque contemporaine, une place importante dans quelques branches très déterminées d'industrie. Son domaine se trouve délimité par la combinaison de deux idées générales.

Domaine d'application de l'industrie à domicile.

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 branches qui ne se prêtent pas à l'emploi d'un outillage mécanique perfectionné.

Branches de production où se rencontrent à la fois :

I°- Une technique simple :

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

Source : BIU Cujas

2°- Des opérations commerciales de vaste envergure.

vaste envergure, qui dépassent les moyens limités du petit artisan.

Finalement donc, l'industrie à domicile a son champ d'action marqué 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 matières premières, ou de l'écoulement des articles fabriqués, l'individu isolé sans capitaux est hors détat 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 la mieux adaptée aux circonstances.

Avenir de l'industrie à domicile.

Quelles sont les perspectives d'avenir du travail à domicile?

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 futur pour le travail à domicile.

Extension graduelle de la protection ouvrière.

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 relevé 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 (ou 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'un ouvrier 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 l'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

Application de cette protection aux travailleurs à domicile.

Source : BIU Cujas

des taux du salaire devait se faire entre l'usine et le travail à domicile, une des raisons essentielles du choix de cette forme par l'entrepreneur, disparaîtrait du même coup.

La diffusion croissante des petits moteurs

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'industries, il s'eet 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.

Ajoutons enfin, qu'en ces dernières années, par suite des conséquences sociales de la guerre, l'industrie à domicile a gagné des couches de la société qui ne la pratiquaient pas auparavant. Nous avons noté précédemment, qu'un de ses avantages pour le travailleur est la clandestinité. Or, certaines classes sociales qui ont été durement victimes des transformations économiques dues à la guerre (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 antérieure, 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.

Chapitre II

LES ENTENTES ENTRE LES ENTREPRISES.

Comment la concentration conduit fatalement aux ententes entre les entreprises

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 phase de lutte, 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

Source : BIU Cujas

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 dépasse bientôt les besoins sociaux.

Surproduction

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.

Baisse des prix de vente.

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 de 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 se 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.

Comment l'entente va remédier à ces inconvénients en disciplinant la production et les prix.

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,etc... on trouve des organismes collectifs qui procèdent du même esprit et visent à des objectifs analogues.

Source : BIU Cujas

Section I

Les cartels.

Définition du cartel

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, 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 I0% de ce total, une autre I5%, 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. 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,

les cartels à bureau de vente

Source : BIU Cujas

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.

I°- Condition économique

Le succès d'une tentative de cartellisation suppose la réunion d'un certain nombre de conditions.

I°- Et d'abord, 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 intérêt à mettre fin à la libre concurrence, puisqu'elles espèrent, à la faveur de cette concurrence, éliminer les petites entreprises.

La cartellisation suppose la concentration.

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 nombre de grandes entreprises : la cartellisation suppose une concentration préalable.

2°- Condition technique.

2°- 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 techniques suivants : qu'il soit uniforme et qu'il ne comporte pas de substitut.

A) L'uniformité.

A) 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, dont chacune essaie de s'adapter à l'une des formes demandées; chacune réussit dans une modalité et moins bien dans une autre. Si l'on essaye 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 uniformisé et banalisé.

Les matières premières et les produits semi-fabriqués sont les meilleurs articles

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 telle

Source : BIU Cujas

du cartel.

industries, 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 fils de coton. Il a été plus difficile de faire un cartel des 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 les goûts 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.

B) L'absence de succédanés

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 l'article a des succédanés, 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. Il faut alors pour réussir, que le cartel englobe à la fois, le produit lui-même, et son substitut, ce qui généralement n'est pas possible.

Les cartels de raffineries de sucre en Allemagne.

On a pu faire aisément en France et en Autriche, des cartels de raffineries de sucre. Il a été beaucoup 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 avancée, il subsistaït une infinité de sucreries, dont beaucoup étaient exploitées par de petits propriétéires, très particularistes, qui ne voulurent pas se plier à la formule du cartel. Faute de pouvoir englober les sucreries, le cartel des raffineries fut condamné à l'échec.

3°- Condition psychologique.

3°- Enfin, la cartellisation suppose réalisée, une condition d'ordre psychologique. Un cartel ne peut subsister que si ses adhérents se plient volontiers à une

Source : BIU Cujas

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. 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.

Nécessité d'un contrôle contre les fraudes.

Voici quelques exemples qui illustrent cette idée. En I895, à Elberfeld, était créé un cartel de 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 un prix 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 furent frappés de l'importance des lots portés en compte sous cette rubrique. Par des visites inopinées, ils constatèrent qu'on inscrivait 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.

Fréquence et variété des fraudes.

Exemples.

Autre exemple: un représentant d'une maison française de vins de Champagne, remarqua que les hôteliers de la Forêt Noire, auxquels il avait coutume de vendre ses vins, lui en achetaient beaucoup moins. Ayant fait 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 officielle est délivrée au prix du cartel. C'est elle que l'on montrera aux inspecteurs. Une autre est établie d'accord avec le client, et correspond au prix réel, inférieur: c'est celle qui fait foi dans les rapports entre le fournisseur et le client.

La double facture.

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

Source : BIU Cujas

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, fondé à Cologne en I869. C'est dans le dernier quart du siècle, et au début du XXème siècle, que les cartels ont pris tout leur essor. A la veille de la guerre de I9I4, 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.

I°- Un premier effet de la cartellisation, c'est une réduction très sensible du prix de revient des produits. La cartellisation supprime tous les frais qui étaient la conséquence de l'état de lutte entre ces maisons qui désormais vont être associées.

Réduction des frais de publicité.

D'abord, les frais de publicité diminuent dans une très large mesure. Ils peuvent, en effet, dans une entreprise, viser deux objectifs : la diffusion dans la clientèle d'un certain produit auquel elle 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, la réclame du premier type subsiste, la seconde peut disparaître, surtout dans l'hypothèse de cartel avec partage des débouchés, puisqu'alors il ne peut plus être question pour une entreprise, d'arracher la clientèle à ses concurrents.

Du personnel de représentants.

Le personnel de voyageurs et de représentants de commerce va pouvoir 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 a son débouché préfixé, ce personnel se trouve à peu près sans emploi.

Des frais de transport.

La cartellisation diminue également les frais de

Source : BIU Cujas

transport. Puisqu'on répartit les débouchés en zônes, il est naturel d'attribuer à chaque entreprise la zône 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.

Du prix d'achat des matières premières.

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 à 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'élèvation et la stabilisation des prix :

la cartellisation élève et stabilise les prix sur le marché intérieur.

a) L'élèvation 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 presque 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 I2% du total, le cartel peut les négliger et est maître des prix.

Le monopole de fait existe si les réfractaires ne dépassent pas I2%.

L'obligation du commerce exclusif.

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 se soumet à ses prescriptions.

Limites à la hausse des prix

Il ne faut pas croire cependant, que le cartel maître de la situation, puisse élever les prix sans

Source : BIU Cujas

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 des 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, attirées par l'appât de ces bénéfices, des entrepri - ses 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 très sensiblement au-dessus des anciens prix de concurrence.

La stabilisation des prix obtenue grâce à la limitation de la production.

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 mieux à même qu'une entreprise individuelle, de pressentir les mouvements prochains de la demande de marchandises. Quand ils présument que le marché va être engorgé, 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. 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.

Sur les marchés étrangers, les cartels pratiquent le dumping

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 vendirent 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 expédient pour liquider une production excessive, elle a été un moyen d'écouler

Source : BIU Cujas

une production que le cartel avait voulue 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 consacrer leurs positions. L'industrie hollandaise des clouteries, 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 primes de compensation aux industries allemandes d'exportation.

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 des marchés étrangers les produits fabriqués avec 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 clouteries hollandaises paient 5 marks de moins, mais si les clouteries 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 d'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, se vendaient, avant la guerre, I20 en Suisse, II0 en Angleterre, et 75 marks seulement sur le marché italien, soit un prix inférieur au prix de revient.

Source : BIU Cujas

Ils peuvent être inférieurs au prix de ~~vente~~.

Evidemment, 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 developpement. 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 put pas " tenir le coup". L'expérience a montré que ce mécanisme était bien agencé; il a été un des instruments les plus efficaces de l'expansion économique de l'Allemagne avant la guerre.

§ 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 alors une grande enquête pour rechercher si, en fait, l'institution était avantageuse 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. La commission nommée en I903 procéda à de longs travaux qui durèrent plus de dix ans. Ce n'est qu'un an avant la guerre que ses conclusions ont été officiellement connues. 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.

Ses conclusions favorables.

A la vérité, dès l'origine, les cartels avaient trouvé un accueil favorable auprès des pouvoirs publics. En I893, 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 et 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.

Attitude bienveillante des pouvoirs publics.

Le cartel de la potasse.

Dans les premières année 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, mais la conséquence de cette mesure 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

Source : BIU Cujas

Sa dislocation

parallèlement. Le déséquilibre croissant entre la production et la consommation fut un premier élément de la dislocation du cartel.

Attitude des Etats-Unis

Un deuxième élément fut l'action des Etats-Unis. Ils étaient un des principaux consommateurs de potasse, donc acheteurs des 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 sociérés (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 à l'ancien prix de 50%. 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).

Le cartel de la potasse est déclaré obligatoire (Mai 1910).

Mesures prises en faveur des consommateurs.

Par ailleurs, en rendant le cartel obligatoire, les pouvoirs publics édictèrent 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'intérieur, un certain maximum, ni 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.

En faveur des ouvriers.

Cette politique des pouvoirs publics montre que déjà avant la guerre, 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 tirent de la situation des bénéfices excessifs au détriment de la masse des consommateurs et des ouvriers.

§ 5 - Les cartels pendant la guerre 1914 - 1916

Extension de la cartellisation pendant la guerre.

La guerre a suscité 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 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

Source : BIU Cujas

Nécessité d'un aménagement rationnel de la production

la production pour tirer le maximum de rendement de 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 très facilement renouvelés et il s'en créa de nouveaux. Quand le déroulement de la guerre vint accentuer la pénurie de 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, qui était 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 le cartel, il était difficile d'entrer directement en contact avec une foule d'entreprises. On s'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. 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 I918, 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.

La cartellisation obligatoire.

§ 6 - Les cartels dans l'après-guerre.

Il convient à cet égard de sous distinguer deux périodes, séparées par le redressement monétaire allemand.

Eclipse de la cartellisation de I920 à I923

La première va de la fin de la guerre à I923. Dans cette période, on constate une sorte d'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.

Conséquences de la réforme

A partir de I924, les choses changent, parce que avec la réforme monétaire, les conditions un peu

Source : BIU Cujas

monétaire de 1923.

artificielles du développement des konzerne disparaîssent. Les konzerne s'effondrent, l'idée de cartellisation revient au premier plan. Un des résultats de la réforme monétaire consistait à fixer les prix en marks-or. Mais il se trouve, au lendemain de la réforme, que les prix allemands de revient et de vente, étaient trop élevés pour supporter la concurrence étrangère. Un mouvement se produisit alors, tendant à

La compression des prix de revient.

comprimer par tous les moyens les prix de revient. Comme cette compression ne pouvait pas s'exercer sur l'élément salaire, parce que ce serait 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. Ce mouvement, qui eut pour protagoniste le professeur Julius Hirsch, implique d'abord le développement du taylorisme, pour obtenir d'un effort donné un rendement supérieur; puis la concentration et le développement de la production

Développement du taylorisme et de la concentration.

dans les grandes entreprises, puis la normalisation, c'est-à-dire la diminution du nombre des types d'articles fabriqués (l'expérience montrant que plus une entreprise fabrique de types divers, plus son prix de revient est élevé).

La normalisation.

En outre, et c'est ce qui nous intéresse plus spécialement ici, la théorie de la rationalisation comporte un développement systématique de la formule du cartel. On la 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

Regain de faveur des cartels avec fermeture d'entreprises moyennant indemnité.

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 ont été prises pour attribuer des indemnités aux entreprises supprimées. Les initiateurs de ce mouvement estiment que ces indemnités coûteront moins cher à l'économie allemande, que le maintien en fonctionnement d'entreprises dont le prix de revient ne pourra être comprimé.

On estime à plus de trois mille, le nombre des cartels en Allemagne en 1930. Parmi les plus importantes, il faut signaler : 1°- L'interessengemeinschaft der Farbenindustrie, créée en 1916, 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°- La Vereinigte Stahlwerke (Société des Aciéries réunies) au capital de 800 millions de marks,

Source : BIU Cujas

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 (I).

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 dont je n'ai pas parlé encore : le tribunal des cartels, créée par un décrêt du 2 Novembre I923. C'est une juridiction particulière, à laquelle on soumet les difficultés qui naissent de l'existence et du fonctionnement des cartels et ce tribunal eut une activité considérable dans la période envisagée, puisque de I924 à I930, il ne juge pas moins de II50 affaires.

Quelles ont été les directives générales de sa 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 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.

Deux applications concrètes de cette première idée :

a) D'une part, le tribunal des cartels a refusé 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 pas remplir son rôle, si, à tout instant, un des membres du groupement pouvait se retirer immédiatement.

b) D'autre part, le tribunal des cartels a accordé le droit de fermeture des entreprises dissidentes lorsqu'elles pratiquent la concurrence déloyale. Par exemple, lorsqu'il était établi qu'une entreprise non cartèllisée 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

(I) 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

judiciaire et publique, le lien du cartel et son action de défense collective du marché.

2°- Par contre, le tribunal des cartels réprime les agissements des ententes industrielles lorsqu'ils lui ont paru contraires à l'intérêt national et aux intérêts particuliers légitimes des producteurs et des consommateurs.

a) Le tribunal, a plusieurs reprises, a dissous un cartel lorsqu'il était établi que ce cartel pratiquait une politique de prix excessifs.

b) On a dissous également 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 " conditionsde vente" qui voulait se transformer, en cours d'existence, en un cartel de " prix". On a admis, dans ce cas, que les adhérents au cartel du premier type, ne pouvaient pas être liés par l'entente plus stricte que les dirigeants du cartel voulaient maintenant instituer.

c) On a dissous également des cartels lorsqu'il a été établi qu'ils refusaient de s'adapter à des conditions économiques nouvelles, parce qu'il y avait là 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 en quelque sorte 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.

e) On a dissous des cartels quand il a été établi que leurs dirigeants les géraient dans le sens de leurs intérêts égoïstes, et non pas 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 l'on vient d'analyser, nous voyons que le tribunal des cartels s'est efforcé de maintenir, 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 (I)

(I) Le tribunal des cartels a été assez mal accueilli par les chefs d'entreprises, comme il était naturel. En outre, l'opinion publique s'en est finalement détournée parce qu'ils n'avaient en somme, pas réussi à freiner la hausse des prix dans la période I924-I930.

Source : BIU Cujas

§ 7 - Les cartels en Allemagne depuis I930.

Le sujet est très complexe parce qu'il est dominé par un certain nombre d'évènements, dont les répercussions sur l'institution et l'orientation des cartels ne s'aperçoivent pas du premier coup.

Pour essayer d'apporter quelque clarté dans la matière, 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 rapidement 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'avènement 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'indiquai précédemment que le grand mouvement des ententes industrielles à l'époque contemporaine est la conséquence de la surproduction et de 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 un remède à la crise (ou tout au moins l'atténuation aux maux de la crise) dans une discipline professionnelle qui pourrait être réalisée par l'entente cartellisée.

Seulement, au 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, c'est 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;

Source : BIU Cujas

Lorsque la crise 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 agricole, par suite de la chute des prix des produits agricoles, ne leur permettait plus d'acheter les produits industriels qui n'avaient pas baissé et cela créait une aggravation du déséquilibre économique.

On voit que le développement de la crise a des effets assez contradictoires, qu'à certains égards elle entraîne la désaffection pour la formule de l'entente, qu'à d'autres égards, au contraire, elle y pousse.

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 l'on verra plus loin que l'organisation économique qu'il essaie de donner à l'Allemagne se rattache, en apparence tout au moins, au corporatisme. Par ailleurs, le national-socialisme 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, donc, 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 (I), ce qui en effet, caractérise la tendance du national-socialisme, c'est l'esprit autoritaire et la subordination du point de vue économique, au point de vue politique. A tous les

---

(I) Le docteur Schmitt, Ministre de l'Economie Nationale, déclarait le I3 Mars I934 " Toute ma doctrine me pousse à considérer les cartels et les conditions de prix comme des éléments indésirables" et le docteur Schacht s'est également montré peu sympathique à la cartellisation.

Source : BIU Cujas

degrés, dans l'organisation de la nouvelle Allemagne, cet esprit apparaît. Par ailleurs, depuis I934, l'activité industrielle de l'Allemagne a été tournée principalement vers les fabrications métallurgiques et les productions 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 tout naturellement 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 qui sont intervenues dans cette période de I930 à I934.

A ne retenir que l'essentiel, ces lois peuvent se présenter sous quatre rubriques. A 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.

Ier groupe : deux lois de I930 et I932 , imposent d'autorité la baisse des prix des produits industriels et frappent de nullité les conventions de cartels qui tentent de résister à cette baisse de prix. Ces deux lois réagissent donc contre cette erreur des cartels qui n'acceptaient pas de s'adapter à la crise et essayaient, contre toute raison, de résister à une baisse inévitable.

2ème groupe : deux lois du I5 Juillet I933, se proposent d'adapter la production aux possibilités désormais réduites de la vente et de la consommation. A cette fin, les lois du I5 juillet I933 donnent au gouvernement deux droits nouveaux :

I°- La 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 I9ID dans l'industrie de la potasse. En même temps que l'on donne ainsi au gouvernement le droit de rendre l'entente obligatoire, le gouvernement reçoit le contrôle strict de la politique de ces cartels obligatoires. (I)

(I) Cette loi a reçu de nombreuses applications (sel savon) et en outre de nombreux cartels volontaires se sont créés pour éviter un cartel obligatoire imminent (tréfileries, industries du papier, fabrication du ciment).

Source : BIU Cujas

2°- 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 l'investissement de ces capitaux sera le plus utile pour la collectivité.

Il est nécessaire de signaler ici que ces deux lois du I5 Juillet I933 sont manifestement inspirées des deux lois italiennes antérieures des I6 Juin I932, et II Janvier I933, qui visaient à créér 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 avait 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 deux lois de la façon suivante : " On ne doit pas fabriquer n'importe quoi, n'importe comment, c'est de la folie, cela engendre des catastrophes".

En Italie, ces deux lois ont été très peu appliquées. Cela résulte de certaines études récentes et en particulier d'un article donné par un économiste italien, M. Bassani, dans le numéro de Septembre-Octobre I934, de la Revue d'Economie Politique (numéro consacré spécialement aux expériences étrangères d'économie dirigée). La grande industrie italienne a fait barrage contre ces lois qui lui ont paru trop étatistes.

En Allemagne, il en a été différemment, les deux lois du I5 Juillet I933, ont reçu de nombreuses applications : fin I933 et début de I934, une série de décrets ont été pris en exécution de cette législation. Je me borne à mentionner deux exemples concrets; d'une part, 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; d'autre part, dans l'industrie des pneumatiques, il a été fait défense par les pouvoirs publics de pratiquer des prix jugés excessifs.

3ème groupe : Une loi du 20 Janvier I934, par laquelle se marque d'une manière très nette, l'accentuation de la politique autoritaire de l'Allemagne, conséquence de l'avènement et de l'affermissement du national-socialisme, enlève au tribunal des cartels, et transfert 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

Source : BIU Cujas

pouvoir exécutif et politique de ce droit de surveillance qui jusqu'alors était exercé par le tribunal des cartels.

4ème groupe : Deux ordonnances des 27 Février et 27 Novembre I934 visent à créer une nouvelle organisation de l'économie allemande en conformité avec les principes du national-socialisme.

On ne retiendra ici de ces deux ordonnances que ce qui touche aux cartels. Ceux qui désireraient avoir une vue plus complète du sujet, se reporteront à l'article de Von Beckerath, dans la Revue d'Economie Politique (Septembre-Octobre I934) à trois articles de Max Hermant, dans le Temps des 25 Novembre, 30 Novembre, 8 Décembre I934, au Bulletin quotidien de la Société d'Etudes et d'Informations Economiques , qui dans un supplément au numéro du II Janvier I935 a donné le texte, avec commentaire, de l'ordonnance du 27 Novembre I934. Cf. également la thèse toute récente (Décembre I936)de M. Bollecker sur la Charte du Travail du 3ème Reich.

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'Economie, 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 du 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, à tous les échelons 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, c'est-à-dire de l'entreprise) a un chef qui est un individu et non une collectivité.

Cette nouvelle orientation, par suite, est assez hostile à la formule de la société anonyme, de l'exploitation collective impersonnelle, que, par une série de mesures, on défavorise pour favoriser au contraire l'entreprise personnelle.

Aux termes des deux ordonnances de Février et de Novembre, le patron reçoit des droits très étendus sur la main-d'oeuvre (et en cela il est bénéficiaire du principe du 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,

Source : BIU Cujas

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.

Par ailleurs, comme les dirigeants de ce système sont des représentants d'un parti, cela implique qu'à tous les degrés de l'organisation, le point de vue politique l'emporte sur le point de vue économique. Une sorte de glissement s'est ainsi produit petit à petit d'une économie cartellisée sur le plan économique, à une économie caporalisée pour des fins politiques.

Dans cette nouvelle organisation, que sont devenus les cartels ? En principe, l'organisée instituée par les ordonnances de I934 doit s'abstenir de toute intervention dans les questions de prix, qui restent fonction exclusive des cartels. Et si l'on intègre dans le système nouveau une formation qui s'occupait des prix, on doit la dédoubler pour laisser en dehors du système officiel, les attributions relatives aux prix (afin d'éviter, a-t-on déclaré, d'aboutir à une économie étatisée).

Mais, en fait, il semble que la fixation des prix par les cartels soit soumise à une sorte de censure préalable du Ministre de l'Economie. La plupart des cartels ont été jusqu'à présent prorogés lorsqu'ils arrivaient à expiration. Seulement on se demande,(et la question a été très discutée en Allemagne en ces derniers mois) si l'organisation officielle mise sur pied en I934, et qui jusqu'ici n'a guère d'attributions effectives importantes, ne sera pas amenée, dans un avenir plus ou moins proche, à se substituer aux cartels pour la fixation des prix.

(Cf. sur ce dernier état de la question A.Muller Les monopoles industriels en Allemagne. Revue Economique Internationale. Octobre I936, et le supplément au Bulletin Quotidien de la Société d'Etudes et d'Informations Economiques N° du 7 Octobre I936. Voir également l'Europe Nouvelle du 7 Mars I936 qui contient un ensemble d'articles sur l'Economie Nationale Socialiste.

Source : BIU Cujas

Section II

Les Trusts.

Le trust réalise la fusion des entreprises

Le trust rappelle à certains égards le cartel. Comme lui, il indique 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.

Formes successives des trusts :
I°- 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'une 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 du trust" qui donnaient à leur porteur exactement les mêmes droits que son ancienne action, à l'exception du droit de vote aux assemblées générales, lequel restait entre les mains des promoteurs de l'opération. Le 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. Mais cette forme fut assez vite abandonnée, parce qu'une loi fédérale de 1890, le Shermann Act, fut interprétée par les tribunaux de telle manière qu'elle aboutit à interdire le voting-trust.

2°- la consolidation.

On imagina alors la forme de la consolidation ou fusion pure et simple. 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 porteurs d'actions des anciennes sociétés. Pour que les promoteurs

Source : BIU Cujas

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 l'opération devait se faire au grand jour. Or, 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 constitué 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, mais, en fait, le holding trust 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 de 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 de l'acier.

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 de trusts". Parmi les trusts 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 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, 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

Source : BIU Cujas

L'existence des trusts n'est pas liée au régime protectionniste

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.

Le trust abaisse le prix de revient.

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, et jusqu'à la fusion économique, l'entente dans les entreprises.

Réduction des frais de publicité et de représentation

1°- 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.

Fermeture d'usines.

D'abord le trust va pouvoir fermer celles des usines qui fonctionnent dans des conditions médiocres, ce que ne pouvait pas faire 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).

Spécialisation des entreprises

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 plus apte, en raison de sa situation géographique, des qualités de ses ouvriers, etc.....

Conditions d'achat et de transport.

Enfin, grâce à sa grosse puissance financière, le trust peut obtenir de ses fournisseurs des conditions encore plus avantageuses que le cartel. Cela s'est bien vu dans les rapports des trusts et des Compagnies de chemins 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

Source : BIU Cujas

pouvoirs publics sont alors 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 au trust, les Compagnies (dans les conseils d'administration desquels le trust avait des représentants) les lui ont accordés 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.

Les trusts et les compagnies de chemins de fer.

Le transport du pétrole par canalisations spécialement aménagées à cet effet.

Bien plus, le trust du pétrole s'est aperçu, à un moment donné, qu'il aurait avantage à se passer des compagnies de chemins 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 canaux 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 manque 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 est rien, 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 est plus particulièrement l'effet de la trustification sur un des éléments du prix de revient, le salaire des ouvriers ?

Les enquêtes faites sur ce point aux Etats-Unis, ont montré que les ouvriers étaient plutôt bénéficiaires que victimes de la trustification. D'une manière

Source : BIU Cujas

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 des ouvriers 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. Un 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 est pas toujours ainsi, et l'ouvrier, pour une raison quelconque, ne peut se déplacer. Il risque alors de subir 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 vue exacte du trust. Nous allons nous en rendre compte en étudiant maintenant les effets du trust sur le prix de vente : D'une part, la trustification entraîne le relèvement des prix, comme dans le cartel ; mais, 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.

Le trust élève le prix de vente.

Les enquêtes faites aux Etats-Unis montrent dans toute 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 le domine, il supprime l'élément de baisse résultant de la concurrence. Il peut imposer un prix sensiblement supérieur au prix de revient.

Les prix deviennent plus mobiles. Les trusts abaissent momentanément les prix pour tuer leurs concurrents.

Ces prix plus élevés, sont aussi plus mobiles. Les enquêtes américaines montrent, dans la plupart des trusts, des fluctuations 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 réussissent qu'un pourcentage relativement faible de la production

Source : BIU Cujas

(le trust de l'acier n'en contrôle, nous l'avons noté, que 50%). Dans ce cas, ilsne sont pas maîtres absolus du marché. Quand cette 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 ils ne le font que temporairement, pour tuer la concurrence. Dès qu'elle est disparue, immédiatement ils relèvent leurs prix en sorte que les graphiques des prix des trusts présentent de grandes oscillations.

Ils ne connaissent le prix de vente optimum que par tâtonnements.

Une deuxième cause de ces fluctuations des prix joue même en dehors de toute concurrence. Les dirigeant 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 Ifr, Ifr.50 et 2frs. Lequel de ces prix est le plus avantageux ? Nul ne peut le dire par avance, parce qu'on ignore quel les 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 Ifr à Ifr50 et de Ifr50 à 2 fr. Il se peut que le prix de 2 fr 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, un instrument 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 parce que ceux-ci ont vu dans cette institution un avantage pour l'économie nationale. Tout autre a été l'attitude des pouvoirs publics 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

Source : BIU Cujas

trusts deux graves reproches.

I°- Ils reposent généralement sur des bases financières défectueuses.

2°- Ils sont dans la nation des agents de corruption et de démoralisation.

La pratique de la surcapitalisation (ou mouillage).

I°- Comment se présente financièrement l'aménagement d'un trust ? Il existe 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 I00 dollars des anciennes sociétés, on ne pourra remettre qu'une action nouvelle de I00 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'intérêt pour eux. C'est pourquoi on est amené fatalement à la surcapitalisation. Elle consiste d'abord, pour obtenir l'assentiment des actionnaires des sociétés préexistantes, à leur dire : vous allez abandonner vos anciennes actions de I00 dollars, nous vous remettrons à la place des actions de 200 dollars de la société actuelle, si bien que votre capital nominal va doubler.

Elle a pour but de rémunérer les actionnaires et les dirigeants.

Puis, chacun des dirigeants va naturellement en rémunération de ses bons offices, désirer recevoir des actions. Tandis que le total des capitaux des sociétés trustifiées était de I00.000 dollars, la société nouvelle se fondera peut-être à 300.000 dollars, dont I00.000 pour le mouillage des actions anciennes au profit des actionnaires et I00.000 pour le mouillage supplémentaire destiné à rémunérer les dirigeants.

Elle se justifie par l'élévation éventuelle des bénéfices.

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 mesure où la surcapitalisation est simplement l'anticipation de ce surcroît de bénéfices

Source : BIU Cujas

Mais elle est souvent exagérée.

Mais, 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 I million; il fut créé au capital de 50 millions et fit faillite.

Corruption exercée par les trusts.

2°- 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 très protecteurs, et sur les parlementaires américains, dont certains s'étaient fait une industrie très 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 ce sont d'ordinaire les mêmes gros personnages, moins techniciens que financiers, qui sont à la tête des principaux trusts. On a pu dire que 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.

Variété des mesures relatives aux trusts

En présence de cette situation, il était impossible aux pouvoirs publics de demeurer passifs. Dès que les trusts ont pris une certaine importance, une action de contrôle, administrative, judiciaire, légale, s'est exercée sur eux. Il n'est pas très facile au premier abord de se reconnaître dans ces mesures très diverses.

La législation des Etats particuliers.

Elles varient d'abord suivant les Etats. Aux Etats Unis, il y a deux catégories de législations :

I°- La législation des divers Etats, très variée d'autant plus que certains, tel que l'Etat de New-Jersey se sont donné pour règle d'être très indulgents pour

Source : BIU Cujas

les trusts afin de les amener à établir leur siège social sur leur territoire.

La législation fédérale.

2°- Au-dessus de ces diverses législations, il y a 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 très 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).

Attitude des démocrates et des républicains à l'égard des trusts.

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 critérium permettant, sans inquisition ni arbitraire, de faire cette discrimination.

Condamnation des trusts visant à supprimer la concurrence.

I°- Les pouvoirs publics et les tribunaux l'ont cherché du côté des résultats économiques poursuivis et des méthodes employées. Ils ont dégagé 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 I9II, 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 ont supprimé ces deux trusts, les tribunaux ont donné aux entreprises réunies par les trusts, la possibilité de subsister, à condition que le trust fut 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 I920, les tribunaux ont refusé de dissoudre la corporation de l'acier (bien que l'enquête eut 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.

Source : BIU Cujas

En I930, 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 auxquels l'opinion américaine est très attachée. On voit que la jurisprudence s'oriente 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.

L'action préventive de la commission fédérale de commerce.

2°- A l'action répressive des tribunaux, s'est juxtaposée, depuis I914, l'action préventive d'un organisme non judiciaire, la commission fédérale du commerce. Les tribunaux, lorsqu'ils avaient à porter un jugement sur un 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 a songé 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 I914. Composée de 7 membres, elle dispose de pouvoirs d'investigations très étendus, et est chargée de contrôler les méthodes des trusts. 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.

La loi Webb favorise les trusts d'expansion à l'étranger.

3°- Pendant la guerre, 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

Source : BIU Cujas

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 Webb du IO Avril I918 a décrété que les trusts d'exportation ne seraient plus soumis au contrôle préventif de la commission fédérale du commerce. Un nouveau plan 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.

Conclusion sur les trusts

En somme, les pouvoirs publics ont compris qu'il n'est pas possible aujourd'hui d'entraver complètement le mouvement d'ententes entre les industries, qu'à certains égards, dans certaines limites, et sous certaines formes, la discipline des entreprises est un progrès technique et économique. Mais, en même temps, ils ont vu que ces ententes, par la puissance même qu'elles réalisent, ne sont pas sans danger; qu'il y a lieu, par des procédés divers, préventifs et répressifs, d'organiser un contrôle de leur activité.(I)

Section III

Les ententes industrielles en France.

§ I - Importance et rôle économique des ententes industrielles en France.

Absence de statistiques des ententes.

Nous n'avons pas de statistique 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 spéciales, un grand nombre d'entre elles se sont nouées sans le dire; on en soupçonne l'existence,

Leur caractère souvent occulte.

mais, en présence des dénégations des intéressés, on ne peut pas en faire état puisqu'elles ne sont pas officiellement certaines.

Sous ces réserves, indiquons les principales de ces ententes. Il est nécessaire de distinguer trois périodes: avant la guerre, pendant la guerre, depuis

---

(I) La politique économique du président Roosevelt a conduit à mettre en sommeil les lois contre les trusts et à organiser les industries selon un système de codes qui implique une sorte de cartellisation obligatoire par profession. Nous en reparlerons ultérieurement.

Source : BIU Cujas

la guerre.

Avant la guerre.

Avant la guerre, pour autant que nous sommes renseignés, il existait vraisemblablement 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 chaque participant était attribuée une zône 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).

Procédé Thomas

Objectif du comptoir de Longwy.

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 étrangères.

Centralisation et répartition des commandes de fonte brute

Mais il fallait adapter le marché à ces conditions techniques nouvelles, entreprendre une oeuvre de propagande auprès de la clientèle, lui montrer que l'acier obtenu des mines lorraines valait l'acier

Source : BIU Cujas

sur le marché français.

provenant du traitement du minerai anglais. Il fallait aussi éviter une surproduction, résultant d'une utilisation trop 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 émanent d'établissements français (forges, laminoirs, ateliers de construction mécanique) devaient aller, non pas à telle entreprise individuelle, mais au Comptoir de Longwy, 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.

D'autre part, le comptoir ne s'occupait que de la vente sur le marché français : les adhérents conservaient toute latitude pour exporter la fonte brute pour les quantités et aux prix qu'ils l'entendaient.

Le Comptoir d'exportation des fontes.

Mais la situation initiale ne subsista pas. En 1905, 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.

Attaques dirigées contre le Comptoir de Longwy

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 plaint 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, dans ses méthodes, il y a quelque chose qui ne ressemble pas à celle des trusts et qui s'explique d'ailleurs par le souci de son intérêt bien entendu, et les conditions particulières de sa situation.

Les clients étaient les

Les clients du Comptoir n'étaient généralement pas de grandes entreprises, parce que les grandes entreprises pra

Reproduction interdite

Source : BIU Cujas

entreprises moyennes.

tiquant l'intégration, possédent 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 cartel leur avait fait des conditions draconiennes, il en aurait été la première victime. Ses clients, qui luttaient déjà difficilement avec les entreprises intégrées de grande envergure, n'auraient pas pu résister et le Comptoir eût finalement perdu tout débouché pour ses produits.

Nécessité pour le Comptoir de pratiquer à leur égard une politique de modération.

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 cinq ans, telles 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 vendaient bon marché les produits fabriqués 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.

Suspension par le Comptoir de ses marchés à échelle.

Le Comptoir de Longwy ayant réussi, le système a fait 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. La constitution de ces divers Comptoirs fut facilitée par l'action tenace 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

Autres ententes métallurgiques.

Rôle du Comité des Forges avant la guerre

Source : BIU Cujas

Longwy, fut renouvelé à plusieurs reprises. En 1910, il l'avait été à nouveau pour 25 ans.

Les ententes pendant la guerre.

2°- Que sont devenues les ententes industrielles en France, pendant la guerre ?

L'industrie métallurgique prit, du fait de la guerre, une importance particulière, aussi fut-il vite indispensable de l'organiser systématiquement. Cette organisation était d'autant plus nécessaire que les approvisionnements en matières premières minérales étaient limitées, et qu'il fallait, par une discipline rigoureuse, en tirer le rendement maximum.

Nécessité d'une organisation métallurgique.

Pour discipliner l'industrie métallurgique, l'Etat s'adressa 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 qu'à cette époque les syndicats 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.

Le Comité des Forges joue le rôle d'un Comité d'achats.

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.

Nécessité d'une organisation de la production dans les autres branches d'industries.

Pour les industries autres que la métallurgie, la situation était plus délicate, parce qu'il n'y avait 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 l'on avait admis des 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'achat auxquels on donna le nom de consortium.

Source : BIU Cujas

Les consortiums

Leur forme juridique.

Leur action : centralisation des demandes.

Répartition des matières premières achetées par l'Etat.

La répartition sauvegardait l'existence des entreprises moyennes.

Contrôle de l'Etat sur les prix d'achat et de vente et l'emploi des bénéfices.

Les consortiums et l'opinion.

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 ses 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. Le consortium, en répartissant la restriction sur l'ensemble, permit de sauvegarder l'existence des entreprises de moyenne et de petite dimension.

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 était employé pour le plus grand bien de l'ensemble de l'industrie considérée, sa propagande, sa diffusion, la recherche de centres d'approvisionnement ou de débouchés.

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

Source : BIU Cujas

pénurie des matières premières et nécessité de discipliner les approvisionnements. Si les industries françaises reprennent leur particularisme, agissent en ordre dispersé, il leur sera impossible de lutter contre les formations massives de l'Allemagne cartellisée. On prétendait donc (et c'était, semble-t-il, la thèse officielle sous-entendue dans une grande enquête du Ministère du Commerce, publiée en 1919) que la formule de consortium (peut être assouplie) 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 des intéressés, 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.

C'est la deuxième thèse qui a finalement triomphé. les consortiums ont disparu les uns après les autres, très peu de temps après la fin des hostilités.

Disparition des consortiums après la guerre.

3°- Pour l'après-guerre, nous avons à faire une constatation curieuse. Avant la guerre, en France, une branche d'industrie seulement était systématiquement organisée, la métallurgie; dans les autres, il n'existait que des ententes sporadiques. Dans l'après-guerre, c'est pendant un certain temps, l'inverse qui fut vrai.

Si nous considérons la métallurgie dans les années qui suivent la guerre, et spécialement en 1921-1922, les ententes industrielles se disloquent les unes après les autres. En Janvier 1921, le Comptoir de Longwy disparaît, avec le Comptoir d'Exportation des fontes de Meurthe et Moselle. En 1922, c'est le Comptoir des fontes hématites. A la fin de 1922, le Comptoir sidérurgique de France. Si bien qu'au début de 1923, il n'existe plus aucune entente entre les industriels de la métallurgie.

Dislocation des ententes de la métallurgie

Cette situation s'explique par les conditions particulières de la métallurgie française après la guerre. La forme d'entente s'est en effet heurtée à une difficulté qui, pendant quelque temps, sembla insurmontable. Aux producteurs français d'avant-guerre, venaient s'ajouter les entreprises de la Lorraine désannexée, du Luxembourg, de la Sarre. Un dilemme se posait: ou bien il fallait incorporer dans les Comptoirs ces nouveaux arrivants, mais leurs prétentions étaient grandes. Ils demandaient un contingent très élevé, une quote-part notable qui venait réduire le pourcentage des membres anciens. Ou bien on laissait ces nouveaux arrivants en dehors du Comptoir; mais alors le Comptoir n'était plus

La question de l'extension des Comptoirs à la Lorraine, à la Sarre et au Luxembourg.

Source : BIU Cujas

maître du marché; il avait en face de lui, à l'intérieur de la ligne douanière française, de très puissantes entreprises non soumises à ses réglementations.

La concurrence allemande fait revivre les ententes de la métallurgie.

Toutefois, cette situation n'a pas subsisté très longtemps. En 1925, se reforme l'entente de la métallurgie, qui englobe cette fois les anciens membres et les nouveaux arrivants. La raison décisive de cet accord a été, semble-t-il, la renaissance de la concurrence allemande. Les entreprises allemandes étaient sorties alors de leurs difficultés monétaires. Les producteurs français se sont dit : ou bien nous allons avoir à engager la lutte avec nos concurrents, et il faut nous unir pour l'emporter, ou bien nous allons à un accord avec les producteurs allemands, mais pour réaliser cet accord, il faut au préalable que la production de chaque pays ait été disciplinée dans le cadre national.

Amorcée donc en 1925 sous le nom modeste d'Office de Statistique des Produits métallurgiques, l'entente se resserre le 17 décembre 1926 ? A cette date, le Comptoir Sidérurgique de France est reconstitué. Mais la crise survenue en 1929-1930 le réduit à nouveau à l'impuissance du fait de nombreuses dissidences. Il fallut reconstruire sur de nouvelles bases, ce qui fut fait en 1932 et 1935.

En son état actuel, le Comptoir Sidérurgique, tel qu'il a été aménagé par l'accord du 23 Novembre 1935, (valable pour une période de cinq années) se caractérise par deux traits principaux.

1. L'entente ne porte pas sur les prix, mais sur les quantités vendues.

2. En cas de difficulté pour l'établissement des contingents de vente la fixation en est confiée à des arbitres qui pourront se rendre sur place dans les usines, se faire accompagner d'experts, se faire communiquer les documents, etc. Ils devront se rapprocher autant que possible, " de l'état où se trouverait l'usine en régime de liberté" et tenir compte des situations exceptionnelles.

Depuis sa reconstitution en 1932, le Comptoir a réussi à freiner la chute des cours. De 1932 à 1935, les prix ont très peu baissé (rails de 697 frs la tonne à 671) ou sont restés stationnaires (poutrelles : 550) ou même se sont relevés (billettes Thomas : de 370 frs à 430).

Pour la fonte, le Comptoir, reformé en 1925, avait été dissous le 21 décembre 1930 et n'a été reconstitué qu'en 1934 sous la forme de deux ententes distinctes relatives respectivement aux fontes phosphoreuses et

Source : BIU Cujas

aux fontes hématites. Mais elles ont connu de nouvelles difficultés en I935 et leur solidité reste précaire. Aussi les prix de la fonte ont-ils fléchi bien plus fortement que ceux de l'acier (I930: 458 frs la tonne, I932 : 225 frs- I935 : 260 frs).

Dans l'industrie houillère, un accord entré en vigueur le Ier avril I932 lie les trois grandes régions productrices de la France (I - 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 I928- I930, on a établi un coefficient national (en gros 60% pour la première région, I8% 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 dépassements sont frappés d'une pénalité dont le montant est bonifié aux bassins restés en dessous de leur pourcentage.

Trois zônes, A,B,C, ont été instituées, correspondant géographiquement aux trois bassins. Chacune d'elle constitue la zône propre du bassin qui y est situé. En outre, deux zônes supplémentaires ont été prévues. L'une (zône D) comprend les parties du territoire qui sont géographiquement intermédiaires entre les trois bassins : l'autre (zône R) n'a pas un caractère géographique; elle contient par exemple les usines à gaz de la région parisienne. Ces deux zônes D et 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: La valeur moyenne de la tonne prise sur le carreau de la mine qui était en I930 de II3 francs n'a fléchi qu'à 89 frs en I932 et 79 francs en I934.

Le succès a été d'ailleurs favorisé par les mesures de contingentement que les pouvoirs publics ont appliqués aux charbons étrangers et qui ont réduit très notablement la concurrence.

Dans l'industrie chimique, il existe un certain nombre d'ententes dont les deux plus importantes sont :

I/ L'entente des colorants : Il s'agit d'une industrie très concentrée, puisqu'il n'existe en France que huit producteurs, dont les deux principaux

Source : BIU Cujas

réalisent à eux seuls les 3/4 du chiffre d'affaires total.

2/ Le Comptoir de l'Azote qui groupe la quasi totalité des producteurs privés de l'azote en France (76 adhérents) et se substitue à eux pour toutes les opérations de vente. Mais 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 cinq ans, qui réserve à l'Office National 32% et au Comptoir 68% des ventes sur le marché intérieur, les mêmes prix devant être pratiqués par l'Office et par le Comptoir. (I)

§ 2 - Le régime juridique des ententes industrielles en France.

L'article 419 in fine du Code pénal.

Quand les premières ententes ont été conclues, dans le courant du 19ème siècle, elles se sont trouvées en présence des articles 419 et suivants 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-dessous du prix qu'aurait déterminé la concurrence naturelle et libre du commerce. En outre, quant aux moyens employés, pour atteindre ce but, 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.

Il visait la répression de l'accaparement

Quels mobiles ont poussé les rédacteurs du Code pénal à adopter ce texte ? Ils n'ont pas évidemment visés 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 des prix surélevés. Ces pratiques avaient porté surtout sur les blés, et entraîné de véritables famines. Le souvenir en était très vif. Et ce qui prouve que c'est bien là l'origine de l'art. 419, c'est que ce 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

(I) Nous traiterons ultérieurement des ententes réalisées à l'instigation ou sous la contrainte des pouvoirs publics.

Source : BIU Cujas

Esprit individualiste des rédacteurs du code pénal.

siècle, dans les sphères législatives et dans la doctrine, régnait la conviction qu'il fallait détruire toutes les réglementations et les formes d'action collective. On estimait que le meilleur régime était l'individualisme, que dès que se manifestait l'action collective, elle constituait un risque pour l'intérêt général.

L'article 419 et les ententes devant les tribunaux.

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 formes d'action collective avaient été autorisées par les lois de 1864 et de 1884 sur les coalitions ouvrières et les syndicats professionnels, ce qui rendait un peu 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'article 419, on voit que les deux éléments de l'infraction sont en fait toujours réunis dans les cartels et les ententes. Il s'agit toujours de vendre les marchandises à un prix autre que le prix de libre concurrence, puisque les ententes ne font que 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.

L'embarras des tribunaux.

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 établiront une distinction : lorsque les ententes luttaient contre un avilissement excessif des prix, quand la concurrence et la surproduction étaient telles 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.

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 et projets de lois, inspirés des directives suivantes : il convient de reconnaître expressément

Source : BIU Cujas

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 le 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 a abouti 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 (article 419, alinéa 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".

Le nouvel article 419 du code pénal.

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'art. 419 ancien, 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 définissent le délit dans l'ancien article 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 on a substitué celle-ci: " le gain anormal qui ne résulte pas du jeu naturel de l'offre et de la demande" expression à la vérité assez ambigüe, que l'on ne peut éclairer qu'en se reportant aux travaux préparatoires. De ceux-ci, il 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 19ème 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

le texte le critère du " bénéfice excessif", parce qu'une loi de I916, 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. (I)

A la date du IO Janvier I935, le gouvernement que présidait M. P.E. Flandin, déposait un projet de loi tendant, en certains cas, à contraindre les industriels à subir une discipline professionnelle très stricte.

Nous étudierons successivement :

I°- la situation nouvelle créée par la crise économique qui est à l'origine de ce projet.

2°- Le projet lui-même, non pas dans ses dispositions de détail, mais dans ses lignes essentielles et dans son esprit.

3°- L'accueil réservé par les intéressés à ce projet du gouvernement.

4°- Les dispositions contenues dans les décrets-lois du 30 Octobre I935 et dans la loi du 22 Mars I936, en ce qui concerne certaines industries particulières.

I - Les répercussions de la crise sur l'industrie.

La crise s'accompagne d'une surproduction dont nous étudierons plus tard les causes et les caractères. Cette surproduction a entraîné la dislocation d'un certain nombre d'ententes industrielles, de syndicats, de cartels, et la reprise de la concurrence entre les producteurs. Or, dans cette lutte ainsi reprise et aggravée, les établissements les mieux outillés se sont trouvés, en raison de leur supériorité technique même, dans un état d'infériorité économique réel.

En effet, établissement bien outillé veut dire établissement qui comporte de lourdes charges fixes

---

Pour ce § Cf. A. Piettre. L'évolution des ententes industrielles en France depuis la crise, Sirey, I936.

Source : BIU Cujas

lesquelles étaient aisément supportées en période de prospérité. Quand on en arrive, avec la crise, à la nécessité d'une restriction de la consommation, ces charges fixes pèsent sur les entreprises d'un poids d'autant plus lourd que l'outillage est plus considérable, et que le progrès technique a été porté plus loin.

Un autre élément est venu encore compliquer la situation: la lutte très âpre qui s'est engagée depuis le début de la crise (1929-1930) a déterminé d'ores et déjà la disparition (entendez par là la faillite) d'un certain nombre de chefs d'entreprises moins solides que les autres. Je dis disparition " des chefs d'entreprises, mais qui ne s'accompagnent pas de la disparition des entreprises", car il arrive souvent que les entreprises mises en faillite sont vendues à vil prix, en raison du petit nombre d'acheteurs qui se présentent; ceux qui rachètent ainsi une entreprise 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 d'entente ont eu lieu, en particulier dans les industries du textile et dans les industries du cuir. Mais 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 que leurs concurrents leur proposaient, accord qui portait généralement soit sur la limitation de la production, soit sur la réduction de la journée du travail, soit même sur la fermeture de certaines usines. Et il a suffi que quelques isolés, que quelques réfractaires ne consentent pas à se plier volontairement à la discipline que la majorité proposait, pour que cette discipline soit rendue impossible et qu'on doive reprendre la lutte concurrentielle, dans les conditions et avec les conséquences que nous venons d'exposer.

Cet ensemble d'éléments a mis au premier plan l'idée que peut-être il conviendrait de rendre 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.

Source : BIU Cujas

II - Le projet gouvernemental du 10 Janvier 1935.

a) Les idées directrices - Telles que nous les connaissons par l'exposé des motifs, elles peuvent se ramener aux quelques points suivants : le gouvernement estime que la concurrence au cours des dernières années a pu donner de bons résultats en ce qu'elle a déblayé le terrain des entreprises mal conçues, des entreprises artificielles créées dans la période de prospérité et qui ne devaient pas survivre. Mais, à prolonger cette concurrence, on risquerait d'aggraver la situation au lieu de l'améliorer. En matière industrielle, il convient de suivre une politique comparable à celle qui a été mise sur pied dans l'ordre agricole, pour le blé et pour le vin, et dont nous reparlerons ultérieurement; politique qui tend, par un certain nombre de mesures appropriées, à rétablir un équilibre entre la production et la consommation, à un niveau sensiblement plus bas que le niveau d'avant la crise.

En même temps que ces idées étaient mises en lumière, dans l'exposé des motifs, on y trouve d'autres directives qui viennent limiter la portée de la réforme proposée.

Ainsi l'exposé des motifs déclare que cette discipline nécessaire doit être réalisée en faisant aussi large que possible la place de l'action volontaire des intéressés, de façon à trouver une solution qui ne soit pas l'étatisme, qui n'implique pas la dictature du pouvoir politique sur l'économie. Par ailleurs, et dans le même sens, on proposait des solutions essentiellement temporaires, "limitées au temps de crise". Il ne s'agit donc nullement d'apporter à l'industrie un statut permanent, encore moins de faire revivre les corporations d'autrefois.

b) Les dispositions essentielles du projet.

1°- Le point de départ est un accord des intéressés. Le mécanisme ne peut être mis en branle que si cet accord existe et s'il englobe la majeure partie de l'industrie considérée.

Précisons : Il faut que l'accord intervenu entre les intéressés représente les 2/3 du nombre des producteurs et les 3/4 du chiffre d'affaires. Cette double proportion étant exigée pour bien manifester que c'est l'industrie elle-même qui désire la discipline professionnelle.

Notons toutefois (et c'est là un des points qui ont soulevé des critiques et des inquiétudes) que ces deux pourcentages des 2/3 et des 3/4 pourront être

Source : BIU Cujas

écartés si la situation économique est très grave dans une branche d'industrie particulière et qu'il y ait nécessité d'y apporter un remède immédiat.

2°- Une fois cet accord intervenu, se place alors le second chaînon du mécanisme, l'intervention du comité d'arbitrage. C'est la pièce la plus curieuse et la plus neuve du système. Il n'existe rien d'analogue dans notre législation à l'heure actuelle.

Le comité d'arbitrage serait composé de la manière suivante : 1°- un représentant de la production, (ce représentant serait le président de la Confédération Générale de la Production Française) C.G.P.F.), dont nous parlerons dans le prochain chapitre).

2°- Un représentant du travail qui paraît devoir êtrele secrétaire de la Confédération générale du Travail (C.G.T.).

3°- Le gouverneur de la Banque de France.

4°- Le président de la Conférence des tribunaux de commerce.

5°- Le secrétaire général du Conseil National Economique.

6°- Le président du comité serait pris " parmi les plus hautes personnalités de l'économie nationale"

3°- Quand l'accord sera intervenu entre la majorité des intéressés dans les conditions indiquées plus haut, quand ensuite le comité d'arbitrage aura donné un avis conforme, les pouvoirs publics, par décret pris en conseil des ministres, auront la possibilité d'étendre à l'ensemble de l'industrie considérée les dispositions de l'accord, lequel par conséquent, à partir de ce moment, devient la règle professionnelle commune, imposée même aux réfractaires, même à la minorité.

Ajoutons que cette entente aura une durée limitée et qu'à tout moment, au cours de l'existence de l'accord, si les circonstances ont changé, il pourra y être mis fin, toujours à l'aide de la même procédure, intervention des intéressés, comité d'arbitrage, décret pris en conseil des ministres.

L'accord pourra édicter une restriction ou un arrêt partiel de la production; il pourra décider le stockage d'une partie de marchandises, la diminution de la journée de travail; l'accord pourra imposer des taxes ou des emprunts sur la profession, taxes et emprunts qui seront destinés à fournir les fonds nécessaires aux indemnités à verser aux établissements que l'on déciderait de fermer.

Source : BIU Cujas

III - Le projet gouvernemental et les intéressés.

L'accueil a été très différent suivant les catégories d'industries; certaines ont accueilli avec une faveur marquée le projet gouvernemental et cela est tout naturel puisque ce sont ces industries qui avaient suscité le projet; ce n'est pas en effet spontanément que le gouvernement en est venu à envisager la solution proposée; c'est à la demande d'une fraction du patronat de l'industrie française et principalement des industries textiles, soit du Nord de la France, soit de la Région Lyonnaise.

Les grands organismes du textile se sont donc montrés favorables au projet gouvernemental, (comité central de la laine, association cotonnière, union textile). D'ailleurs, en Septembre 1934, avait eu lieu à Paris, une réunion de filateurs de coton du Nord et de la région lyonnaise, et à la majorité, cette réunion avait accepté l'idée d'une discipline professionnelle imposée d'autorité par les pouvoirs publics.

Par contre, d'autres industries ont montré moins de sympathie pour le projet, par exemple, les industries lourdes: houillères et métallurgie. Leur attitude a été très significative. Dès le lendemain du dépôt du projet du gouvernement, le grand journal " Le Temps " (dont les relations avec les houillères et le Comité des Forges sont connues) a marqué son hostilité. Même résistance de la part du Bulletin quotidien de la Société d'Etudes et d'Informations Economiques". Cette opposition de l'industrie lourde se comprend très bien: dans les industries houillères et métallurgiques, la cartellisation a survécu à la crise et les dirigeants de ces ententes préfèrent tout naturellement la formule du cartel privé, du cartel purement patronal, sans droit de regard et de contrôle de l'Etat; Ils craignent 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 de ce fait 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 tendaient à assurer aux ouvriers une partie des avantages que l'entente obligatoire devait apporter aux producteurs. Cette adjonction eut pour effet d'accentuer l'hostilité d'une

Source : BIU Cujas

large fraction du patronat à l'égard du système proposé. Le texte fut alors transmis au Sénat qui n'a montré aucun empressement à le discuter, en sorte qu'il dort, à l'heure actuelle, dans les cartons du Luxembourg. La Commission du Commerce a déposé son rapport, mais la discussion en séance publique n'a pas encore eu lieu.

IV- Les décrets-lois du 30 Octobre 1935, et la loi du 22 Mars 1936.

La procédure des décrets-lois a été adoptée en 1935 pour permettre au Gouvernement de prendre d'urgence les mesures nécessaires pour défendre le franc. En réalité, les pouvoirs publics ont profité 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 nationale. Il en a été ainsi, en particulier pour diverses mesures de lutte contre la surproduction et l'anarchie économique qui se rapportent directement à notre matière.

A. 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, puisqu'environ 200.000 agriculteurs font de la betterave, sensiblement plus concentrée à l'étage intermédiaire : environ 200 fabriques de sucre : extrêmement concentrée au sommet, puisqu'il n'existe qu'un très petit nombre de raffineries de sucre et qu'en fait, trois puissantes maisons sont maîtresses du marché.

Les fabricants de sucre ont passé en 1931 une entente volontaire qui a réussi à cette date, à englober 88% de l'ensemble de la production. Cette entente ne portait pas sur les prix, mais elle limitait strictement les quantités produites, assurant par là le marché contre le risque de surproduction; en outre, chacun des fabricants s'engageait à continuer de se fournir, pour le contingent qui lui était accordé, chez les agriculteurs qui étaient ses fournisseurs habituels en betteraves. L'entente assurait ainsi

Source : BIU Cujas

indirectement, la stabilité des débouchés pour les betteraviers. 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 concurrence et de chute des cours.

Les fabricants de sucre se sont alors retournés vers l'Etat et ils ont obtenus, 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, donne 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 betteraves et fabricants de sucre.

Puis un second décret-loi du 30 Octobre 1935 a rendu 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 est plus élevé que ceux prévus au projet Flandin-Marchandeau mais comme il était effectivement réalisé, l'entente est donc devenue obligatoire et générale et les dissidents ont dû se soumettre à ses clauses.

B. Dans la soierie.

Les trois grands syndicats lyonnais (fabricants de soierie, tissage, moulinage) s'étaient montrés très 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 1935, décidait de sanctionner le projet d'entente obligatoire; il posait toutefois cette condition qu'un référendum serait fait immédiatement et que le régime nouveau n'entrerait en vigueur que s'il

Reproduction interdite
Source : BIU Cujas

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, mais elle ne fut pas atteinte pour les fabricants, en sorte qu'un arrêté du I7 Décembre dernier faisait connaître que faute de la réalisation de cette condition, le système du décret-loi du 30 Octobre devenait caduc.

C. Dans la meunerie.

Un autre décret-loi du 30 Octobre I935, interdit la création de nouveaux moulins et l'augmentation de la capacité d'écrasement des moulins en activité. Un comité professionnel de la meunerie est créé, qui aura 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.

D. 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 I50.000 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 Tchéco-slovaque).

Le I9 Février I935, 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 :

I/ à ne pas ouvrir de nouvelles usines, à ne pas agrandir ou dépasser les usines existantes sans une autorisation préalable du Ministre du Commerce.

2/ à 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 expréssément 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 I6 Février.

La loi est effectivement intervenue le 22 Mars I936. Elle applique, pour la première fois dans la législation industrielle, le principe du contingente-
-ment

Source : BIU Cujas

légal de la production, déjà précédemment adopté en matière viticole. La loi interdit toute ouverture de nouvelles fabriques ou de magasins sans autorisation du Ministre du Commerce, après avis du Conseil National Economique. Elle a été votée par la Chambre à l'unanimité et quasi sans débat. Quelques résistances se sont produites 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 ont demandé le vote de la loi du 22 Mars 1936, s'étaient montrés 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.

Au cours des discussions qui ont eu lieu en ces dernières années, le problème des avantages et des inconvénients des ententes a été posé dans toute son ampleur, et il est apparu qu'il existe en fait, un véritable contraste entre deux catégories d'industries que l'on a qualifiées en langage expressif, respectivement d'industries " exposées" et d'industries " abritées". Les industries " exposées", ce sont celles dans lesquelles n'existe 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 exemple, M. Olivier, président du Syndicat de la fonderie, déplorait récemment l'échec du projet d'entente pour la soierie lyonnaise. Par contre, les industries " abritées" c'est-à-dire celles qui ont réussi à réaliser, d'elles-mêmes, l'entente et la discipline 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 a fait grand bruit, donné par M. Jean Dessirier, dans la Revue d'Economie 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. Il est vrai que le bulletin quotidien de la

Source : BIU Cujas

Société d'Etudes et d'Informations Economiques a vivement critiqué (dans son numéro du I3 décembre I935), 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.(I

Par ailleurs, les mesures récemment prises et projetées en France en vue d'une organisation de la production par l'entente professionnelle sous l'égide de l'Etat, doivent être rapprochées de mesures analogues prises, depuis le début de la crise, dans la plupart des grands pays.

Nous ne reviendrons pas à cet égard sur les législation récentes des Etats-Unis et de l'Allemagne, dont il a été parlé antérieurement, mais nous devons donner quelques exemples complémentaires empruntés à d'autres pays. (2)

En Angleterre, une série d'Acts de I93I, I932, I933, prévoient la création de " comités de marchés" lorsque les 2/3 des producteurs représentant les 2/3 de la capacité de la production, le demandent. Ces comités de marchés auront des pouvoirs très étendus de contrainte sur la minorité. En fait, des comités ont été créés dans quelques branches de la production agricole, particulièrement pour le lait, et la pomme de terre (pour plus de renseignements sur cette question, voir l'article de M. Lionel Robbins, dans le numéro de la Revue d'Economie Politique de Septembre-Octobre I934).

En Pologne, ont été créés des cartels obligatoires pour les houillères, les sucreries, les exploitations pétrolifères et les entreprises métallurgiques. (Voir à ce sujet l'article de M. Devilles dans la Revue Politique et Parlementaire, IO Mai I934).(3)

Enfin, en Belgique, un arrêté royal du début de Janvier I935 édicte un système qui est assez voisin, avec certaines nuances du projet français.

Le domaine en est même plus étendu. Le projet

(I) Un second article de M. Dessirier paru dans la R.E.P. de Septembre-Octobre I936 montre qu'en I935-36 l'écart entre les deux groupes d'industrie s'est sensiblement atténué.

(2) On se reportera, pour plus de détails, à l'ouvrage de M. G.Pirou: Le Corporatisme, Sirey, I935.

(3) Ces cartels sont très discutés à l'heure actuelle par l'opinion publique polonaise, qui leur reproche de pratiquer des prix trop élevés.

Source : BIU Cujas

français comporte en effet, une double limite: dans le temps, puisqu'il ne s'agit que d'une législation de crise, de mesures qui seront prises pour un temps déterminé; dans l'espace, puisqu'il ne s'agit que de l'industrie.

En Belgique, on ne vise pas uniquement l'industrie, mais aussi le commerce, et il n'y a pas de limitation dans le temps. Pour ce qui est des motifs de la législation nouvelle, quelques différences aussi doivent être notées entre le système belge et le système français : En France, on a en vue surtout l'assainissement du marché intérieur; en Belgique, ce qui est prévu et souhaité, c'est le maintien des positions de la Belgique sur les marchés extérieurs. Ceci est la conséquence de la différence de structure entre la France et la Belgique: La France, dans une certaine mesure peut pratiquer une sorte d'autarchie économique : En Belgique, pays de libre échange et de trafic, on ne peut pas envisager une orientation économique qui implique le repliement sur soi-même.

En ce qui concerne le mécanisme du système, l'arrêté belge est analogue au projet français; il est prévu de la même manière, des ententes des intéressés à l'origine, puis, s'il y a des oppositions, intervention d'arbitres et d'un conseil de contentieux économique, qui joue un rôle analogue à celui qui est prévu pour notre comité d'arbitrage. Enfin, décision gouvernementale, avec cette précision qu'une fois la décision intervenue, le Gouvernement aura le droit d'interdire la création de nouvelles entreprises.(I)

Si nous voulons maintenant conclure ce chapitre sur les ententes industrielles, nous pouvons dire que même si l'on néglige ces formes récentes et hardies de cartellisation obligatoire, on voit qu'une tendance générale et permanente domine la grande industrie moderne, qui peut se résumer en deux points: d'une part, développement croissant des ententes industrielles, d'autre part, et corrélativement regard de l'Etat sur ces ententes. Même si les solutions du temps de crise ne devaient pas survivre à la période exceptionnelle que nous vivons actuellement, il est à penser que le groupement des grandes industries et le contrôle de l'Etat sur ces groupements deviendront des traits permanents de notre régime économique.

(I) Il semble que l'arrêté belge a été en fait, peu appliqué. C'est du moins ce qu'affirme M. Leener dans le Bulletin de la Banque Nationale de Belgique, N° du IO décembre I936.

Source : BIU Cujas

Chapitre III

L'ACTION COLLECTIVE OUVRIERE.

Le développement de l'action collective ouvrière est la conséquence directe des transformations juridiques et techniques qui ont bouleversé à notre époque l'ensemble de la production et atteint leur maximum dans l'industrie. Ces transformations qui ont conduit à la grande entreprise spécialisée, mécanique, concentrée, on déterminé, dans l'ordre de l'action ouvrière deux phénomènes connexes. D'une part, le groupement matériel des ouvriers dans de vastes usines a entraîné la naissance d'une psychologie ouvrière nouvelle, caractérisée par le développement de la conscience de classe. Rapprochés dans les usines, les ouvriers se sont sentis voisins les uns des autres. Puis, la plupart des ouvriers ont dû perdre l'espoir normal chez l'ancien artisan, de devenir un jour des patrons. Ils ont donc en même temps été plus près les uns des autres et plus loin de leurs patrons. Cela devait conduire les ouvriers, matériellement et psychologiquement réunis, à se servir de l'arme de l'action collective.

Le rapprochement des ouvriers dans les usines et la conscience de classe.

Séparation de la classe ouvrière et du patronat. Souffrance des ouvriers dans la première moitié du XIX ème siècle.

D'autre part, l'essor de la grande industrie dans la première moitié du XIXème siècle, appelée période chaotique de la grande industrie, s'est accompagné de souffrances ouvrières incontestables. En face du grand patron, l'ouvrier isolé se trouvait dans une situation inégale. L'enquête du Docteur Villermé déjà signalée précédemment, avait mis en relief la triste condition du prolétariat. Cette situation devait pousser les ouvriers à se grouper pour essayer de remédier à l'état d'infériorité où ils se trouvaient.

L'action collective ouvrière a pris à l'époque moderne, des modalités très diverses, que nous étudierons en laissant de côté un de ses résultats non des moins importants; l'effet de l'action collective ouvrière sur le taux des salaires, dont il sera parlé plus tard à l'occasion de la théorie des salaires.

Source : BIU Cujas

Section I

Les coopératives de production, ou associations ouvrières de production.

§ I - Ce qu'est une coopérative de production.

Dissociation du capital et du travail dans la grande entreprise.

Dans son " Cours d'Economie Politique" M. 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, représenté par les propriétaires de l'entreprise, (dans la forme moderne de la grande production, par les actionnaires); d'autre part, le travail représenté 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 et assurée, 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.

Rémunération aléatoire du capital forfaitaire du travail.

La coopérative de production réunit sur les mêmes têtes les qualités de patron et d'ouvriers.

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'ouvrier apporteur 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;

Source : BIU Cujas

il risque de ne rien toucher, si l'affaire tourne mal; à l'inverse, le capital reçoit une rémunération forfaitaire, un intérêt fixe, et non un dividende.

Elle entend réaliser la démocratie dans l'usine.

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.

Sympathies pour la coopérative de production de Stuart Mill

Cette situation explique que la coopération de production ait rencontré les sympathies, à la fois d'individualistes, comme Stuart Mill, et de certains socialistes. Stuart Mill, considérait comme la forme la meilleure pour une société économique, 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 donner son rendement maximum, puisque c'est à lui qu'iront les bénéfices. Et Stuart Mill d'opposer la coopérative de

De Fourier et de Louis Blanc

production à l'entreprise capitaliste, où l'ouvrier, rétribué par une rémunération forfaitaire, n'est pas incliné à donner à l'entreprise le maximum de son effort.

D'autre part, certains socialistes, notamment Fourier et Louis Blanc, ont vu avec sympathie la coopération de production parce qu'elle leur semblait le prolongement de la démocratie dans l'ordre économique, et aussi parce qu'elle réduit le capital à la situation de salarié et met le travailleur au premier plan, acheminant ainsi la production vers le régime économique qui avait leurs préférences.

Une coopérative de production, dans la stricte notion théorique, suppose la réunion des deux conditions suivantes :

Atténuations nécessaires à l'idée pure de la coopérative de production

1°- Que l'entreprise n'occupe aucun " salarié pur " c'est-à-dire que tous les individus qui travaillent à l'entreprise, en soient en même temps propriétaires.

2°- Que l'entreprise n'ait aucun " capitaliste pur " c'est-à-dire que tous les capitaux soient apportés par ceux qui sont en même temps ouvriers. Il ne faut ni capitalistes non travailleurs, ni salariés n'apportant aucun capital.

Tous les travailleurs ne peuvent être actionnaires.

Mais l'expérience a montré que ce type théorique est très difficilement réalisable.

1°- La coopération de production à l'état pur suppose que l'entreprise n'occupe aucun salarié et que les travailleurs sont en même temps dirigeants et capitalistes.

Source : BIU Cujas

les apprentis

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 est impossible d'embaucher des apprentis, car on ne peut pas donner à l'apprenti, qui n'a qu'un rôle secondaire, la qualité de dirigeant.

Le personnel temporaire.

Puis, toute entreprise économique subit des fluctuations; elle a des périodes de coups de feu, et des périodes de morte-saison. Il est impossible, pratiquement, d'avoir le même effectif au cours de ces deux périodes. 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. Si seuls sont actionnaires ceux qui travaillent toute l'année, il faut admettre qu'il y aura en période de grande activité des travailleurs temporaires, dont on ne peut pas, pour quelques jours, pour quelques semaines, faire des actionnaires dirigeant l'entreprise. Ainsi, il est très difficile en pratique de se conformer complètement à la première exigence théorique que nous avons indiquée.

Tous les apporteurs en capital ne peuvent être ouvriers.

2°- Il est également très difficile de n'avoir comme apporteurs de capitaux que les individus qui sont 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.

Les " capitalistes du dehors".

Ajoutons que, si un individu, a été actionnaire et travailleur dans l'entreprise pendant vingt ans, quand il arrive à 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 actionnaire, 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 coopération de production. La Chambre consultative des associations ouvrières de production, suivie par la loi du 18 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

Source : BIU Cujas

Conditions d'emploi des capitaux du dehors.

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. M. 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.

et salariés supplémentaires.

On admet de même 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.

§ 2 - Evolution historique et importance actuelle des coopératives de production .

L'association des bijoutiers en doré.

L'histoire des coopératives de production en particulier en France, se résume en une série d'explosions, mais peu durables. Elles s'exprimerait sur un graphique par une courbe tourmentée avec des successions de montées et de dépressions. La première coopérative semble avoir été, bien que les historiens du moment le discutent, l'association des bijoutiers en doré, créée en 1843, 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 fut leur spécialité. Elle a fait preuve d'une grande vitalité, exceptionnelle dans l'histoire des coopératives, puisqu'elle a vécu jusqu'en 1896, 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 poussée démocratique. S'il est vrai que la coopérative de production réalise la démocratie à l'usine, la floraison de la démocratie politique devait être accompagnée d'un 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 l'Assemblée Constituante au lendemain des journées sanglantes de Juin, et pour en effacer le souvenir, vota une subvention, très importante pour l'époque, de 3 millions à répartir

Source : BIU Cujas

entre les associations ouvrières qui se créeraient.

leur disparition rapide dans de Second Empire.

Cet essor fut un feu de paille. En I85I, il y avait encore plus de 200 coopératives de production; En I856, il n'en subsistait plus que neuf. Entre ces deux dates avait eu lieu le Coup d'Etat du 2 Décembre I85I. Le Second Empire, à la différence de la Seconde République, se montra 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 I848-I849, vivent encore aujourd'hui.

La poussée de I865.

Vers I865, deuxième floraison brusque et éphémère de l'idée coopérative dans l'industrie avec cette caractéristique que l'école libérale s'y montre très favorable. Léon Say déclarait qu'on devait encourager ces entreprises, parce qu'elles étaient un moyen pour les masses ouvrières de se transformer en propriétaires. Il voyait dans la coopérative 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 I865 n'ont pas résisté à la crise économique qui a suivi la guerre de I870.

Accueil favorable de Léon Say.

Etat actuel du mouvement.

Sous la Troisième République, on assiste à une reprise du mouvement corporatif, qui n'a plus les mêmes caractères. Ce n'est plus un mouvement par à coups brusques suivis de fléchissements immédiats, mais une croissance lente et régulière. En I9I0, il y avait en France environ 500 coopératives, leur nombre oscille aujourd'hui entre 550 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 très limité, 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 très peu de temps. Sur les 500 coopératives recensées en I9I0, la plupart n'avaient pas plus de I0 ans d'existence. Chaque année, il en meurt environ 50. Il serait préférable, pour la réalisation de l'idée coopérative, d'avoir un noyau plus solide et plus durable.

Domaine limité à quelques branches d'industries. Privilèges réservés aux coopératives de production dans les

De plus, presque toutes ces coopératives se rattachent à quelques branches de la production, d'une technique très simple, peu mécanisée, et revêtent la forme de petites entreprises. Si l'on met de côté cinq ou six grosses coopératives, les autres ne dépassent pas, comme effectif moyen, vingt ouvriers. On peut dire que la coopérative de production ne compte à peu près pas

Source : BIU Cujas

adjudications

dans la grande industrie.

Et cependant les coopératives de production sont très largement favorisées par les pouvoirs publics et par des concours divers. Elles ont d'abord 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 acompte 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 perdu. 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, M. Rampal, a légué à la Ville de Paris, 1 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.

§ 3 - Causes de l'échec de la coopération 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.

Difficulté pour la coopérative de se procurer des capitaux.

La première difficulté que rencontre une coopérative 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

Source : BIU Cujas

sont pas très empressés. Les capitalistes se rangent en deux catégories : les prudents et les audacieux. Les premiers 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 audacieux. On leur dit : Vous allez recevoir un intérêt fixe, pas davantage; si la société fait des brillantes affaires, ce n'est pas vous, capitalistes, qui vous partagerez les 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.

Danger des subventions.

Aussi, la coopérative de production ne sort généralement de cette première difficulté, qu'avec l'aide de 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 cette facilité trompeuse des avances à fonds perdus (ou même remboursables, mais dont l'Etat n'insiste pas pour obtenir le remboursement).

Difficulté du choix d'un directeur et de la fidélité à ce directeur.

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 directeur. A la moindre difficulté, le directeur risque donc d'être renversé. 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

Source : BIU Cujas

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 directeur les choses marcheraient mieux. Beaucoup de coopératives connaissent donc en fait l'instabilité dans la direction, et 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 très longues années.

Tendance à abandonner en cas de réussite les caractères d'une coopérative véritable.

Enfin, si nous 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 doit augmenter son capital et ses moyens d'action. Pour rester fidèle au type pur de la coopération de production, il faudrait qu'aux nouveaux travailleurs qu'elle embauche, elle fît exactement la même situation qu'au noyau de ses adhérents du début, et que, donc, elle en fit, 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 en 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 y a deux catégories de travailleurs dans la coopérative : les associés et les salariés.

La coopérative des lunettiers à Paris.

L'exemple le plus net d'une déformation de ce genre est celui de la coopérative des lunettiers de Paris.

Elle a brillamment réussi. Au dernier recensement d'avant-guerre, 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 francs, valait avant la guerre 50.000 Frs. Il est incontestable qu'une telle société n'est plus qu'en apparence une coopérative de production; elle est tout à fait semblable à une société capitaliste ordinaire, sauf que ses actionnaires sont en même temps des ouvrie

Source : BIU Cujas

mais, comme ils ne constituent qu'une petite minorité du personnel, le type initial de la démocratie économique a complètement disparu.

Cette déformation est fréquente.

Or, cet exemple, 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 recensées, les salariés sont plus nombreux que les associés. Une enquête faite en Angleterre, au début du XXème siècle, a permis des constatations analogues.

La forme pure ne se conserve guère que dans des coopératives libertaires ou confessionnelles.

En pratique, on ne trouve 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 anarchiste ou libertaire. Dans ces groupements en raison de l'atmosphère qui y règne, on rencontre cette situation paradoxale, qui cependant peut subsister longtemps, un directeur qui touche comme appointements la même somme que l'un quelconque des travailleurs, qui, donc a la charge de la direction sans aucun de ses avantages habituels. Lors d'une enquête faite à la fin du XIXème siècle par M.J. Cernesson, le directeur d'une coopérative de tailleurs déclarait à l'enquêteur : " 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 évidemment espérer qu'il devienne le principe d'organisation dominant de toute industrie.

§ 4 - Les coopératives de main-d'oeuvre.

Nécessité de remplacer le salariat par un régime économique, moins adapté aux exigences ouvrières.

La coopérative de main-d'oeuvre est une forme relativement récente de l'idée de coopération appliquée à l'industrie. Les protagonistes de cette institution agencent leur système autour de deux idées essentielles. Ils soutiennent d'une part que le régime du salariat est périmé, et ne convient plus aux conditions psychologiques des sociétés actuelles. Les ouvriers ne peuvent plus se contenter de la situation subordonnée de salariés rémunérés à forfait, et non associés à l'entreprise. D'autre part, (et sur ce point 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

Impossibilité de confier aux ouvriers la direction économique et

Source : BIU Cujas

commerciale des entreprises

grande entreprise moderne. Il faut donc essayer de trouver un régime supérieur au régime capitaliste actuel, celui qui fasse 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 que 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 la connaît très bien, on peut lui abandonner ce domaine.

Notion de la coopérative 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 coopérative de main-d'oeuvre, ou, sous des noms divers, qui recouvrent la même réalité, la commandite, le contrat d'équipe.

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,

L'équipe répartit le travail et la rémunération entre ses membres.

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 salarié, mais un associé à l'oeuvre globale de l'équipe tout entière.

Applications pratiques: la commandite ouvrière.

Cette forme de la 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 : c'est 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 encore d'applications. Dans certaines usines métallurgiques

Source : BIU Cujas

belges, la fabrication des roues de locomotives se fait par ce procédé.

Quel est l'avenir de la coopérative de main-d'oeuvre? Ses avantages théoriques auront-ils pour conséquence de généraliser cette institution encore exceptionnelle?

Avenir de ces coopératives.

Il ne semble pas que cette formule 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 leurs 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 ne trouve en face d'elle, comme adversaires, que de tels groupements, ils ne seront pas pour elle un réel danger.

Il en est autrement si l'on passe de ces coopératives de production à d'autres formes beaucoup plus puissantes d'action collective ouvrière qu'il nous faut maintenant étudier.

Section II

Les syndicats ouvriers .

Par le rôle que d'ores et déjà ils jouent dans la fixation du statut du travail, et plus encore par l'ambition qu'ils affirment d'une reconstruction économique et sociale, les syndicats ouvriers sont un des éléments essentiels de la vie économique d'aujourd'hui. A ce titre, ils méritent un examen spécial, et une attention particulière. Toutefois, l'étude proprement juridique des syndicats ouvriers ne sera pas faite dans ce cours, mais dans celui de la législation dite " industrielle", en troisième année. Nous ne retiendrons ici les syndicats ouvriers, qu'en tant qu'ils constituent un des cadres de la vie économique ; en outre, pour le moment, nous nous occuperons uniquement des syndicats ouvriers dans l'industrie, renvoyant à un peu plus tard, l'étude des syndicats agricoles.

Importance économique des syndicats professionnels.

Source : BIU Cujas

Apparition des syndicats avec la grande industrie.

En Angleterre, on trouve les premières ébauches du mouvement syndical dès le XVIème siècle. Son essor véritable date de la fin du XVIIIème siècle et du commencement du XIXème siècle. Il est donc parallèle au développement de la grande industrie mécanique et concentrée. Ce sont deux évènements étroitement liés.

Caractère général du mouvement syndical.

Le développement des syndicats ouvriers aujourd'hui est un fait très général, dans tous les grands pays civilisés, non seulement de l'Europe occidentale, mais du monde entier. Toutes les fois qu'un pays s'industrialise, très rapidement apparaît le syndicalisme ouvrier. Les groupements ouvriers portent suivant les pays des noms différents : en France, syndicats. En Angleterre et aux Etats-Unis : Trade Unions. En Allemagne : Gewerk schafte. Il existe aussi entre eux, dans les divers pays, des différences notables. Si l'on compare les syndicats ouvriers français aux syndicats allemands, d'une manière générale, les syndicats français sont plus actifs, plus révolutionnaires; les syndicats allemands sont plus passifs, plus disciplinés, plus réformistes. C'est la conséquence de la différence entre la psychologie du Français moyen et celle de l'Allemand moyen. Par ailleurs, si l'on compare les syndicats français, anglais, allemands, aux syndicats des Etats-Unis, on constate des différences d'ordre économique. Aux Etats-Unis, les syndicats ouvriers se heurtent à un capitalisme beaucoup mieux organisé, plus puissant, plus offensif que dans les pays de l'Europe occidentale. Aussi, le syndicalisme ouvrier américain est-il moins solide et à des objectifs plus limités que les syndicats français ou anglais.

Différence entre les syndicats des divers pays.

Attachons-nous plus spécialement à la France et à l'évolution historique du syndicalisme chez nous.

§ I - De la prohibition à la liberté.

La Révolution prohibe toute action collective professionnelle.

La Révolution, quand elle supprima le régime corporatif, par la loi Le Chapelier, des 14-17 Juin 1791, déclara qu'il était interdit aux gens de même métier de se livrer à une action collective quelconque. La raison de cette attitude était la crainte de voir renaître les corporations supprimées, et aussi l'idée individualiste, poussée à l'extrême, qui voyait la meilleure organisation sociale dans celle qui reposait sous l'action individuelle. Aussi, l'article 2 de cette loi, défend-il aux patrons et aux ouvriers de prendre des délibérations ou des règlements pour la défense de leurs " prétendus intérêts communs". C'est donc le principe de la prohibition de l'action collective ouvrière.

L'article 291 du Code pénal.

Source : BIU Cujas

Le Code pénal de I8IO, article 29I, confirme cette prohibition. L'autorisation du gouvernement est requise pour la constitution de toute association de plus de vingt personnes. Une loi de I834 aggrave même cette disposition, en réduisant le nombre à dix.

Notons d'ailleurs, que ces règles, si restrictives qu'elles fussent, n'empêchèrent pas la formation d'associations professionnelles ouvrières. Mais comme la loi les prohibait sous des sanctions sévères, ces groupements durent se développer d'une manière occulte. Certains prirent la forme de compagnonnages, d'autres l'apparence de sociétés de secours mutuels. Un instant, la Révolutoon de I848, rendit légale l'existence des associations ouvrières, mais pour peu de temps. Après le coup d'Etat du 2 Décembre I85I, les poursuites recommencèrent.

Reconnaissance éphémère en I848.

Les choses changent vers la fin du Second Empire quand commence la période connue sous le nom d'Empire libéral. Dès I852,on constate un premier symptôme de l'évolution de l'état d'esprit des pouvoirs publics avec l'envoi à l'Exposition de Londres d'une délégation ouvrière officielle. Puis le Gouvernement adopte à l'égard des associations professionnelles ouvrières un régime de tolérance. Elles n'ont pas d'existence légale, mais on cesse d'exercer des poursuites contre elles, sauf, toutefois, quand elles sortent de la défense des purs intérêts professionnels pour exercer une action politique ou sociale. Ainsi, au lendemain de la Commune, des poursuites sont intentées contre un certain nombre d'associations ouvrières qui étaient en liaison avec l'Association internationales des travailleurs.

Malgré la précarité de ce régime de tolérance, le syndicalisme ouvrier grandit. En I884, on comptait rien qu'à Paris, plus de 200 syndicats ouvriers, groupant environ 50.000 membres. Les pouvoirs publics comprirent alors que puisqu'ils étaient impuissants à empêcher le développement du mouvement syndical ouvrier, il y avait peut-être intérêt pour l'Etat a le canaliser à lui donner une structure juridique, pour l'orienter vers une action modérée et le détourner de l'agitation révolutionnaire.

La loi du 2I Mars I884 reconnaît les syndicats professionnels.

Ce fut l'oeuvre de la loi du 2I Mars I884. Aux termes de cette loi, le syndicat peut se former sans aucune autorisation, par une simple déclaration à la mairie. Les syndicats ainsi déclarés ont le droit de faire des contrats, d'ester en justice. Ils constituent des personnes morales, mais ils ne peuvent acquérir d'immeubles autres que ceux nécessaires à leur fonctionnement, ni faire des actes de commerce. Les syndicats

Elle leur donne une certaine capacité juridique.

Source : BIU Cujas

peuvent se grouper en unions, mais ces unions n'ont aucune capacité juridique.

Elle en fait une institution facultative et purement privée.

S'il devient licite, le syndicat demeure une institution purement facultative et privée. Facultative en ce sens que personne ne peut être contraint d'y entrer, et qu'on peut toujours en sortir librement Privée, en ce sens qu'il ne parle et n'agit qu'au nom de ses membres, qu'il ne reçoit des pouvoirs publics aucune délégation, qu'il n'a point le droit de réglementer l'ensemble de la profession.

La loi du I2 Mars I920 a étendu leur capacité.

Une loi du I2 Mars I920 a modifié sur un certain nombre de points importants le statut des syndicats professionnels établi par la loi de I884, sans toucher aux principes essentiels que nous venons de dégager. Le syndicat professionnel reste, en droit, une institution purement facultative et privée, mais la loi de I920 a étendu sa capacité juridique. Elle a donné aux syndicats le droit de subventionner des sociétés coopératives, de créer des oeuvres d'habitations à bon marché. Bien plus même, elle leur donne le droit de faire des actes de commerce, sous restriction que le syndicat, en tant que groupe, ne tirera pas un bénéfice pécuniaire de ces actes. Enfin, les unions de syndicats, ont désormais la capacité juridique.

§ 2 - De la liberté à la souveraineté.

Les syndicats ne groupent que la minorité des ouvriers.

A notre époque, les syndicats englobent un grand nombre d'ouvriers : cependant l'effectif syndical ne représente ordinairement qu'une autorité de la masse ouvrière.

Si nous prenons les statistiques des syndicats d'avant-guerre, les plus développées, et les plus sûres, nous trouvons en France environ un million d'ouvriers syndiqués. Si nous rapprochons ce chiffre du nombre global des salariés français, l'effectif syndical ne représentait que I2 à I3% de l'ensemble des ouvriers.

Effectif en I9I4.

A la vérité, ce pourcentage n'est qu'une moyenne qui recouvre des réalités très différentes suivant les branches d'industries. Mais, dans celles mêmes où les syndicats ouvriers sont le plus développés, ils n'atteignent jamais 50% de l'effectif total des ouvriers. Dans les mines, qui arrivent au premier rang, ils n'englobent que 33%.

En Angleterre

Dans les grands pays étrangers, nous trouvons des chiffres et des pourcentages sensiblement plus élevés là où l'industrialisation est plus poussée. En Angleterre, en I9I4, il existait à peu près 4 mil-

Source : BIU Cujas

d'ouvriers syndiqués, dont I million pour les mines et les carrières, les chiffres étaient à peu près les mêmes pour l'Allemagne.

Il reste cependant qu'en règle générale, les syndicats ouvriers n'englobent pas la totalité, ni même, le plus souvent la majorité du personnel ouvrier

Tendance des syndicats à la souveraineté professionnelle

Cependant, dans tous les pays, on observe une tendance des syndicats à la souveraineté professionnelle, c'est-à-dire la volonté des syndicats de ne pas agir simplement pour la défense des intérêts, des intérêts de leurs membres, mais pour la représentation et l'organisation des intérêts de toute la profession: Cette tendance rencontre un plus ou moins grand succès, suivant la plus ou moins grande puissance effective du syndicalisme ouvrier. En certains pays, comme l'Angleterre, elle est un fait à peu près général. Même dans des pays comme la France,

Symptômes de cette tendance

où le syndicalisme est moins solidement assis, un certain nombre de symptômes doivent être notés qui ont été signalés par de bons observateurs, tels que Paul Bureau, sociologue catholique, dans son ouvrage " La liberté du travail est le rôle des syndicats français", ou M. Paul Boncour dans sa thèse de doctorat sur " Le fédéralisme économique".

Caractère obligatoire en fait de certains trade unions.

Si nous prenons tout d'abord l'Angleterre, pour y étudier cette tendance à la souveraineté, nous constatons que beaucoup de trade unions imposent aux ouvriers l'adhésion au groupement syndical. Par exemple dans la profession de tailleur de pierre de la région de Londres, quand un nouvel ouvrier arrive sur le chantier, un délégué lui demande s'il est inscrit au syndicat. S'il ne justifie pas de son inscription, on le prie de s'inscrire, ou d'aller travailler ailleurs. Comme le syndicat est puissant et bien organisé, et que l'élément patronal ne désire pas avoir de contestations avec lui, les ouvriers isolés sont, en fait, obligés de s'inscrire au syndicat. Il en est de même dans les chantiers de constructions navales de Glasgow, et dans d'autres industries. Il en résulte que le syndicat, facultatif en droit, devient en fait obligatoire.

Limitation du nombre des apprentis.

De plus, par une pratique qui rappelle le système corporatif, un certain nombre de ces trade unions ferment l'accès à la profession, en édictant la règle de la limitation du nombre des apprentis. On constate ici cette évolution en forme de spirale, dont parlait le sociologue italien Vico. Sous le régime corporatif, l'adhésion à la corporation était obligatoire pour tous les membres de la profession. Puis, sous le régime de la libre concurrence établi par la Révolution

Source : BIU Cujas

l'accès de toutes les professions est libre. Aujourd'hui en fait, sinon en droit, la souveraineté des syndicats professionnels nous ramène à quelque chose de comparable au régime corporatif, avec cependant des différences notables.

En France.

En France, on retrouve la même tendance, mais moins nettement affirmée par suite de la moindre puissance du syndicalisme. Une manifestation de cette tendance est la pratique fréquente de la mise en interdit.

La mise en interdit.

Un syndicat ouvrier déclare qu'il met en interdit tel patron, ou tel ouvrier, non syndiqué, c'est-à-dire qu'il donne l'ordre de ne pas travailler chez ce patron, ou dans l'atelier où cet ouvrier non syndiqué serait embauché. Les tribunaux ont été amenés maintes fois à s'occuper de cette pratique. Certains ouvriers non syndiqués, victimes de la mise en interdit, avaient subi de ce fait un préjudice, parce que souvent le patron, s'inclinant devant la déclaration du syndicat, refusait d'embaucher ou mettait à la porte l'ouvrier non syndiqué. Celui-ci demandait que le syndicat fut condamné à lui verser des dommages intérêts. Les tribunaux ont été très embarrassés. D'un côté, aux termes de leur statut juridique, fixé par les lois de 1884 et de 1920, les syndicats sont une institution facultative. Tout ouvrier a donc le droit de refuser d'y adhérer. Mais d'autre part, les tribunaux, lorsqu'ils ont quelque connaissance de la réalité économique, savent que l'ouvrier non syndiqué quand il accepte du travail à des conditions inférieures au tarif syndical, porte préjudice à la masse ouvrière tout entière. L'expérience montre en effet que dans une profession, si le syndicat n'est pas assez fort pour imposer sa volonté, et que le patron embauche à la fois des syndiqués et des non syndiqués à des tarifs différents, très vite se réalise une égalisation des salaires par le bas ; Les patrons arrivent à imposer aux syndiqués eux-mêmes, les conditions de travail acceptées par les non-syndiqués. Vue sous cet angle, la pratique des syndicats ouvriers, qui veulent mettre les non-syndiqués en interdit, semble légitime comme étant le seul moyen de défendre le tarif syndical.

L'ouvrier non syndiqué peut-il réclamer des dommages-intérêts.

Conflit entre le caractère facultatif du syndicat et les nécessités de la défense des intérêts professionnels.

Voilà donc deux idées contradictoires qui tendaient, l'une à condamner, l'autre à excuser la pratique de la mise en interdit. Les tribunaux se sont tirés généralement d'embarras par une solution transactionnelle. Si l'ouvrier non syndiqué avait accepté de travailler à un taux inférieur au tarif syndical, les tribunaux ont admis que le syndicat, en le mettant en interdit, n'a fait que défendre les intérêts dont

En quelle mesure les tribunaux reconnaissent comme légitimes les mises en interdit.

Source : BIU Cujas

il avait la charge, et très généralement dans ce cas, ils ont refusé toute indemnité. Si, au contraire, l'ouvrier non syndiqué travaillait au tarif syndical, et que le syndicat ne l'a mis en interdit que parce qu'il n'était pas syndiqué, les tribunaux estiment généralement que l'intérêt professionnel n'est pas en cause, qu'il s'agit d'une simple brimade, et ils accordent des dommages intérêts. De ces décisions se dégage l'idée que le syndicat reste dans son droit quand il use d'armes mêmes brutales, si l'intérêt de la profession est en cause.

Droit d'ester en justice des syndicats.

Un deuxième point dont les tribunaux ont eu à s'occuper, c'est le droit d'ester en justice pour la défense des intérêts de la profession. La loi de 1884 accordait aux syndicats ce droit, mais à condition de justifier d'un intérêt. La question s'est posée de savoir dans quels cas l'intérêt du syndicat justifiait son droit d'agir en justice.

Evolution de la jurisprudence.

Initialement, la jurisprudence appliquait la loi de 1884 très restrictivement. Elle refusait aux syndicats le droit d'ester en justice, quand l'intérêt des syndiqués n'était pas très nettement établi.

Interprétation large de l'intérêt professionnel.

Puis, elle a élargi le nombre des cas où elle admettait les syndicats à se présenter en justice comme défenseurs des intérêts de la profession. Voici une espèce : un négociant de Saint-Etienne avait embauché des ouvriers le dimanche, en méconnaissant la loi sur le repos hebdomadaire. Il fut condamné pour violation de cette loi. L'union syndicale des employés de la ville de Saint-Etienne s'était présentée à l'instance pour se faire attribuer des dommages-intérêts. On lui objecta qu'elle n'avait rien à faire au procès, qu'aucun préjudice ne lui avait été causé. Elle répondit qu'elle représentait l'intérêt professionnel de ses membres, qui avaient le plus puissant intérêt à ce que la loi sur le repos hebdomadaire fût appliquée, et que toute violation de cette loi préjudiciait aux intérêts de ceux qui la respectaient. Les juridictions successives et la Cour de cassation ont admis cette thèse et alloué des dommages-intérêts.

L'avenir des syndicats.

En définitive, dans une certaine mesure, le syndicat apparaît comme représentant autre chose que la somme des intérêts privés de ses membres. A certains égards, le syndicat est l'organe et l'expression des intérêts de toute la profession. Peut-être dans l'avenir, verrons-nous les syndicats ouvriers devenir de véritables institutions de droit public, investis d'une délégation de souveraineté, et chargés d'édicter, d'accord avec les syndicats patronaux, le statut de la profession.

Source : BIU Cujas

§ 3 - Concentration des forces syndicales.

Comment s'est opérée la concentration des forces syndicales en France

Lors de la discussion de la loi de 1884, le Parlement a examiné la question de savoir s'il n'allait pas se former des fédérations de syndicats, et le principal protagoniste de la loi, Waldeck-Rousseau railla cette perspective d'une union syndicale s'étendant sur la France entière. Pourtant, une véritable concentration des forces syndicales n'a pas tardé à s'effectuer, sous la forme d'un édifice à trois étages.

Concentration sur le plan géographique

A la base, les syndicats; au-dessus, deux Fédérations, l'une sur le plan géographique, l'autre sur le plan professionnel.

Les Bourses du travail.

Sur le plan géographique, l'unité première est la Bourse du travail, où se réunissent les membres des différents syndicats de la localité. Après avoir été considérées comme la véritable cellule de l'organisation ouvrière, les Bourses du travail ont perdu par la suite beaucoup de leur importance au profit d'une forme plus large, la forme régionale de la fédération géographique, qui est l'union départementale.

Les Unions départementales

Les Unions départementales ont pris une grande extension à la fin du XXème siècle et au début du XXème. Elles ont créé des cours et des bibliothèques, elles ont institué le viaticum, sorte d'allocation temporaire de chômage, qui est remise pendant une brève

Le viaticum.

période de temps à l'ouvrier syndiqué, qui arrive dans une localité et qui cherche à y trouver du travail. Elle lui permet de vivre pendant les quelques jours qui lui sont nécessaires pour se rendre compte s'il existe ou non un emploi pour lui dans la localité. S'il n'y en a pas, il se rend dans un autre département, où il peut recevoir un nouveau viaticum.

Concentration sur le plan professionnel.

Considérons maintenant la concentration sur le plan professionnel.

Ici une évolution caractéristique s'est faite en France (et aussi dans les grands pays étrangers).

La fédération de métier.

La première forme de la fédération professionnelle est la fédération de métier, qui réunit les travailleurs d'un même métier (par exemple la fédération des peintres, la fédération des mouleurs, etc...)

La fédération d'industrie.

Puis, on passe à la fédération d'industrie laquelle est beaucoup plus large et réunit des métiers de technique différente qui se rattachent à une même production ou à une même matière première. Il y aura, par exemple, la fédération du sous-sol, ou encore la fédération du bâtiment (laquelle groupe plus de 300 syndicats de spécialités qui tous se rapportent au

Source : BIU Cujas

bâtiment, (maçons, charpentiers, peintres, etc..).

Au-dessus de cette double série d'unions départementales, d'un côté, de fédérations d'industrie, d'autre part, se place la C.G.T.

L'organisation de la C.G.T.

L'élément directeur de la C.G.T. est ce que l'on appelle le Congrès confédéral, qui se réunit en principe une fois par an. Tous les syndicats confédérés y participent, et tous ont une voix, quel que soit le nombre de leurs membres. Au début du XXème siècle, ce point souleva de grandes discussions. Le leader de la fédération du livre, Auguste Keufer (un des chefs du syndicalisme réformiste), avait demandé que l'on adopte comme règle de vote la représentation proportionnelle c'est-à-dire que les syndicats à effectif puissant aient plus de voix que les petits syndicats. mais cette proposition de Keufer fut toujours rejetée. Elle le fut à la demande des syndicats révolutionnaires, des syndicats extrêmistes, et parce que les syndicats à gros effectif étaient de tendances plus modérées que les syndicats ne groupant que de petites minorités.

La C.G.T. de 1914 à 1936.

Indiquons quelle a été l'évolution assez tourmentée de la C.G.T. depuis la guerre jusqu'en 1936 (en laissant de côté pour le moment, les évènements des derniers mois.

Au lendemain de la guerre et en conséquence du développement pris pendant la guerre par les industries métallurgiques, la C.G.T. comptait près de 2 millions d'adhérents. En raison de cette importance numérique, on avait l'impression générale que la C.G.T. allait devenir une sorte de rouage officiel de l'organisation économique et sociale française. C'était en particulier, semble-t-il, la pensée de Clémenceau.

Par ailleurs, la C.G.T. fit à ce moment un effort doctrinal pour s'élever au-dessus du syndicalisme purement professionnel et construire ce que l'on a appelé le syndicalisme d'intérêt général. Cela aboutit à la notion de nationalisation industrialisée, à savoir la conception d'un type d'entreprise, dans lequel seraient représentés d'une manière tripartite les producteurs, les usagers, et l'Etat.

Mais cette apogée dura peu. A partir de 1920, on constate, au contraire, un recul du syndicalisme ouvrier en France.

Les évènements notables, qui sont les symptômes ou les causes de ce recul, sont les suivants :

1°- En 1920, une grève générale intempestive, (grève des cheminots) qui se heurta à une résistance très ferme et du gouvernement et de l'opinion publique

Source : BIU Cujas

et qui finalement échoua.

2°- En I92I, intervient un jugement du tribunal de la Seine, à la date du I3 Janvier I92I, déclarant illégale la C.G.T., parce que, disent les attendus de ce jugement, elle est sortie de ses fonctions professionnelles en soutenant une grève générale et en créant un Conseil économique du Travail. (Effectivement, en I920, la C.G.T. avait créé cet organisme, que certains considérèrent à ce moment-là comme une sorte de rival du Parlement).

Le jugement de I92I n'a pas eu de suites et ne pouvait pas en avoir, parce que pratiquement, il y avait impossibilité de dissoudre la C.G.T. qui se serait reconstituée le lendemain. Mais fin I92I, la C.G.T. ne compte plus que 600.000 membres contre I.800.000 , l'année précédente.

La scission de I922.

3°- Des dissensions intérieures ne tardent pas à déchirer la C.G.T. Ces dissensions se produisirent à l'occasion d'un fait extraprofessionnel : la question de l'affiliation éventuelle de la C.G.T. à l'Internationale Syndicale de Moscou. La majorité de la C.G.T. se prononça contre l'affiliation à l'Internationale de Moscou et pour le maintien à l'Internationale d'Amsterdam. Mais la minorité croissait d'année en année, à telles enseignes, qu'en I92I, au Congrès de Lille, il y eut I556 mandats, pour Amsterdam, et I348 pour Moscou.

En Janvier I922, la scission intervint et la C.G.T. se décomposa en deux formations rivales. Cette scission devant durer près de I5 ans (de janvier I92I à Février I936 . Pendant toute cette période, se dressèrent l'une contre l'autre : d'une part, la C.G.T., d'autre part, la Confédération générale du travail unitaire, ou C.G.T.U.

La C.G.T. en I925, comptait 500.000 membres, et en I932, 900.000, mais plus de la moitié de ses membres étaient, non des ouvriers de l'industrie, mais des agents des services publics; le syndicalisme des fonctionnaires s'étant beaucoup développé et ayant apporté des effectifs numériques considérables à la C.G.T. Parmi les fédérations d'industrie, la plus importante était celle des cheminots avec près de 90.000 membres.

Venaient ensuite, celle des mineurs avec 82.000 membres.

Celle des métaux, 42.000

Celle du textile : 39.000.

Quant à la C.G.T.U. elle fut très vite déchirée par la lutte entre deux tendances. La majorité de la C.G.T.U. était pour une action très intimement liée

Source : BIU Cujas

avec le parti communiste, mais une minorité assez importante s'affirmait, [illegible] syndicaliste révolutionnaire. Elle se composait d'hommes qui, étant révolutionnaires n'avaient pas voulu rester à la C.G.T. qu'ils trouvaient trop modérée, mais qui, mettant l'action syndicale au-dessus de l'action politique, considéraient que le syndicat doit être indépendant de tout parti politique. Les luttes intestines entre ces deux fractions, la C.G.T.U. eurent comme conséquence de l'affaiblir très sensiblement. En 1922, elle comptait 500.000 adhérents, en 1932, elle n'en avait plus que 280.000. Mais les 2/3 environ de ces membres étaient des ouvriers de l'industrie, le nombre de fonctionnaires adhérents à la C.G.T.U était relativement faible.

La C.G.T.U. déclencha un certain nombre de grèves, qui presque toutes échouèrent parce qu'elles n'avaient pas une force offensive suffisante pour les mener à bien.

Cette division des forces ouvrières dans cette période, fut de grosse importance. On verra par la suite que de 1920 à 1930, nous avons au point de vue économique, connu la prospérité, la hausse des prix, la hausse des profits. Les ouvriers ont peu participé à cette prospérité. Ils n'ont pas obtenu de relèvement des salaires en proportion avec la hausse générale des prix, et cela fut précisément la conséquence de la faiblesse du mouvement ouvrier dans cette période.

Reconstitution de l'union syndicale en 1936.

La reconstitution de l'unité syndicale s'est effectuée en 1936. Elle a été le résultat de longues et laborieuses négociations, qui se sont déroulées de 1927 à 1936.

Un congrès extraordinaire d'unification se tint à Toulouse en Février 1935. On dut, à ce congrès, évaluer d'une manière précise les effectifs qu'apportaient à la nouvelle unité, d'une part, l'ancienne C.G.T., d'autre part, l'ancienne C.G.T.U. Les effectifs apportés par la C.G.T. étaient de 800.000 à 900.000 membres et ceux apportés par la C.G.T.U. de 225 à 250.000 membres. Par conséquent, en gros, les 3/4 de l'effectif sont venus de l'ancienne C.G.T. et 1/4 de l'ancienne C.G.T.U. Le bureau confédéral de la C.G.T. reconstituée, a été formé par la plupart des membres de l'ancien bureau de la C.G.T. auxquels ont été adjoints deux des principaux militants de la C.G.T.U. Racamond et Frachon.

Principes posés au moment de l'unification.

Les principes qui ont été posés, au moment de l'unification, marquent la victoire de la doctrine de la C.G.T. sur celle de la C.G.T.U. On a, en effet affirmé expressément : 1°- l'indépendance du syndicalisme, à l'égard des partis politiques, 2°- l'interdiction du

Source : BIU Cujas

cumul entre les fonctions politiques et les fonctions syndicales (cumul qui était de règle à la C.G.T.U.). Cependant, il ne faudrait pas croire que le principe de l'indépendance du syndicalisme à l'égard des partis politiques ait aujourd'hui la même rigueur qu'avant la guerre. Le syndicalisme d'avant guerre était dominé sur ce point par ce que l'on appelait la Charte d'Amiens, qui était une déclaration adoptée au congrès syndical d'Amiens, et qui affirmait de la manière la plus stricte l'indépendance du syndicalisme à l'égard de tous les partis politiques. A l'heure actuelle, cette indépendance est à nouveau proclamée sans doute, mais c'est un fait que la C.G.T.U. a eu, en ces derniers temps, une action liée, sinon à un parti politique, tout au moins à un groupement de partis politiques (le Rassemblement Populaire), par conséquent, elle a interprété la notion de l'indépendance d'une manière beaucoup plus lâche, plus atténuée que le syndicalisme d'avant guerre.

La confédération française des travailleurs chrétiens.

A côté de la C.G.T. il faut mentionner comme autre modalité de l'action collective ouvrière concentrée, la Confédération française des travailleurs chrétiens, que l'on désigne par ses initiales : C.F.T.C.

Le premier syndicat chrétien, en France, semble remonter à I885; c'était un syndicat d'employés de commerce et non d'ouvriers d'industrie. La C.F.T.C. a été créée en I9I9. Elle compte 800 syndicats et, le nombre de ses membres était évalué au début de I936, à environ I50.000 (dont 36.000 cheminots, la plupart d'Alsace-Lorraine). I5.000 ouvriers du textile, I0.000 mineurs, 8.000 métallurgistes et 7.000 ouvriers du bâtiment.

Dans son organisation, elle est beaucoup plus centralisée, moins fédérative que la C.G.T. Elle adhère à une formation internationale, qui est la fédération internationale des travailleurs chrétiens, laquelle compte dans le monde un peu plus d'un million de membres.

Sa doctrine

Au point de vue de la doctrine la C.F.T.C. adhère d'une manière générale à la doctrine de l'Eglise catholique en matière économique et sociale; elle répudie la violence et la lutte des classes; mais elle admet un programme assez hardi de réformes sociales.

Au dernier congrès de la Confédération des travailleurs chrétiens, ont été votées des résolutions favorables à la semaine de 40 heures, au minimum de salaire, au contrôle ouvrier, à l'assurance chômage.

La C.F.T.C. s'est prononcée nettement contre le corporatisme italien, qu'elle juge trop étatiste, elle est favorable aux conventions collectives de travail.

Source : BIU Cujas

Elle admet la participation ouvrière à la gestion, et elle n'a aucune hostilité à l'égard de ce qu'on appelle l'économie dirigée.

L'action collective patronale. Les syndicats patronaux.

En face de l'action collective ouvrière, plaçons maintenant l'action collective patronale.

Dès le lendemain du vote de la loi de 1884, les patrons ont formé de nombreux syndicats. En 1914, il y avait environ 5.000 syndicats patronaux, groupant 400.000 membres.

Dans certaines professions le syndicalisme patronal est presqu'inexistant : c'est ainsi que dans la fabrication des étoffes, il n'y avait pas plus de 4% de patrons syndiqués. Au contraire, dans d'autres professions le syndicalisme patronal est très développé : dans les mines 73% de patrons sont syndiqués et 81% dans les industries chimiques.

Les groupements fédératifs professionnels.

Au-dessus de ces syndicats patronaux, on trouve des groupements fédératifs professionnels, dont voici les 4 plus importants :

1°- L'union des industries minières métallurgiques, créée en 1901.

2°- Le Comité central des houillères.

3°- L'union des industries chimiques.

4°- L'union des syndicats patronaux de l'industrie textile.

Confédération générale de la production française ou du patronat français

Enfin, au-dessus de ces fédérations professionnelles a été créé en 1919, la Confédération générale de la production française (C.G.P.F.). C'est elle qui nomme le délégué patronal de la France au B.I.T.. C'est elle qui devait désigner le représentant du patronat dans le Comité d'arbitrage, prévu par le projet gouvernemental sur les ententes obligatoires, qui n'a pas abouti.

Elle avait donc, dès avant 1936, une sorte de caractère de représentation officielle du patronat français.

Section 3

La grève .

La grève est une des modalités les plus puissantes de l'action collective ouvrière, et en même temps une de celles qui soulèvent les problèmes juridiques économiques et sociaux les plus difficiles.

Définition de la grève.

On peut définir la grève de la façon suivante : C'est la cessation concertée du travail dans un but de pression. Pression sur qui ? Le plus souvent sur le patronat, parfois sur les pouvoirs publics.

Source : BIU Cujas

But des grèves

En fait, dans les 2/3 des grèves la question qui fait l'objet du litige est celle du montant du salaire, dont les ouvriers grévistes demandent le relèvement, ou à tout le moins la non diminution. Mais il arrive aussi que la grève ait pour mobile un problème se rapportant à la durée du travail ou à la discipline de l'atelier.

Parfois aussi la grève est déclenchée par solidarité : les ouvriers n'ont aucun grief particulier envers leur patron, mais ils se mettent en grève pour épauler d'autres grévistes de la même région ou de la même profession.

Il arrive enfin que la grève ait une cause extraéconomique. On a vu, en Belgique, des ouvriers se mettre en grève pour obtenir le suffrage universel.

On a vu, en Allemagne, après la guerre, une grève générale éclatant, parce que le gouvernement n'avait pas l'assentiment de la majorité des ouvriers.

La grève peut être étudiée à trois points de vue :

I°- Point de vue économique, 2°- point de vue juridique, 3°- point de vue social.

La grève au point de vue économique.

Quelques mots du point de vue économique, qui sera étudié en détail dans une autre partie du cours. Quelles sont les causes et quels sont les effets des grèves ?

Nombre des grèves et montant des exportations

En ce qui concerne les causes, M. Rist a montré avant la guerre, qu'il existe un véritable parallèlisme entre le nombre des grèves et le montant des exportations, ce qui semble à première vue bizarre. La liaison est la suivante :

Lorsque les exportations augmentent, c'est la preuve que l'activité économique est intense, que le pays est prospère, que la conjoncture économique est favorable. A ce moment éclatent beaucoup de grèves, parce que les conditions sont bonnes pour un succès des grévistes.

Il y a donc plus de grèves en période de prospérité qu'en période de dépression. La grève éclatant en période de dépression, est quelque chose d'anormal. Retenez bien cette considération, qui nous servira ultérieurement à expliquer certaines modalités particulières des grèves de 1936, qui ont précisément éclaté en pleine période de dépression économique.

Quant à l'effet des grèves sur le salaire, il sera traité plus tard.

§ I - La grève au point de vue juridique.

L'historique de ce qu'on appelle très improprement le droit de grève est assez compliqué. J'en

Source : BIU Cujas

indiquerai brièvement les étapes principales :

L'historique du droit de grève.

Sous l'Ancien Régime, les grèves étaient sévèrement prohibées. L'action collective n'avait pas de place dans le régime corporatif. Les pays, qui ont essayé de faire renaître en ces derniers temps le corporatisme, ont appliqué la logique du système, en supprimant toute possibilité juridique de grève.

Cela ne veut pas dire que sous l'ancien régime il n'y a pas eu, en fait, des grèves; il en éclata de nombreuses au XVIème siècle, lorsque s'est produit le mouvement général de hausse des prix et que les ouvriers ont voulu faire face à la hausse du coût de la vie par des relèvements de salaire, qu'ils n'ont pas obtenus spontanément, qu'ils ont été obligés d'appuyer par la pression qui résulte de la grève.

La Révolution française, en 1791, par la loi Le Chapelier prohibe de la manière la plus nette toute coalition patronale et ouvrière. Toutes les formes de l'action collective, permanente ou passagère sont vues avec défaveur par le législateur révolutionnaire, qui craint une renaissance des corporations.

Prohibition des coalitions.

Le Consulat et l'Empire ont la même attitude pour des raisons un peu différentes, parce que les masses ouvrières sont hostiles au régime et que la coalition ouvrière apparaît comme masquant des manifestations d'opposition politique. D'où la loi du 22 Germinal an XI (12 Avril 1803), et les dispositions du Code Pénal de 1810, art. 414,415,416. Toute coalition est interdite, et les coalitions ouvrières sont plus sévèrement traitées que les coalitions patronales à deux points de vue :

1°- Les coalitions ouvrières sont prohibées dans tous les cas, et les peines de prison, qui les frappent, peuvent, en ce qui concerne les meneurs, aller jusqu'à 5 années.

Les coalitions patronales ne sont prohibées que si elles sont injustes et abusives, et les peines d'emprisonnement sont au maximum d'un mois.

Malgré la sévérité de cette législation prohibitive, il y eut cependant des grèves. Il y en eut même de nombreuses et de sanglantes, dans la première moitié du XIXème siècle, dans cette " période chaotique de la grande industrie, où la misère ouvrière était effroyable".

En particulier, sous la monarchie de Juillet, éclatèrent des grèves très violentes. On a gardé le souvenir de l'émeute des canuts lyonnais qui, en 1831, envahirent le centre de la ville, venant du faubourg de la Croix-Rousse, avec des étendards portant ces mots : "Vivre en travaillant ou mourir en combattant".

Source : BIU Cujas

La république de 1848 pratique, pendant un court moment, une politique libérale, mais les journées de juin firent renoncer à cette politique et on revint à la prohibition, mais du moins était-elle également sévère pour les patrons et pour les ouvriers. C'est en 1860 seulement que se produit le véritable tournant de l'évolution avec le passage de l'Empire autoritaire, à l'empire libéral, ce qui aboutit à la loi fondamentale du 25 Mai 1864.

La loi du 25 Mai 1864.

Quelle innovation introduit dans notre droit la loi de 1864 ?

Quand on se reporte à son texte on voit qu'elle n'a nullement créé un droit, elle a simplement supprimé un délit. Avant 1864, le fait de la coalition était un délit. Il a cessé de l'être à partir de cette date; mais cela ne veut pas dire que les ouvriers peuvent se mettre en grève impunément. Lorsque les ouvriers déclenchent une grève, leur responsabilité risque d'être engagée de deux manières : responsabilité civile et responsabilité pénale. Responsabilité civile, parce que les ouvriers étaient engagés dans les liens d'un contrat et qu'en se mettant collectivement en grève, ils cessent d'exécuter le contrat. Ils n'auraient pas le droit de le faire individuellement; ils n'ont pas davantage le droit de le faire collectivement, et la loi de 1864 n'a rien changé à cet égard à l'état de droit antérieur. Elle a déclaré que le fait de la coalition ne constituait pas un délit, mais elle n'a pas dit que les ouvriers peuvent collectivement faire ce qu'ils n'auraient pas le droit de faire individuellement.

Responsabilité pénale d'autre part, parce que si, au moment où ils se mettent en grève ou au cours de la grève, les ouvriers commettent des violences, des voies de fait, des manoeuvres frauduleuses, bref, des actes qui tomberaient sous le coup de la loi pénale, au cas où ils les accompliraient à titre individuel et hors du cas de grève, le fait qu'ils les accomplissent collectivement et à l'occasion d'une grève, ne constitue pas pour eux une impunité juridique.

D'après la jurisprudence, la grève rompt unilatéralement le contrat de travail.

Quelle application la jurisprudence a-t-elle fait de ces principes ? D'une manière constante et à peu près unanime, les tribunaux ont déclaré que la grève entraîne rupture du contrat de travail. De ce fait que les ouvriers qui se mettent en grève rompent le contrat de travail, la jurisprudence en a tiré un certain nombre de conséquences, dont voici les plus importantes :

Conséquences de ce fait.

1°- Quand des ouvriers se mettent en grève, ou (ce qui revient au même, au point de vue juridique)

Source : BIU Cujas

quand les patrons déclarent un lock-out, c'est-à-dire ferment brusquement leurs usines, ces ouvriers (en cas de grève) ces patrons (en cas de lock-out) peuvent être poursuivis en dommages-intérêts pour non respect de ce qu'on appelle le délai congé.

Il faut savoir, pour comprendre cela, que très souvent dans les contrats individuels ou collectifs, il est dit que patrons et ouvriers ne pourront pas se séparer brusquement, qu'ils devront observer un certain préavis, par exemple prévenir 8 ou I5 jours à l'avance, qu'ils désirent mettre fin au contrat. Lors même qu'il n'y a pas une clause expresse dans le contrat individuel ou collectif, il existe généralement un usage, une coutume, dans la région et dans la profession, d'observer un certain préavis. Patrons qui déclarent le lock-out, ouvriers qui se mettent en grève, le font soudainement - nous verrons qu'ils ne peuvent pas procéder autrement- en sorte qu'ils ne respectent pas le délai congé, et que, de ce fait, on peut les poursuivre devant les tribunaux pour leur demander des dommages-intérêts.

2°- De ce que la grève entraîne rupture unilatérale du contrat de travail, il s'ensuit que les patrons ont le droit de ne pas reprendre les grévistes à la fin de la grève, sans qu'on puisse leur reprocher à ce moment de rompre le contrat de travail. Ce n'est pas eux qui le rompent, au moment où ils ne reprennent pas les grévistes, ce sont les grévistes qui l'ont rompu au moment où ils ont quitté le travail brusquement.

3°- L'ouvrier cesse d'être le préposé du patron, puisqu'il a rompu le contrat, en sorte que s'il lui arrive un accident, même sur les lieux du travail, l'ouvrier n'a pas le droit de demander une indemnité au titre de la loi de I898 sur les accidents du travail.

Voilà l'ensemble des conséquences, qui ont été tirées par les tribunaux de cette idée fondamentale que la grève entraîne rupture du contrat de travail.

Résistance de la doctrine à l'interprétation jurisprudentielle.

Mais cette attitude des tribunaux s'est heurtée à une résistance assez vive de l'opinion publique et une large fraction de la doctrine.

Un grand nombre d'auteurs (et parmi eux M. Planiol) ont soutenu que la grève ne doit pas être interprétée comme entraînant rupture du contrat de travail.

Voici l'essentiel de l'argumentation de M. Planiol.

Demandons-nous quelle est l'intention des

Source : BIU Cujas

parties en présence, patrons et ouvriers ? Les ouvriers, au moment où ils se mettent en grève, n'ont pas l'intention de rompre le contrat de travail. Ils ne cherchent pas à se faire embaucher ailleurs. Ils discutent avec le patron, ils demandent simplement d'autres conditions de travail, mais ils ne pensent pas s'employer dans une usine différente. Très souvent, les ouvriers pendant la grève, alimentent les hauts-fourneaux, lorsqu'ils sont à feu continu, et que l'arrêt du haut-fourneau causerait un préjudice considérable à l'entreprise. Ou encore, dans les puits de mines, ils font marcher les pompes pour éviter l'inondation. Tout cela prouve, selon M. Planiol, que l'ouvrier gréviste se considère encore comme étant ouvrier au service du patron. Il y a simple suspension, il n'y a pas rupture. Les patrons eux-mêmes ont cet état d'esprit, puisqu'ils discutent, puisqu'ils essaient de se mettre d'accord avec les ouvriers pour une reprise du travail à des conditions différentes.

D'où, par conséquent, cette solution d'une partie de la doctrine, puisqu'il n'y a pas rupture, mais simple suspension du contrat de travail; et plusieurs propositions de lois d'initiative parlementaire, ont été déposées à la Chambre, en particulier tendant à faire reconnaître expressément que la grève n'entraîne que la suspension du contrat de travail.

Les deux théories étant ainsi dressées en face l'une de l'autre, je montrerai maintenant que, ni en droit, ni en fait, il n'existe entre ces deux théories autant d'écart réel qu'il le semble à première vue.

Examen de la question en droit.

Prenons d'abord la question en droit : Admettons un instant que la grève n'entraîne pas rupture, mais simple suspension du contrat de travail. Il est en tout cas incontestable que l'ouvrier gréviste n'exécute pas le contrat de travail. Or, on peut tirer de l'idée d'inexécution, à peu près les mêmes conséquences que de l'idée de rupture. Par exemple, le patron peut demander des dommages-intérêts à son ouvrier, qui n'exécute pas le contrat de travail, alors que juridiquement il devrait le faire. De même, le patron qui remplace les grévistes à la fin de la grève, peut dire que l'inexécution par les grévistes lui donne un motif valable de rupture du contrat de travail, par conséquent, qu'il n'y a pas de sa part rupture abusive et qu'on ne peut pas se plaindre de l'embauchage d'ouvriers nouveaux.

Il semble donc que juridiquement, de l'idée d'inexécution on peut tirer à peu près les mêmes conséquences que de l'idée de rupture.

Examen de la

Considérons ensuite, la question en fait : la

Source : BIU Cujas

question en fait.

théorie de la rupture du contrat de travail autorise les patrons à poursuivre les ouvriers en dommages-intérêts, mais les patrons se gardent bien d'exercer des poursuites de ce genre, parce que les ouvriers sont la plupart du temps insolvables et que c'est finalement le patron, qui devrait payer les frais de l'instance même s'il en sortait victorieux. De même, les patrons s'abstiennent généralement de remplacer les ouvriers grévistes, pendant la grève, du moins lorsque les grévistes sont nombreux, pour éviter les incidents, qui ne manqueraient pas de se produire.

Quant à l'embauchage d'ouvriers nouveaux à la fin de la grève, c'est généralement une clause de style dans toutes les ententes, qui terminent une grève, que le non renvoi des ouvriers grévistes, même de ceux qui ont été les meneurs.

Pour toutes ces raisons on en arrive à une situation effective assez différente de la situation juridique stricte. En fait, les ouvriers peuvent se mettre à peu près impunément en grève. Il existe, théoriquement, une responsabilité civile et une responsabilité pénale; mais, en réalité, les ouvriers qui se mettent en grève, ne courent qu'un risque, qui n'est pas juridique, qui est économique : le risque, s'ils déclenchent une grève malencontreuse de ne pas obtenir satisfaction et par conséquent d'avoir perdu leur salaire pendant le temps de la grève sans compensation.

§ 2 - La grève au point de vue social.

Comparaison entre la grève et la guerre.

L'idée essentielle à dégager ici est que la grève est un fait de force , tout à fait comparable, dans sa nature, à la guerre. La grève traduit dans les relations entre le capital et le travail, le règne de la force, de même que la guerre est le règne de la force dans les rapports entre nations.

M. Charles Gide, dans une conférence faite avant la guerre, mais qui a gardé toute sa valeur, a poussé très loin cette comparaison, entre la grève et la guerre. Plus récemment M. Georges Scelle dans son livre, intitulé :" le droit ouvrier" a présenté cette formule: La grève et la guerre sont des phénomènes identiques.

Que faut-il entendre par là ?

Voici, d'après M. Charles Gide, les diverses analogies que l'on peut trouver entre la grève et la guerre.

I°- Dans la grève, comme dans la guerre, il y a ordinairement déclenchement brusqué. On ne conçoit pas plus la guerre avec un préavis que la grève. L'efficacité de la guerre comme l'efficacité de la grève est

Source : BIU Cujas

liée à son déclenchement soudain et imprévu.

2°- Il y a dans la grève comme dans la guerre, un quartier général, d'où partent les opérations, un état-major constitué dans la grève par les meneurs, et on a même vu, dans les formes récentes de grève, des sortes d'estafettes motorisées, transmettant les mots d'ordre du quartier général aux points divers où la lutte est menée.

3°- On voit souvent dans les grèves quelque chose de comparable à ce que sont les services d'intendance et les services d'évacuation de la population civile en temps de guerre. Intendance : ce sont les soupes populaires pour les grévistes. Evacuation des bouches inutiles: Il y eu eut un exemple curieux lors d'une grève qui avait éclaté avant la guerre, à Fougères, dans l'industrie de la chaussure. Cette grève se prolongeant, parce que les patrons ne voulaient pas céder aux demandes des ouvriers, les grévistes décidèrent d'envoyer les enfants de Fougères à Paris, où ils furent entretenus dans des familles ouvrières, pendant tout le temps que dura la grève.

4°- On voit souvent les grévistes organiser des piquets de grèves, sortes de sentinelles aux alentours de l'usine, ou même aux abords de la gare, pour empêcher l'arrivée de non grévistes venus d'autres localités. Cela est comparable à une sorte de blocus.

5°- Parfois, la grève devient "générale", c'est-à-dire qu'elle s'étend à toute la profession. Parfois, au contraire, ceux qui déclenchent la grève la maintiennent volontairement partielle, de façon que, les autres usines continuent à fonctionner, les ouvriers qui y travaillent prélèvent sur leurs salaires de quoi alimenter la résistance des grévistes. Cela est évidemment comparable au déclenchement des offensives générales dans un cas, partielles dans l'autre.

6°- La grève s'accompagne très souvent de violences, auxquelles répond la force armée. Dans la période d'avant-guerre, il y eut des grèves sanglantes, en particulier dans la banlieue parisienne (à Villeneuve-Saint-Georges et à Draveil-Vigneux). Il arrive fréquemment (aux Etats-Unis , en particulier) que les patrons embauchent des milices privées, qui viennent, en supplément de la force publique, pour les défendre. Tout cela a conduit un théoricien du syndicalisme révolutionnaire Georges Sorel, au début du XXème siècle, à déclarer que la violence est de l'essence de la grève et que la grève n'est pas du tout comparable à un marchandage, à un débat purement économique.

7°- Enfin, un dernier terrain de comparaison et d'assimilation, nous est fourni par le moyen que l'on

Source : BIU Cujas

envisage pour mettre fin à la grève et qui est le même que celui qu'on envisage pour mettre fin à la guerre : l'arbitrage obligatoire.

§ 3 - La conciliation et l'arbitrage dans les conflits collectifs du travail.

A - En France -

La conciliation et l'arbitrage en France.

I°- Avant la guerre.

Une loi du 27 Décembre I892, a introduit dans notre législation le principe de la conciliation et de l'arbitrage, effectués par le juge de paix, donc par un magistrat professionnel. Cette conciliation et cet arbitrage avaient un caractère purement facultatif. Les parties n'étaient pas tenues de soumettre leurs différends à ce magistrat.

La loi de I892 a reçu une application très restreinte. On calcule qu'en moyenne, dans un cinquième des grèves, il y a recours à la conciliation et à l'arbitrage du juge de paix et que dans 1/IOème des des grèves l'intervention du juge de paix aboutit à un résultat.

M. Georges Scelle a montré dans son livre sur le droit ouvrier qu'en réalité l'application de cette loi allait en diminuant dans la période d'avant guerre.

Le projet Millerand de I9IO.

Un projet très curieux (et qu'il sera intéressant de rapprocher ultérieurement de la législation récente) avait été déposé en I9IO par M. Millerand, alors ministre du Commerce. Ce projet comportait les dispositions suivantes :

D'abord, il n'était pas applicable à toute l'industrie, il n'était applicable d'une manière obligatoire qu'aux établissements travaillant pour l'Etat, les départements et les communes, et d'une manière facultative (c'est-à-dire s'ils avaient déclaré se placer sous le régime de la loi) aux autres établissements, lorsqu'ils occupaient plus de 50 ouvriers.

Dans ces divers établissements, était prévue une organisation dont voici les grandes lignes :

Premier principe : Statut démocratique de la grève . Les ouvriers ne peuvent se mettre en grève que si la majorité du personnel de l'entreprise, dans un vote au scrutin secret, l'a décidé; mais si cette majorité a décidé de faire grève, la grève devient obligatoire. Par conséquent, dans les deux cas, la minorité devait suivre la loi de la majorité,travailler, si la majorité le voulait, s'abstenir de travailler, si la majorité était favorable à la grève.

Second principe : Institution de délégués ouvriers

Source : BIU Cujas

Dans chaque usine des délégués, nommés par le personnel, entreraient en contact avec le patron, et essaieraient de régler par un accord avec lui les difficultés qui naîtraient.

Troisième principe : Si un conflit se produisait, si un accord amiable ne se réalisait pas par l'entremise des délégués ouvriers, le conflit serait soumis à un arbitrage obligatoire, rendu par des arbitres que désigneraient les deux parties, avec éventuellement désignation d'un surarbitre par les deux arbitres.

Le projet Millerand rencontra une hostilité très vive, venue de toutes les directions. D'une part, les patrons déclarèrent que ce système ferait éclore en quelque sorte d'une manière périodique des revendications ouvrières. Ils ajoutaient qu'il supprimerait la liberté du travail et on évoquait à cet égard, une formule célèbre de Waldeck-Rousseau, aux termes de laquelle le désir d'un ouvrier souhaitant travailler est aussi respectable que le désir d'une masse d'ouvriers souhaitant ne pas travailler.

Les patrons faisaient par ailleurs remarquer qu'aucune sanction efficace n'était inscrite dans le projet, en sorte que, si les ouvriers se mettaient en grève, il n'y avait pas de moyen de les contraindre à reprendre le travail.

Quant aux dirigeants des syndicats ouvriers, ils étaient assez tièdes à l'égard du projet, parce que l'institution de délégués ouvriers les inquiétait sérieusement, et qu'ils craignaient que ces délégués n'échappent à leur emprise et ne contrebattent leur influence.

Le projet de 1900 n'aboutit pas.

L'organisation de la conciliation et de l'arbitrage pendant la guerre.

2°- Pendant la guerre .

Nous allons constater au contraire la réussite incontestable d'un système de conciliation et d'arbitrage, à cette époque, mais nous aurons à voir si elle ne s'explique pas par des circonstances exceptionnelles, liées à l'état de guerre.

Pour cette expérience du temps de guerre, on pourra se reporter à deux ouvrages de M. Oualid et de M. Roger Picard dans la série des volumes, édités par la dotation Carneggie, qui constituent une vaste histoire économique et sociale de la grande guerre.

Cette organisation du temps de guerre comportait deux points essentiels.

1°- L'institution de délégués ouvriers.

2°- L'organisation de la conciliation et de l'arbitrage obligatoire.

1°- L'institution de délégués ouvriers.

Source : BIU Cujas

Institution de délégués ouvriers.

Une première circulaire du ministre de l'Armement en date du 5 Février 1917, invitait les contrôleurs de la main-d'oeuvre à se mettre en rapport avec les délégués ouvriers, qui avaient été institués spontanément dans quelques usines, et à susciter la création de ces délégués, là où ils n'existaient pas.

Une seconde circulaire du 17 Mars 1917 constatait les bons résultats de ces conversations entre contrôleurs de la main-d'oeuvre et délégués ouvriers, et l'établissement, grâce à elles, de relations normales entre les employeurs et les employés, facilitant le règlement des questions litigieuses. Quel accueil patrons et ouvriers, firent-ils à cette institution ?

Les patrons n'y étaient guère favorables, parce qu'ils craignaient que leur autorité ne fut battue en brèche par les délégués ouvriers; mais, très habilement, au lieu de repousser cette création, ils s'attachèrent à en diminuer l'importance. La Chambre syndicale des mécaniciens chaudronniers et fondeurs (qui englobait, en fait, la plupart des patrons de

Leur nomination

l'industrie métallurgique dans la région parisienne) élabora un règlement à l'instigation des usines Renault, aux termes duquel l'électorat (pour le choix des délégués), n'appartiendrait qu'aux ouvriers qui auraient plus d'un an de présence dans l'usine, et l'éligibilité qu'à ceux qui auraient plus de trois ans de présence dans l'usine. Quand on songe aux conditions de recrutement de la main-d'oeuvre pendant la guerre, on s'aperçoit que cette obligation de stages d'un an et de trois ans, allait éliminer en fait la plupart des ouvriers. Ceux-ci protestèrent violemment contre ce règlement, qu'ils trouvaient trop restrictif. Des conversations s'engagèrent alors et le Ministère de l'Armement aboutit à une solution transactionnelle, qui abaissait les limites de temps à 2 mois, au lieu d'un an pour l'électorat, et à un an au lieu de 3 ans, pour l'éligibilité.

Leurs fonctions

On discuta aussi longuement sur la question de savoir quelles seraient les attributions des délégués, et finalement on s'accorda sur les fonctions suivantes :

Les délégués ouvriers transmettraient aux patrons les réclamations individuelles non satisfaites.

Ils suggéreraient toutes améliorations techniques: dispositifs nouveaux, emploi des matières premières, ou de l'outillage.

Enfin, ils veilleraient au respect de ce que l'on appelait dans la circulaire " la dignité des travailleurs, c'est-à-dire que, si des discussions se produisaient entre ouvriers et contremaîtres, par exemple,

Source : BIU Cujas

le problème serait porté par les délégués ouvriers devant le patron.

On écarta par contre l'idée d'une délégation syndicale d'usine, c'est-à-dire l'idée que les délégués ouvriers pourraient se réunir d'usine à usine, se communiquer leurs renseignements et former une sorte de corps intermédiaire entre les usines et le syndicat. Cela était demandé par les syndicats ouvriers, mais était violemment repoussé par les patrons.

Sur ces entrefaites, le titulaire du portefeuille de l'Armement fut changé, et en même temps fut modifiée l'attitude des pouvoirs publics à l'égard de l'institution des délégués ouvriers. On s'y montra beaucoup moins favorable, et on eut tendance à diminuer l'importance des délégués ouvriers. Une circulaire du nouveau ministre, en date du 2I Février I9I8, déclarait que les délégués ouvriers n'auraient qu'une fonction d'intermédiaire entre le personnel et la direction et qu'ils ne devraient en aucun cas se concerter d'usine à usine.

En fait, l'institution des délégués ouvriers fonctionna assez bien, dans certaines régions (région du Creusot et région lyonnaise). Elle se heurta, au contraire, à des résistances patronales assez fortes dans la région parisienne. Elle fut complètement boycottée dans la région rouennaise.

Au total, 347 établissements eurent des délégués, dont le rôle fut très variable suivant les usines, tantôt apaisant les conflits entre le capital et le travail, tantôt au contraire excitant plutôt ces conflits.

Le déclin de l'institution

Dès la fin de la guerre, l'institution s'étiole, à telles enseignes, qu'en I92I-I924, on ne relève plus que 62 établissements, au lieu de 347, ayant des délégués ouvriers.

Ce rapide déclin de l'institution s'explique par le fait que ni d'un côté ni de l'autre, il n'y avait d'enthousiasme pour les délégués ouvriers.

Les patrons les considéraient comme gênants, et les syndicats ouvriers craignaient que l'action du délégué ne s'exerce à l'encontre de l'action syndicale. C'est ainsi que le secrétaire de la Fédération des métaux déclarait, en I9I8, que la création des délégués ouvriers entraînait un morcellement de la classe ouvrière et un dessaisissement du syndicat. Un autre syndicaliste notoire, Luquet, écrivait qu'au point de vue syndical la création des délégués ouvriers était une véritable " hérésie".

La conciliation et l'arbitrage

2°- L'organisation de la conciliation et de l'arbitrage obligatoires .

Source : BIU Cujas

obligatoires.

Nous trouvons ici un décret fondamental du I9 Janvier I9I7, dont voici les dispositions essentielles :

I°- Interdiction formelle de la grève et du lock-out : Si un différend éclate, réquisition des usines, de manière à maintenir l'ordre et à assurer la continuité de la production.

2°- Recours obligatoire à la conciliation et à l'arbitrage. Voici comment le système fut conçu : dans chaque région, un comité fut créé, composé d'un nombre égal de patrons et d'ouvriers. Le premier fut celui de la région parisienne, avec 5 patrons et 5 ouvriers. Lorsqu'un différend naissait dans une usine, le Comité en était saisi par le Contrôleur de la main-d'oeuvre. Un représentant du gouvernement était nommé, (qui, en fait, était généralement le Contrôleur de la main-d'oeuvre lui-même). Composition paritaire et compétence professionnelle, tels sont les deux traits, qui caractérisaient ces comités régionaux.

Les sanctions

Si le comité ainsi constitué ne réussissait pas à faire l'accord, il prononçait une sentence arbitrale, et si ses membres n'arrivaient pas à se mettre d'accord pour les termes de la sentence arbitrale, le ministre de l'Armement évoquait l'affaire et la tranchait souverainement.

3°- Caractère obligatoire de la sentence arbitrale. Si le patron refusait de s'y plier : réquisition de son usine. Si le refus venait des ouvriers, réquisition des ouvriers, et éventuellement, emprisonnement ou envoi au front. Les sanctions, par conséquent, étaient très énergiques

La généralisation de la sentence arbitrale

4°- Dernière disposition qu'il y aura lieu de rapprocher de certaines dispositions de lois récentes : la décision, rendue à la suite du conflit relatif à un ou quelques établissements, pouvait être étendue par décision du ministre à tous les établissements de la région et de la profession. C'est ce principe de la règle commune, que nous avons déjà rencontré, et selon lequel il y a parfois nécessité d'édicter une réglementation, à laquelle tout le monde sera soumis dans la région et la profession, le pouvoir central intervenant pour édicter cette généralisation.

En fait, le décret de Janvier I9I7 réussit à éviter presque complètement les grèves. Il y en avait une dans la métallurgie, au moment même où la réglementation nouvelle fut édictée, et elle prit fin rapidement.

Cependant, il y eut des résistances de divers côtés: les doctrinaires de l'individualisme (représentés en particulier par le journal " Le Temps) élevaient

Source : BIU Cujas

des protestations contre ce système, déclarant que la liberté du travail disparaîssait totalement. Les journaux ouvriers se montrèrent aussi hostiles à ce régime de l'arbitrage obligatoire, qui, disaient-ils, supprimait l'indépendance de la classe ouvrière. Cependant, l'institution fonctionna bien. Certaines grèves éclatèrent pourtant (une en particulier dans l'aviation, en septembre 1917, à la suite d'une sentence arbitrale qui ne plaisait pas aux ouvriers. Mais le gouvernement déclara qu'il ne pouvait tolérer la grève, (laquelle englobait 62 établissements, et 60.000 ouvriers). Le ministre menaça les ouvriers de réquisition, et tout rentra dans l'ordre.

Mais il faut se rendre compte que ce bon fonctionnement est évidemment lié dans une large mesure aux circonstances spéciales de l'époque, circonstances, qui doivent être rangées sous deux rubriques : 1°- la psychologie générale du temps de guerre, le fait que le sentiment de l'union nationale l'emportait sur le sentiment de la lutte de classes ; l'opinion oublique se fut montrée à peu près unanimement hostile à une grève prolongée des établissements travaillant pour la défense nationale. Il y avait là une ambiance psychologique, qui diminuait les chances de succès de la grève et qui augmentait, au contraire, le prestige de la conciliation et de l'arbitrage.

2°- Les sanctions se trouvaient être très efficaces, vu que la réquisition des établissements et des hommes, l'éventualité de l'envoi au front des ouvriers métallurgistes, détachés dans les usines, constituait une menace suffisante, qui devait obliger les uns et les autres à accepter la sentence arbitrale.

Ajoutez que si les ouvriers perdaient ainsi leur indépendance, ils avaient la contrepartie d'une protection effective de l'Etat, car le ministère de l'Armement exerçait une véritable tutelle sur l'ensemble de l'industrie au profit des intérêts ouvriers. La rémunération des ouvriers travaillant dans les usines de guerre était très substantielle; par conséquent, ils n'avaient pas à se plaindre que le système fonctionnât à leur détriment.

B. Les expériences étrangères de conciliation et d'arbitrage.

Expériences étrangères de conciliation et d'arbitrage

Les plus intéressantes sont celles d'Australasie (on réunit sous ce nom l'Australie et la Nouvelle-Zélande).

En Australasie

En Australie, le système de l'arbitrage obligatoire a fonctionné sans interruption depuis 1904.

En Nouvelle-Zélande, il a été établi en 1894 et

Source : BIU Cujas

appliqué jusqu'en I932. Après une interruption de I932 à I936, il a été remis en vigueur en I936.

Cette longue expérience de conciliation et d'arbitrage obligatoire a été l'objet d'études précises, qui serviront de base à mon exposé.

Sources principales : La thèse de doctorat de M. Nogaro : L'arbitrage obligatoire en Australasie, I906. Elle renseigne sur les origines et les premiers temps d'application du système.

L'étude de Mademoiselle Dussauze : Le règlement des conflits collectifs du travail. Société d'Etudes et d'informations Economiques, Novembre I936.

L'article anonyme paru dans la Revue politique et parlementaire (Novembre I936) et intitulé : l'Etat et les conflits collectifs du travail.

L'ouvrage très documenté, publié par le B.I.T. : La conciliation et l'arbitrage des conflits du travail.

Le mécanisme des lois australiennes et néo-zélandaises.

I°- Le mécanisme des lois australiennes et néo-zélandaises.

Tous les conflits, qui ne seront pas résolus par un accord des deux parties en présence, devront être portés devant un tribunal spécial, composé de magistrats, de l'ordre judiciaire, spécialisés dans cette fonction.

La grève et le lock-out sont interdits sous des sanctions sévères. On interdit également l'encouragement à la grève, de manière à pouvoir poursuivre les meneurs, qui feraient campagne, soit par une action syndicale, soit par une campagne de presse, en faveur d'une cessation collective et concertée du travail.

Les sentences arbitrales sont sanctionnées très sévèrement, par des amendes pouvant s'élever jusqu'à 500 livres lorsque la violation émane de l'employeur, et à la somme de I0 livres, lorsque la violation émane du salarié.

Ces sanctions ne frappent pas seulement les individus, mais aussi les collectivités, par exemple, les syndicats. Dans certains cas, elles peuvent s'accompagner de peines d'emprisonnement.

Résultats des lois sur la conciliation et l'arbitrage. En Nouvelle Zélande.

2°- Les résultats des législations australiennes et néo-zélandaises sur la conciliation et l'arbitrage.

A. Nouvelle-Zélande.

La législation néo-zélandaise fut adoptée, en I894, non pas à l'instigation des syndicats, mais pour porter remède à une situation particulière; la condition misérable des femmes et des enfants dans l'industrie du vêtement. (Ce n'était pas là d'ailleurs une situation particulière à la Nouvelle-Zélande. Nous verrons qu'en France, en Angleterre, et dans d'autres pays, la condition des femmes et des enfants dans

Source : BIU Cujas

Jusqu'en 1928

l'industrie du vêtement était, à cette époque, extrêmement mauvaise).

Jusqu'en I928, le système a fonctionné d'une manière satisfaisante. L'opinion générale y était favorable. En I929, le principal historien économique de la Nouvelle-Zélande, Cunliffe écrivait : "L'idée de sa disparition apparaît presque comme inconcevable à la génération, qui s'est développée dans son ombre".

Mais il faut noter, pour apprécier et limiter en même temps ce succès, d'abord que l'application du système a coïncidé avec une ère prolongée de prospérité économique, caractérisée entre autres par la hausse des prix, qui rendait possibles des relèvements de salaire. En outre, des barrières douanières élevées protégeaient l'industrie nationale contre la concurrence étrangère. Il faut noter d'autre part, que cette législation était assez mal vue des syndicats ouvriers, qui essayaient de s'y soustraire en ne faisant pas enregistrer les Unions syndicales, de manière à échapper au mécanisme de la loi, qui ne s'appliquait que pour les ouvriers appartenant à des Unions enregistrées. Ou encore, les syndiqués s'abstenaient de comparaître devant le tribunal arbitral. En fait, il semble bien que l'arbitrage obligatoire a contribué à affaiblir le syndicalisme ouvrier en Nouvelle-Zélande, et lui a enlevé de sa force offensive. Il est certain, en effet, que dans un pays où, au moins théoriquement, il ne peut pas y avoir de grèves et où les conflits se règlent nécessairement par un arbitrage, on ne voit pas ce qui peut rester au syndicalisme comme domaine propre d'action.

Ce système a-t-il empêché les grèves ? Au début, oui. On a même appelé parfois la Nouvelle-Zélande : " un pays sans grèves." Mais cela n'a pas duré longtemps.

Au début du XXème siècle, ont éclaté des grèves, même une grève générale, en I913, et un louck-out patronal dans l'industrie du charbon en I923.

De I928 à I932.

De I928 à I932, le système se détraque, sous l'effet de la crise économique. L'industrie touchée par la dépression ne peut plus supporter les hauts salaires, qui avaient été accordés par les tribunaux d'arbitrage dans la période de prospérité. Les conflits se multiplient, le nombre annuel des ouvriers en grève, au cours de ces années, ne descend pas au-dessous de 5.600.

En I932, l'arbitrage obligatoire est abrogé. Cette abrogation fut consécutive à un changement d'orientation politique de la Nouvelle-Zélande, les libéraux et les conservateurs ayant obtenu, en I932, la majorité,

Source : BIU Cujas

qui appartenait auparavant aux travaillistes.

La loi du 27 avril 1932 supprime l'arbitrage obligatoire.

Une des premières conséquences de cette bascule politique fut précisément l'abandon de l'ancienne législation. Une loi du 27 Avril 1932 substitue à l'obligation de l'arbitrage la seule obligation de la conciliation. Les parties sont tenues de procéder à cette tentative de conciliation, mais si elle n'aboutit pas, elles ne sont pas tenues d'aller devant le tribunal arbitral. Ce tribunal, qui subsiste, ne fonctionnera que si les parties volontairement s'adressent à lui. Au cas où les parties préfèrent continuer de discuter entre elles, elles le font, si elles n'arrivent pas, au bout d'un certain délai, qui est généralement de 6 semaines, à se mettre d'accord, tout est rompu, compris les conventions collectives et les sentences arbitrales antérieures.

Résultats de la loi de 1932

Quels ont été les effets de la loi de 1932?

Ici nous rencontrons, dans la documentation récente en la matière, deux sons de cloche entre lesquels il n'est pas facile de choisir. D'une part, un article donné dans la Revue Internationale du Travail, N° de décembre 1936 par un des collaborateurs du B.I.T. M. Riches, a critiqué vivement la loi de 1932. Il déclare que l'anarchie a succédé à l'organisation et qu'elle a eu comme conséquence une baisse considérable des salaires et un chômage généralisé.

Les deux sons de cloche.

En sens inverse, un article paru dans le Bulletin quotidien de la Société d'études et d'informations économiques (19 Janvier 1937) donne une note toute différente. L'auteur anonyme de cet article conteste les conclusions de la Revue Internationale du Travail. Il déclare que, dans la période 1932-1936, il y a eu peu de grèves, et il déclare que la baisse des salaires n'a pas été excessive, et qu'elle fut simplement la conséquence naturelle de la crise économique.

Quoi qu'il en soit, il est incontestable qu'il s'est produit en Nouvelle-Zélande, un mécontentement assez vif pour qu'il ait déterminé un nouveau renversement de l'orientation politique.

La loi du 8 Juin 1936 rétablit l'arbitrage obligatoire.

En 1936, aux élections générales, les travaillistes ont reconquis la majorité et le résultat a été le vote de la loi du 8 Juin 1936, qui a rétabli l'arbitrage obligatoire, en rendant obligatoire l'affiliation des ouvriers aux syndicats, et en posant le principe de la loi de 40 heures. Il est naturellement trop tôt pour que l'on puisse dire quels seront les résultats de cette loi récente.

En Australie

B. Australie.

Nous ne trouvons pas ici, comme en Nouvelle-Zélande, de vicissitudes dans la législation même, mais

Source : BIU Cujas

nous retrouvons deux périodes alternées, l'une de succès, et l'autre d'échec, coupées toutefois de manière un peu différentes.

Jusqu'en 1923.

Jusqu'en 1923, le système de l'arbitrage obligatoire semble avoir bien fonctionné en Australie. L'ambiance était la même qu'en Nouvelle-Zélande à la même époque, à savoir : prospérité générale, hausse des prix, possibilité de relèvement des salaires, tarif douanier très élevé, protégeant contre la concurrence étrangère.

A partir de 1923.

Mais à partir de 1923, l'application du système devient défectueuse. Il semble que les relèvements de salaire avaient été excessifs, que les tribunaux arbitraux s'en sont rendus compte eux-mêmes, en sorte qu'à partir de 1923, ils essaient de faire baisser les salaires dans les sentences arbitrales qu'ils rendent; mais il y a résistance des ouvriers, et par suite les grèves deviennent plus nombreuses.

Entre 1914 et 1930, il y eut 9 années, où le nombre des ouvriers atteints par la grève ou le lock-out a dépassé 100.000 et 3 années, où il a dépassé 150.000 chiffres élevés si l'on songe que l'effectif de salariés global est de 1.500.000.

Le Premier ministre australien déclarait, en 1929, que la loi n'avait pas réussi à préserver la paix sociale, et, en 1930, l'atterney général proclamait la faillite des sanctions, car, disait-il, l'expérience montre que, lorsque les sanctions prises en cas de contravention au système, sont faibles, elles demeurent inopérantes, et que lorsqu'elles sont rigoureuses, l'opinion publique s'oppose à ce qu'on les applique. De fait, à un certain moment, on essaye de déporter deux meneurs révolutionnaires, mais l'opinion s'insurgea contre cette décision et on ne put l'appliquer.

En 1928, on essaya, sans rien changer à l'ensemble du système d'aggraver les pénalités. On ne fit qu'augmenter le nombre des conflits et, en 1930, il fallut abroger les pénalités édictées en 1928.

Conclusion sur les expériences de conciliation et d'arbitrage.

Tel est le bilan objectif, que l'on peut dresser de ces expériences étrangères. Si on le rapproche de ce que j'ai dit précédemment de l'expérience française du temps de guerre, qui a été incontestablement un succès, on est amené à la conclusion suivante : ces expériences françaises et étrangères nous montrent que l'arbitrage entre le capital et le travail rencontre les mêmes difficultés que l'arbitrage entre les nations ce qui nous confirme dans le parallèle entre la grève et la guerre, que nous avons dressé antérieurement.

La grève et la guerre.

Pour que l'arbitrage réussisse, il faut, ou bien que les parties acceptent volontairement de s'y

Source : BIU Cujas

soumettre, de limiter leurs prétentions et l'absolu de leurs revendications, ce qui ne peut se faire, pour l'arbitrage entre les classes, que lorsqu'il existe une ambiance, une psychose d'union nationale très forte, et ce qui ne peut se faire pour l'arbitrage entre nations que dans une ambiance très forte de collaboration internationale. Ou bien seconde branche de l'alternative, il faut que les autorités disposent d'un pouvoir et de sanctions très efficaces.

Affinités et antagonismes

S'agissant des sanctions, le parallèle entre la grève et la guerre peut encore être poursuivi: l'expérience de la guerre italo-éthiopienne a montré que des sanctions non efficaces, non seulement n'aboutissent pas au résultat poursuivi, mais parfois enveniment la situation, choses sans profit. De la même manière, des sanctions prises contre les patrons ou contre les ouvriers, mais que l'on ne peut pas exécuter risquent d'enlever au système tout prestige.

Mais d'autre part, entre la grève et la guerre, l'arbitrage entre nations et l'arbitrage entre classes, on peut relever une sorte d'opposition et de contraste, car, nous l'avons vu, l'arbitrage obligatoire, en France, n'a pu bien fonctionner que dans la période de guerre, précisément parce que l'union nationale avait atténué les luttes de classes. La grève est la traduction de l'antagonisme entre les classes, de même que la guerre est la traduction de l'antagonisme entre les nations. Ce sont deux formes de l'affirmation de force mises au service de deux causes opposées.

Section IV

Les contrats collectifs de travail.

Définition du contrat collectif de travail

On appelle contrat collectif de travail, ou encore, convention collective de travail (il n'y a aucune différence réelle entre ces deux expressions) un accord conclu entre un ou plusieurs patrons d'une part, et les délégués d'une collectivité ouvrière d'autre part, en vue de fixer pour l'avenir, les conditions du travail. Plus brièvement, le contrat collectif de travail est une réglementation contractuelle, collective, préalable, du statut du travail.

Pour en bien préciser la notion, indiquons en quoi la convention collective du travail diffère d'un contrat de travail, individuel ou même collectif. Prenons l'exemple d'un contrat de travail collectif, pour mieux faire comprendre cette différence.

Le contrat de travail individuel ou

Un contrat de travail collectif est une entente entre un patron et un groupe d'ouvriers, aux termes de

Source : BIU Cujas

collectif.

laquelle le groupe d'ouvriers s'engage à exécuter pour le compte du patron, un travail déterminé pour une rémunération déterminée. Nous l'avons déjà rencontré sous le nom de coopérative de main-d'oeuvre, de contrat d'équipe ou de commandite. L'équipe ouvrière s'engage à faire un certain travail pour un certain prix C'est donc exactement le même type de convention que le contrat de travail individuel, avec cette seule différence que, du côté ouvrier, il y a comme partie, au lieu d'un individu, une collectivité. Dans les deux cas, il y a engagement réciproque du patron à fournir telle rémunération, de l'ouvrier ou des ouvriers à fournir tel travail.

Le contrat collectif de travail.

Le contrat collectif de travail ou convention collective de travail (c'est pour éviter toute confusion avec le contrat de travail collectif, que certains ont proposé l'expression de convention collective) est quelque chose de tout à fait différent.

Le contrat collectif n'est pas un contrat de travail.

Aux termes de la convention collective de travail, le patron ne s'engage pas du tout à faire travailler tel ou tel ouvrier, ni les ouvriers à accomplir telle tâche déterminée. Le contrat collectif n'est pas un contrat de travail. Les parties disent simplement : dans les contrats de travail que nous passerons, nous nous engageons à adopter comme cadre les dispositions générales sur lesquelles nous nous mettons aujourd'hui d'accord. Supposons qu'entre le syndicat patronal et les syndicats ouvriers des textiles du Nord, une convention collective de travail soit passée. Qu'en résulte-t-il? Que tels ouvriers vont accomplir, dans telle usine, tel travail? Non.

Cette convention signifie que les ouvriers et les patrons de ce département se sont entendus pour fixer le statut général du travail.

Il est préalable à la conclusion des contrats de travail.

Dans ce régime, l'ancien contrat de travail se décompose donc en deux opérations successives, la première opération est la fixation par un accord contractuel, collectif préalable des conditions du travail.

Une fois ce statut général établi, le patron n'a, de ce fait, aucun ouvrier à sa disposition; il lui reste à embaucher. C'est là la seconde opération qui consiste à passer avec des ouvriers, pris individuellement, une série de contrats de travail proprement dits.

§ I - Importance actuelle des conventions collectives de travail.

Les conventions collectives avant la guerre

Les conventions collectives de travail sont très inégalement répandues suivant les pays et les branches de la production. Avant la guerre, dans des pays très

Source : BIU Cujas

industrialisés, en Angleterre et en Allemagne, elles avaient déjà pris une grande importance. La dernière statistique d'avant-guerre en Angleterre, comptait environ I.700 conventions collectives s'appliquant à

En Angleterre

2 millions I/2 d'ouvriers, dont près d'un million dans les mines. Elles s'étaient implantées surtout dans la

En Allemagne

grande industrie mécanique et concentrée;

En Allemagne, on comptait environ 8.300 conventions collectives, mais si leur nombre était ainsi beaucoup plus élevé qu'en Angleterre, l'effectif total des ouvriers englobés par ces conventions collectives n'atteignait qu'un million et demi d'ouvriers, chiffre bien inférieur au chiffre anglais. Cela vient, de ce que, en Allemagne, c'était surtout la moyenne et la petite industrie qui pratiquaient la convention collective.

En France.

En France, le développement des conventions collectives était beaucoup plus restreint. Il n'y avait pas de statistiques d'ensemble des accords collectifs, mais seulement des relevés du nombre des accords nouveaux conclus chaque année. Ce nombre était faible et ne marquait pas d'année en année, une progression régulière.

Moins nombreux, ces accords collectifs étaient aussi beaucoup plus précaires. Si nous prenons l'exemple des mines, une des industries qui pratiquaient la convention collective, les célèbres conventions d'Arras, avaient établi en I89I, un accord entre les patrons

Les conventions d'Arras.

et les ouvriers dans la région du Nord. Mais l'adaptation de ces conventions aux conditions changeantes de la vie économique ne put se faire que par la violence, par des grèves répétées. La convention collective n'avait donc pas tué la grève; elle ne fonctionnait que dans l'intervalle de deux grèves.

Dans l'industrie du livre, il est vrai, il en était différemment. A partir de I895, un accord collectif avait été mis en vigueur. En même temps, avaient été créées des commissions mixtes, composées mi-partie de patrons, mi-partie d'ouvriers, ayant pour fonction d'adapter l'accord original aux changements des conditions de la vie économique. En fait, il y eut quand même des grèves dans l'industrie du livre, mais beaucoup moins que dans les mines et la métallurgie. La différence tenait sans doute à ce que les syndicats ouvriers du livre sont plus modérés, moins révolutionnaires que ceux des industries minières ou métallurgiques.

"Les Cours de Droit" 3, Place de la Sorbonne, 3 W Répétitions Écrites et Orales Reproduction interdite

Source : BIU Cujas

Essor des conventions collectives après la guerre.

Au lendemain de la guerre, les conventions collectives du travail ont pris un essor nouveau dans tous les pays. Pour nous en tenir à la France, leur nombre, en particulier en 1919 et en 1920, augmente considérablement. En même temps, ces accords s'amplifient : de régionaux qu'ils étaient d'ordinaire auparavant, ils deviennent nationaux; ils englobent l'ensemble du personnel d'une profession pour toute la France.

Leurs cadres s'élargissent

Puis, et c'est peut-être là le caractère le plus nouveau, la convention collective du travail cesse d'être un accord purement privé et devient une véritable institution publique. Le législateur, quand il a édicté en 1917, le principe de la semaine anglaise, et en 1919, le principe de la loi de huit heures, a renvoyé les détails d'application de ces deux principes aux accords collectifs, là où il en existe. De ce moment, par une innovation importante, l'accord collectif devient une sorte d'annexe et d'auxiliaire de l'action des pouvoirs publics.

Elles deviennent des auxiliaires de la réglementation légale.

Depuis 1920 par contre, un certain recul se produisit, conséquence de la dislocation des forces syndicales.

D'après une enquête faite en 1934 par la C.G.P.F. 4% du personnel seulement, dans l'ensemble de l'industrie et du commerce seront régis par des conventions collectives, mais la proportion monte à 65% pour les mineurs du Nord et du Pas-de-Calais, et à 50% pour la pêche et les dockers.

§ 2 - Rôle économique des conventions collective de travail.

Les clauses des conventions collectives

En fait, les clauses des accords collectifs sont très diverses. Elles règlent fréquemment la durée du travail, l'emploi de la main-d'oeuvre étrangère, la limitation du nombre des apprentis, le délai congé que doivent respecter les patrons et les ouvriers en cas de renvoi ou de cessation de travail.

Ce qu'elles apportent de nouveau dans la vie économique

Les clauses les plus fréquentes sont relatives aux salaires. Généralement d'ailleurs, l'accord se borne à édicter un certain minimum de salaire, pour les ouvriers de telle catégorie, pas moins de tant par jour, par heure, ou par pièce.

Comment toutes ces questions auraient-elles été réglées à défaut d'accord collectif ? En l'exposant, nous verrons ce que celui-ci apporte de nouveau dans la vie économique.

Jadis, au temps de l'artisanat, les conditions de travail étaient fixées par le contrat individuel

Source : BIU Cujas

de travail. Quand tel maître embauchait tel compagnon, ils se mettaient d'accord sur la tâche et sur la rémunération. Depuis le triomphe de la grande industrie, les conditions de travail ont cessé d'être l'objet d'une discussion individuelle entre le patron et l'ouvrier. Dans la grande usine, il faut nécessairement une discipline commune du travail; il ne peut pas être accordé à chaque ouvrier des conditions particulières. Tous les ouvriers doivent entrer à l'usine, en sortir, se reposer, aux mêmes heures. Tous les ouvriers d'une même spécialité technique reçoivent le même salaire, toutes choses égales d'ailleurs. Quand un ouvrier se présente dans une grande usine d'automobiles, par exemple, la question ne se pose pas de discuter individuellement les conditions du travail. S'il n'y a pas d'accord collectif, le statut du travail est réglé par le patron unilatéralement. L'accord individuel se borne à la question d'embauchage. Tout le reste est fixé par avance.

Le règlement d'atelier dans la grande industrie.

La convention collective substitue une fixation contractuelle à une fixation unilatérale du statut du travail. Et voici les conséquences de cette substitution.

D'abord, disparaît l'inégalité entre l'élément patronal et l'élément ouvrier. Quand le statut du travail était fixé par le patron seul, et que l'ouvrier se présentait isolément pour être embauché, il n'y avait pas égalité entre le patron, qui dispose de moyens financiers puissants, et l'ouvrier qui a besoin de son salaire pour vivre.

Elle rétablit l'égalité dans la discussion.

Au contraire, quand le statut du travail est fixé entre le patron et le syndicat ouvrier, l'égalité est rétablie. Parfois même, elle est rompue en sens inverse: les ouvriers, suffisamment puissants et organisés, peuvent parfois profiter habilement de circonstances favorables pour imposer au patron un statut du travail qui lui est désavantageux, et exiger des concessions trop lourdes pour lui.

Elle fait disparaître la sous-concurrence ouvrière.

En second lieu, va disparaître ce qu'on appelle, la sous-concurrence ouvrière. Lorsqu'il n'y a pas d'accord collectif arrêté par une entente des collectivités patronales et ouvrières, les patrons sont naturellement enclins à embaucher des ouvriers à des conditions inférieures au tarif syndical, d'autant que la concurrence les oblige à comprimer au maximum le prix de revient dont le salaire est un élément important.

Quand il y a une convention collective, et que le syndicat est assez puissant pour obliger le patron à la respecter, celui-ci ne peut plus embaucher d'ouvriers à un salaire inférieur. Il est obligé de rechercher

Source : BIU Cujas

d'un autre côté la compression du prix de revient(par exemple de faire porter son effort sur une organisation meilleure de l'outillage et de l'aménagement technique). C'est un des effets heureux de l'accord collectif.

Elle tend à niveler les salaires de tous les ouvriers qualifiés et non qualifiés.

Moins heureuse,du point de vue de la productivité et de l'intérêt général, est la diminution de l'écart entre le salaire des ouvriers qualifiés et celui des ouvriers non qualifiés. Comme les non qualifiés représentent la masse, ce sont eux qui ont principalement voix au chapitre, qui se font le mieux entendre dans le syndicat; en sorte que tout l'effort des négociateurs ouvriers de l'accord collectif va porter sur le minimum de salaire accordé aux manoeuvres. Et souvent le syndicat acceptera un relèvement moindre pour les ouvriers qualifiés, s'il parvient à ses fins en ce qui concerne le taux du salaire des manoeuvres.

Elle entraîne souvent la diminution du nombre des grèves.

Enfin, un dernier résultat, qui d'ailleurs ne se produit pas toujours, est la diminution du nombre des grèves. Quand, dans une région, un accord collectif qui a donné satisfaction , ne correspond plus aux conditions économiques nouvelles, les ouvriers consentent, plus facilement que s'il n'y avait pas de convention collective, au règlement du conflit par la conciliation ou l'arbitrage. Ainsi, en habituant les deux parties en présence aux négociations et aux discussions pacifiques, les accords collectifs diminuent, sans toutefois parvenir à eux seuls à les supprimer, les risques d'un recours à une solution de violence et de force.

§ 3 - Statut juridique des conventions collectives de travail.

La convention collective devant les tribunaux avant la loi de 1919.

Avant 1919, dans la période où le législateur n'était pas intervenu pour la réglementer, les tribunaux avaient eu à donner à la convention collective une figure juridique, en lui appliquant le droit commun des contrats. Après des hésitations bien naturelles, voici à quelles solutions ils étaient arrivés.

I°- Le contrat collectif de travail a-t-il une valeur juridique ?

Reconnaissance de son caractère juridique.

Certains auteurs, notamment Planiol, avaient répondu négativement. Il leur semblait que la convention collective de travail, intervenant le plus souvent à la fin d'une grève, réglant les rapports des patrons et des ouvriers, jusqu'à la grève suivante, n'était qu'une trêve entre deux luttes violentes, un traité de paix provisoire.

Cette opinion n'a pas triomphé. Elle était manifestement contraire à la volonté des parties. Quand

Source : BIU Cujas

des patrons et des ouvriers s'entendent pour signer une convention collective, il est dans la pensée des uns et des autres de voir naître à leur charge et à celle de l'autre partie des obligations juridiques. La convention collective de travail est un véritable contrat.

Sanction de la convention collective.

2°- Quelle sanction pouvait-on donner aux obligations nées du contrat ?

La question présente un intérêt pratique, car des obligations sans sanction sont destinées à demeurer théoriques. La première espèce soumise aux tribunaux fut le cas d'une convention collective passée entre un syndicat d'ouvriers tisseurs et le propriétaire d'une usine, en vue de régler la durée du travail et de poser les principes de la fixation des salaires. Le patron ayant commis une infraction à ce contrat collectif, le syndicat ouvrier s'adressa au Conseil des prudhommes et demanda des dommages-intérêts pour préjudice causé par la violation de la convention collective. Successivement, la Cour de Dijon, en 1890, et la Cour de Cassation, en 1893, refusèrent au syndicat ouvrier des dommages-intérêts, s'appuyant sur le fait que les intérêts lésés par la violation du contrat étaient ceux des ouvriers individuellement considérés et non ceux du syndicat. Cette décision était grave, parce qu'en fait, il est évident qu'un ouvrier pris isolément, si un préjudice lui est causé, est dans l'impossibilité d'engager une instance compliquée et coûteuse pour obtenir le respect du droit. Refuser au syndicat la mission de faire respecter la convention collective c'était dire qu'elle pourrait être violée impunément.

Refus des dommages-intérêts aux syndicats.

Exécution par le procédé des astreintes.

Les tribunaux ne purent pas s'en tenir à cette première solution. Quand les conventions collectives du travail se multiplièrent, apparut la nécessité d'une solution moins restrictive et d'une sanction validant l'accord collectif. Ils arrivèrent, non pas à accorder des dommages-intérêts au syndicat (cela était difficile en dehors d'une intervention du législateur) mais à condamner l'autre partie, sur les poursuites exercées à l'instigation du syndicat, à exécuter la convention, sous peine d'une astreinte de tant par jour de retard. L'autre partie était ainsi obligée d'exécuter la convention collective à partir d'un jour donné pour ne pas encourir une charge pécuniaire très lourde.

Validité des contrats individuels de travail contraires

3°- Soit un patron et un ouvrier qui ont participé à un contrat collectif. Leur est-il possible, en se mettant d'accord, d'écarter, dans leurs rapports contractuels ultérieurs, les clauses du contrat collectif?

Source : BIU Cujas

L'accord individuel dérogatoire est-il valable ?

A cette question, les tribunaux étaient obligés de répondre par l'affirmative. Ils reconnaissaient la validité juridique de la convention collective de travail, par application du droit commun des contrats. Or, c'est un grand principe de cette matière (on l'étudiera dans le cours de Droit Civil de 2ème année) que ce qu'un accord de volontés à pu faire, un accord contraire peut le défaire. Si un patron syndiqué et un ouvrier syndiqué ont accepté un contrat collectif de travail, et que huit jours, ou six mois après, ils veuillent en écarter les clauses par un accord libre de leurs volontés individuelles, il semble qu'on ne peut le leur refuser. Les tribunaux avaient donc été amenés à admettre la validité de l'accord individuel dérogatoire à l'accord collectif.

La convention ne s'appliquait pas aux non syndiqués.

4°- Dernière question : le contrat collectif de travail est-il applicable aux personnes qui n'y ont pas été parties ? Une convention a été signée par le syndicat patronal et le syndicat ouvrier du textile. Elle règle les rapports respectifs des patrons et des ouvriers membres de ces syndicats. Les patrons non syndiqués et les ouvriers non syndiqués y sont-ils soumis ?

Appliquant là encore, le droit commun des contrats, les tribunaux étaient obligés de répondre négativement, car les contrats n'ont d'effet que pour les parties contractantes. Les patrons et les ouvriers non syndiqués n'ayant pas été parties à la convention collective, elle n'existe pas pour eux.

Tentative des conseils de prudhommes pour en faire une coutume de la profession.

Cependant, certains conseils de prudhommes avaient cru pouvoir aller plus loin. Ils considéraient l'accord collectif entre deux syndicats, comme imposant une sorte de coutume de la profession, applicable même aux non signataires, à moins d'une manifestation expresse de volonté contraire. Mais la Cour de Cassation s'était toujours refusée à sanctionner cette interprétation.

Tel était l'état du droit en face de laconvention collective, avant l'intervention du législateur. Les tribunaux reconnaissaient l'accord collectif et le dotaient de certaines sanctions; mais ils étaient obligés, par les principes du droit contractuel, d'admettre la validité des accords individuels dérogatoires et de limiter aux seuls signataires l'application de la convention collective.

Le législateur comprit la nécessité de donner aux accords collectifs un statut juridique spécial et d'aller plus loin que la jurisprudence. Le travail fut préparé par les analyses approfondies de deux grandes

Source : BIU Cujas

Travaux préparatoires de la loi nouvelle.

associations, de caractère privé, mais qui jouissent d'une grande autorité, la Société d'Etudes législatives et l'Association pour la Protection légale des Travailleurs.(I) Ces groupements comprennent des juristes et des hommes d'Etat; ils étudient les questions à l'ordre du jour, et essaient d'élaborer des textes précis susceptibles de servir de base et de modèle au législateur. Le Gouvernement, puis le Parlement, s'inspirèrent de leur avant-projets sans aller aussi loin que celui du second groupement. Au terme de ce long travail, on est arrivé à la loi du 25 Mars 1919, qui fixa jusqu'en 1936, le statut juridique des conventions collectives du travail.

La loi du 25 Mars 1919.

Voici les stipulations essentielles de cette loi. En les rapprochant des décisions de la jurisprudence antérieure, on mesurera le chemin parcouru.

Validité des conventions collectives écrites et déposées.

1°- La validité des conventions collectives de travail est affirmée expressément, à condition toutefois qu'elles soient écrites, et que le texte en soit déposé au secrétariat du Conseil de prud'hommes, ou à défaut, au greffe de la justice de paix. L'accord collectif entre en application le jour qui suit ce dépôt. S'il est purement verbal, il n'a pas d'existence juridique.

Sanction de la convention collective.

2°- La convention collective est sanctionnée par une action syndicale, non seulement en inexécution, mais en dommages-intérêts, solution que l'application du droit commun n'avait pas permis à la jurisprudence antérieure de consacrer.

Les adhérents à la convention collective ne peuvent y déroger par un contrat individuel contraire.

3°- D'après l'art. 31 de la loi de 1919, il n'est plus possible à deux individus-signataires de l'accord collectif,ou l'ayant accepté, de déroger à cet accord par une convention individuelle contraire. Les volontés individuelles, une fois collectivement enchaînées, ne peuvent plus se libérer deux à deux. On voit la hardiesse de cette disposition qui met en échec un des principes fondamentaux du droit des contrats. Si un patron et un ouvrier englobés par la convention collective décident d'en écarter les clauses, leur contrat individuel est nul, parce qu'il est contraire au contrat collectif qui les lie. Le droit collectif ne peut être battu en brèche par le droit individuel (2).

(I) Devenue ultérieurement l'Association pour le Progrès Social.

(2) Toutefois, dans un certain délai, après la conclusion de l'accord collectif, le patron ou l'ouvrier qui ne veulent pas s'y soumettre, le peuvent en donnant leur démission du syndicat signataire de l'accord.

Source : BIU Cujas

4°- Si un contrat individuel est passé entre deux parties dont l'une est liée par l'accord collectif et dont l'autre ne l'est pas, pour tous les points qui n'ont pas été expressément réglés dans cet accord individuel, la convention collective va-t-elle s'appliquer ?

Tendance à faire de la convention collective la loi de la profession.

La loi de 1919 déclare que les clauses de l'accord collectif sont présumées s'appliquer, sauf si elles sont écartées par une clause expresse. Au moment de l'élaboration parlementaire, certains avaient proposé d'aller plus loin, et de faire du contrat collectif du travail, une sorte de loi de la profession, c'est-à-dire de décider que quand un accord serait intervenu entre un syndicat patronal et un syndicat ouvrier, l'autorité publique aurait le droit de transformer cet accord collectif en loi professionnelle. Tandis que le contrat collectif ordinaire n'oblige que ceux qui l'ont accepté, une fois devenu loi de la profession, il serait appliqué à tous les membres de cette profession, patrons et ouvriers, dans une région donnée.(I)

Cette solution fut écartée, après discussion pour des raisons d'opportunité. Il sembla que l'organisation syndicale n'était pas suffisamment poussée pour qu'on put déjà la considérer comme le pilier de l'organisation professionnelle. Mais on réserva, pour un avenir où elle prendrait plus d'importance, l'éventualité de transformer ces accords de droit privé en réglementation publique professionnelle.

Dans la nouvelle organisation économique de l'Italie, telle qu'elle résulte des lois votées depuis l'avènement de Mussolini, les conventions collectives de travail tiennent une place de premier rang et sont devenues les instruments d'une véritable réglementation professionnelle.

La loi du 3 Avril 1926, (complétée par un décret du Ier juillet de la même année) pose la première pierre de cette organisation. Elle déclare que l'adhérent au syndicat est libre, mais que si le syndicat englobe le dixième des patrons et des ouvriers de la profession(2) l'Etat peut lui confier la mission de représenter l'ensemble de ces patrons ou ouvriers. Le droit de grève ou le lock-out est alors supprimé et les

(I) Cf. sur ce point, G. Pirou, Le Corporatisme, Sirey 1935.

(2) Et si les dirigeants de syndicats offrent toute garantie " d'une foi nationale éprouvée" c'est-à-dire en fait, s'ils sont adhérents au parti fasciste.

Source : BIU Cujas

conflits qui se produiraient entre patrons et ouvriers sont réglés par les magistrats du travail.

L'année suivante, le 2I Avril I927, la " Charte de travail" rend obligatoire le contrat collectif de travail. Il est discuté par les deux syndicats. Une fois l'accord établi entre eux, l'Etat donne son homologation qui transforme le contrat en loi professionnelle.

En I933, avaient été ainsi homologués depuis la mise en application du système plus de I0.000 contrats collectifs.

Tout au contraire, en Allemagne, l'avènement de l'hitlérisme s'est accompagné d'une régression très nette de l'action syndicale et des conventions collective de travail.

La nouvelle charte de travail, promulguée le I7 Janvier I934, consacre la suppression des syndicats et des accords collectifs existants. Voici les grandes lignes du régime nouveau, telles que les dessine la nouvelle charte. Dans chaque entreprise, il y aura un chef, un " Fuhrer" qui aura la responsabilité de la direction de l'affaire, ce sera tout naturellement le patron dans les petites entreprises; dans les grandes affaires montées sous la forme de la société anonyme, le conseil d'administration désignera nommément le "Fuhrer" responsable. C'est lui qui fixera unilatéralement le statut du travail dans l'usine. Les intérêts des ouvriers seront défendus par un " Conseil de confiance " qui se substitue aux anciens " conseils d'entreprise" prévus par la Constitution de Weimar. La liste des membres du " Conseil de confiance " sera dressée d'accord avec le Fuhrer et le délégué du parti national socialiste. Un vote des ouvriers, au scrutin secret, approuvera la liste . Au cas de non approbation, la fonction du conseil de confiance serait remplie par un " curateur gouvernemental" sorte de fonctionnaire comparable à nos inspecteurs du travail. Si un conflit se produit entre patrons et ouvriers, il est soumis à un " tribunal d'honneur" formé de trois membres: un magistrat professionnel, le chef, un représentant du conseil de confiance.

On voit quel esprit anime cette organisation. Elle se propose de substituer la confiance à la lutte de classe, et aussi la contrainte nationale à la liberté contractuelle collective. Le Fuhrer est chef dans l'entreprise, un peu à la manière d'un capitaine de compagnie. Il a des pouvoirs très étendus sur ses ouvriers, mais il est lui-même sous la dépendance étroite de l'Etat et de ses représentants. Il n'est pas jusqu'à la

Source : BIU Cujas

notion d'honneur, mise au fronton du système, au lieu et place des notions de rendement et de profit qui accentue le caractère politique et moral, plus qu'économique et matériel de cette organisation - dont l'avenir seul pourra dire quelle est la valeur pratique.

Section V

Modalités nouvelles et problèmes actuels de l'action collective ouvrière.

Il s'agit ici d'exposer et d'analyser, d'une manière objective et comme s'il s'agissait d'évènements se rapportant à un lointain passé, les faits survenus en la matière, au cours de l'année 1936 et au début de l'année 1937.

Nous étudierons en trois paragraphes successifs :

1°- Les occupations d'usines, modalité nouvelle de la grève.

2°- Le syndicalisme et les conventions collectives de travail.

3°- La conciliation et l'arbitrage obligatoire.

§ Ier - Des occupations d'usines.

La grève sur le tas, le lock in.

On a dit aussi " grèves sur le tas" et également "lock in", terme qui s'oppose à " look out" : le lock out c'est la fermeture de l'usine, les ouvriers étant au dehors, puisque c'est le patron qui la décrète, tandis que dans le lock in, les ouvriers s'installent à l'intérieur de l'usine.

Il n'y a pas eu d'occupations que dans l'industrie et dans le commerce, il y a eu aussi, en petit nombre d'ailleurs, quelques occupations de fermes, d'entreprises agricoles. L'occupation, accompagnée de l'arrêt du travail, est un moyen de pression supplémentaire, pour contraindre le patronat à discuter les revendications présentées par la main d'oeuvre.

Les occupations d'usines avant 1936.

Cette occupation n'a pas été en 1936 un fait absolument nouveau : en 1920, il y avait eu déjà (pour ne parler en ce moment que de la France), une occupation d'usine dans le Nord à Halluin, mais il s'agissait alors d'une opération dirigée moins contre le patronat que contre des Jaunes (c'est-à-dire des ouvriers que le patron avait embauchés pour remplacer les grévistes).

En cette même année 1920, il y eut un mouvement très vaste d'occupation des usines en Italie, mais elle n'eut pas le même caractère que les occupations

Source : BIU Cujas

françaises de I936; elle fut plus révolutionnaire, en ce sens que les ouvriers occupants essayèrent de gérer, de faire marcher les entreprises; il y eut, par exemple, une tentative d'exploitation des usines automobiles Fiat.

Les occupations d'usines en I936.

La double caractéristique de l'expérience française de I936, c'est, d'une part, l'ampleur du mouvement, et d'autre part, le fait que l'occupation a été un simple moyen de pression dans les cadres du capitalisme, sans essai de gestion ouvrière.

La première des occupations de I936 est intervenue le I0 avril I936, par conséquent antérieurement aux élections générales. Mais elle revêtit des caractères tout à fait particuliers : il s'agissait d'une usine de munitions, située aux environs proches de la ville d'Amiens, qui occupait 450 ouvriers et avait deux directeurs, de nationalité anglaise. L'usine avait fait des affaires médiocres et était en retard pour le paiement de ses impôts; le fisc avait donc marqué son intention de fermer l'usine, et c'est pour empêcher cette fermeture que le personnel s'installa dans l'usine,(vraisemblablement avec la complicité des patrons).

Le grand mouvement d'occupation, celui qui a frappé l'opinion publique, se place un peu plus tard et atteint son maximum durant le mois de Juin.

Problèmes soulevés par l'occupation des usines.

Cette occupation pose un certain nombre de problèmes : d'abord la question de ses causes. A cet égard, deux éléments ont été invoqués comme expliquant le mouvement : une cause économique et une cause psychologique. Indiquons tout de suite qu'à notre sens, la cause psychologique a été dominante.

Cause économique des occupations d'usines

I°- Cause économique. On invoque à cet égard la chute des salaires dans la période, qui a précédé les occupations, et voici quels arguments on fait valoir en ce sens : Le montant des salaires payés en France, est tombé, depuis le début de la dépression économique jusqu'au début de I936, de I20 milliards à 80 milliards, chute par conséquent de 33%, sensiblement supérieure à la baisse du coût de la vie. Mais il faut immédiatement faire une observation, qui corrige l'impression que ces chiffres globaux pourraient donner; en raison de la crise économique, un nombre considérable d'ouvriers étrangers ont quitté la France, nombre qui peut être évalué à 800.000, en sorte que la baisse des salaires, pour les ouvriers français, n'a pas été de 33%. Si l'on tient compte de cet élément correcteur, elle n'a été que de l'ordre de 20%, ce qui correspondrait à peu près à la base du coût de la vie. Seulement, c'est là une moyenne, qui n'est

Source : BIU Cujas

pas très significative, parce qu'elle recouvre, en réalité, des taux de salaires très différents, suivant les catégories professionnelles, et il apparaît certain que, dans un certain nombre de professions, les salaires étaient très bas. Voici quelques exemples : en 1933-1934, on estime qu'il y avait, en France, 5 millions de travailleurs, dont les gains étaient inférieurs à 18.000 Frs par an; de ces 5 millions, 1 million avait des gains inférieurs à 5.000 Frs par an; de ce million , 400.000 avaient des gains inférieurs à 2.400 frs, ce qui représente une moyenne de 8 frs par jour. Il est incontestable que de tels salaires ne permettaient pas de vivre d'une manière décente. Toutefois, il y a lieu de remarquer que la grosse diminution des salaires s'est produite en 1932, que à partir de 1932 et jusqu'en 1936, il y a eu plutôt stagnation que baisse, et qu'un mouvement qui éclate en 1936, ne peut guère s'expliquer par des faits, dont le point le plus névralgique remonte à 1932. Il ne semble donc pas que l'occupation des usines fut une explosion spontanée, due à une cause purement économique anormale.

Cause psychologique.

Et c'est ici alors qu'intervient et à mon sens d'une manière décisive la cause psychologique. Recourant à un langage freudien, on a parlé dans les articles et études consacrés à cette question d'un " complexe d'infériorité", qui aurait frappé les travailleurs jusqu'à une certaine date et dont ils se seraient dégagés ensuite. Il y a certainement une part de vérité dans cette vue; les deux éléments, qui paraissent avoir joué en 1936 pour modifier la psychologie des ouvriers et la rendre plus offensive, sont d'une part, l'unité syndicale reconstituée au début de 1936; il est incontestable que les milieux ouvriers pendant tout le temps qu'a duré la dislocation des forces syndicales, l'opposition de la C.G.T. et de la C.G.T.U. l'émiettement des effectifs de l'une et de l'autre, ont eu l'impression très nette de leur faiblesse, de l'impossibilité de faire aboutir une revendication; ce sentiment a disparu, lorsque l'unification syndicale a été cimentée à nouveau. Le second élement, ce fut le résultat des élections générales qui, donnant la victoire au Rassemblement Populaire, a tout naturellement incité les masses ouvrières à essayer de transposer sur le plan économique et social leur succès politique.

Voilà l'ensemble des faits qui expliquent le déclenchement d'un mouvement offensif de grande envergure étant réservée la question, que l'on ne veut pas aborder ici, de savoir en quelle mesure le mouvement a été

Source : BIU Cujas

spontané, en quelle mesure il a été provoqué;

Ceci posé, nous allons maintenant étudier les occupations d'usines au point de vue juridique et au point de vue économique.

Les occupations d'usines, au point de vue juridique.

A. Point de vue juridique. Les tribunaux ont été saisis, à diverses reprises, des problèmes soulevés par le fait de l'occupation des usines; ils ne l'ont pas été à la requête des pouvoirs publics, mais les tribunaux correctionnels le furent par le moyen de la citation directe, et surtout les tribunaux civils eurent à connaître, lorsque les patrons lésés intentèrent une action en responsabilité contre les occupants.

Un premier point est certain et ne nous retiendra pas longtemps, puisqu'il n'y a pas de contestation à cet égard : c'est l'illégalité, dans les cadres juridiques actuels, de l'occupation des usines: Elle est illégale, parce qu'elle constitue une atteinte au droit de propriété tel qu'il est réglementé dans notre droit actuel. Il est, en effet, certain que les ouvriers sont dépourvus de tout titre légal ou conventionnel, qui leur permette de s'installer dans les locaux de travail, et surtout d'y rester en dehors des heures de travail. La question n'est pas contestée et en voici une preuve toute récente : une sentence arbitrale a été rendue ces jours derniers, dans le conflit métallurgique de la Sambre. L'arbitre patronal et l'arbitre ouvrier se sont trouvés d'accord pour rédiger la sentence, laquelle comporte, entre autres, la disposition suivante : " considérant que les occupations d'usines par le personnel de ces usines constituent une violation du droit de propriété...."

Mais ce point, une fois réglé, s'en pose un autre beaucoup plus délicat, qui est la question de savoir si l'occupation des usines constitue un délit.

Pour ceux qui voudraient faire une étude plus approfondie de cette question, voici les élements principaux de la bibliographie : D'abord, une brochure, qui a comme auteurs, trois avocats : MM. Morillot, de Coroze et Morand, intitulée " les occupations d'usines et leurs conséquences juridiques", c'est une publication de la Société d'Etudes et d'Informations Economiques (novembre 1936). En second lieu, un article donné par M. Albert Buisson à la Revue des Deux Mondes, sous le titre " L'occupation des usines et le droit français", (1er novembre 1936). Enfin, ceci est une source toute récente : une plaquette d'un autre avocat, M. Croquez, " Les occupations d'usines, leurs conséquences juridiques", librairie du Sirey 1937.

Marquons tout de suite la différence entre les deux aspects juridiques du problème. Dire que l'occu-

Source : BIU Cujas

pation des usines est illégale, c'est permettre de fonder sur cette illégalité une action en responsabilité civile, mais comme les ouvriers sont généralement insolvables, cela ne présente qu'un intérêt théorique; dire au contraire que l'occupation des usines est un délit, c'est asseoir sur ce délit une responsabilité pénale, qui, celle-là, pourrait être effective et se traduire éventuellement par de la prison.

L'occupation des usines constitue-t-elle un délit.

L'occupation des usines constitue-t-elle un délit ? En Italie, il n'y a pas de doute, parce qu'en ce pays, à la suite des occupations de 1920, le gouvernement a fait voter un texte, qui déclare délictuelle l'occupation des usines. En France, nous n'avons pas de texte spécial: la question est donc de savoir si, parmi les textes du code pénal, il y en aurait un, dans les termes duquel rentrerait cette hypothèse. Il ne faut pas oublier que le droit pénal est un droit strict, que par conséquent, il faut trouver un texte, qui s'applique très exactement à l'hypothèse considérée. On en a invoqué deux, que nous examinerons successivement:

1°- On a dit : L'occupation des usines est une violation de domicile : Il ne s'agit pas alors d'un délit prévu par le code pénal, mais créé par une loi du 28 Avril 1832, qui a ajouté un paragraphe à l'article 184 du code pénal. Quel est ce texte ? Il est nécessaire d'en connaître le libellé exact pour en bien peser les termes : " Tout individu, qui se sera introduit à l'aide de menaces ou de violences dans le domicile d'un citoyen, sera puni d'un emprisonnement de six jours à trois mois et d'une amende de 16 à 200 frs"

Or, d'une part, on peut douter que le lieu de l'entreprise puisse être considéré comme le domicile du patron, et il y a des cas, où manifestement cela n'est pas vrai; (Lorsque le lieu de l'entreprise est un chantier de construction, par exemple, personne ne prétendra que ce chantier fait partie du domicile du patron). Il est vrai que la jurisprudence a interprété très largement le terme de domicile. C'est ainsi qu'un arrêt de la Cour de Paris du 16 Février 1916 déclare que le lieu de travail de l'individu peut être considéré comme son domicile, lequel est " partout où la personne a le droit de se dire chez elle." Ce sont les termes mêmes de l'arrêt de 1916. Mais par " ailleurs, dans toutes ces espèces, il s'agit de protéger la personne et non les biens, et quand on se reporte au débat introductif de la loi de 1832, on voit qu'elle a été édictée simplement pour garantir la sécurité des personnes, et surtout dans l'hypothèse des habitations isolées, à la campagne, qui ont besoin d'être fortement

Source : BIU Cujas

défendues contre les maraudeurs et les vagabonds. Déjà cela nous montre qu'il s'agit d'une hypothèse toute différente de celle des occupations d'usines. Ce n'est pas tout : dans la plupart des cas d'occupation d'usines, il n'y a pas eu introduction des ouvriers dans le local avec menaces et violences. Les ouvriers sont entrés pacifiquement dans l'usine, et c'est une fois qu'ils y étaient installés qu'ils sont restés et que parfois même ils ont eu recours à la violence pour y rester. Or, à cet égard, la jurisprudence antérieure aux occupations d'usines est extrêmement nette; elle admet qu'il n'y a violation de domicile que lorsqu'il y a eu introduction dans le domicile avec violence; par exemple, il a été décidé que, si un individu est entré dans un appartement sans violence, puis qu'ensuite il ait voulu s'y maintenir, en proférant des menaces il n'y a pas violation de domicile du fait qu'il n'a pas commis de violence pour y entrer. C'est ce qui a été décidé le 10 Juillet 1878 à Caen, et le 8 Août 1843 par la cour de Paris. Il apparaît donc (et c'est en ce sens d'ailleurs que la majorité des auteurs semble vouloir se prononcer), que le texte sur la violation de domicile ne s'applique pas aux occupations d'usines.

Reste un second texte de droit pénal, qui pourrait fonder la qualification délictuelle de l'occupation; c'est l'atteinte à la liberté du travail. Ici, il faut se reporter aux articles 414 et 415 du code pénal, remaniés dans les conditions indiquées antérieurement, par la loi de 1864, qui a supprimé le délit de coalition. Au terme de ces articles, tels que la loi de 1864 les a modifiés, deux éléments sont nécessaires pour constituer le délit : 1°- des violences, des voies de fait, des menaces ou des manoeuvres frauduleuses pour amener ou maintenir la cessation du travail; 2°- que ces faits aient eu pour but de forcer la hausse ou la baisse du salaire et de porter atteinte au libre exercice de l'industrie et du travail.

Il est incontestable que le second de ces deux éléments existe dans les occupations d'usines : il y a bien pression pour porter atteinte à la liberté du travail et pression pour forcer le taux des salaires, puisque presque toujours les occupations d'usines se sont accompagnées de revendications, qui portaient sur le montant de la rémunération des ouvriers. Mais il est beaucoup plus douteux que le premier élément soit présent, car il est arrivé fréquemment que l'occupation ne s'accompagnait pas de violences, de voies de fait, de manoeuvres frauduleuses. Quant à dire que le fait seul de l'occupation constitue une violence ou une manoeuvre

Source : BIU Cujas

frauduleuse, cela n'est généralement pas admis par les auteurs. Cependant, plusieurs décisions de jurisprudence se sont prononcées en ce sens. M. Albert Buisson, dans l'article de la Revue des Deux Mondes, adopte une solution intermédiaire: il admet que l'article s'applique, mais seulement aux meneurs et non à la masse des occupants.

Si en outre, comme il est arrivé dans quelques cas, il y a séquestration du directeur ou du patron, il est incontestable que la séquestration constitue un délit (art. 341 et suiv. C. pénal), mais ce délit est puni de peines tellement sévères (deux à cinq ans de prison, et même les travaux forcés, si la séquestration a duré plus de dix jours), que personne n'a songé à l'application de ce texte.

Voilà quel est l'état du droit, en nous plaçant dans les cadres du droit existant.

Propositions de modifications du droit relativement aux occupations d'usines.

Un autre problème différent consiste à rechercher s'il n'y aurait pas lieu de changer le droit et des modifications ont été proposées dans deux sens différents : sens restrictif et sens extensif.

Sens restrictif : au Sénat, M. Pernot a déposé une proposition de loi tendant à déclarer expressément que l'occupation des usines était violation de domicile; cette proposition n'a pas été encore discutée.

Dans le sens extensif, M. Pirou ne connait pas de texte par lequel on ait proposé de légitimer l'occupation des usines, mais un raisonnement a été fait à plusieurs reprises, et qui est le suivant : on a fait remarquer que la notion de propriété est en cours d'évolution et que cette évolution se traduit par une limitation croissante de la propriété immobilière, en face de laquelle se développent des formes nouvelles de propriété : d'une part, la propriété commerciale, qui a été reconnue par des lois récentes, c'est d'autre part, en matière agricole, la propriété culturale, qui reconnaîtrait à l'exploitant, une sorte de droit de propriété en face du propriétaire du sol. S'appuyant sur ces précédents, on a déclaré que le lieu de travail étant le point de rencontre des collaborateurs de la production, l'usine n'appartient en propriété exclusive ni à l'un, ni à l'autre de ces collaborateurs, ni au capital, ni au travail. Quand on s'engage dans cette voie, on aboutit, non pas à légitimer l'occupation des usines, mais à préconiser le système dit de la neutralisation, qui consiste, en cas de conflit entre les deux collaborateurs, à empêcher à la fois l'exploitation de l'usine par le propriétaire et l'occupation de l'usine par les ouvriers.

Source : BIU Cujas

L'occupation des usines au point de vue économique.

B. Point de vue économique.

A cet égard, il faut faire deux remarques, qui sont dans une certaine mesure contradictoires.

Ière remarque : étant donnée la situation économique, telle qu'elle se présentait en Juin I936, il est possible que l'occupation des usines ait été une modalité nécessaire de la revendication des ouvriers. On a signalé, dans un précédent paragraphe, que les grèves éclatent et réussissent surtout en période d'euphorie économique: il est logique que les ouvriers se mettent en grève, quand l'entreprise est prospère, quand la conjoncture est favorable, parce que alors, ils peuvent obtenir des relèvements de salaires, sans détruire la marge bénéficiaire du patron, mais c'est un peu une hérésie économique qu'une grève tendant à l'augmentation des salaires qui éclate en pleine période de dépression, d'autant que, puisque la dépression entraîne un large chômage, il sera facile au patron de remplacer les grévistes par des chômeurs, qui ne demandent qu'à être embauchés; c'est précisément parce que les grèves de I936 s'expliquent beaucoup plus par des raisons psychologiques, que par des raisons économiques, c'est parce que du point de vue strictement économique, elles constituent une sorte de contre-temps, c'est pour cela que sans doute, l'occupation des usines était nécessaire comme moyen supplémentaire de pression, car la grève dans les formes traditionnelles aurait probablement été vouée à l'échec.

Voilà la première considération, qui tend par conséquent, sinon à légitimer, tout au moins à expliquer l'occupation des usines.

Mais, en sens contraire, on doit remarquer que la gravité des occupations d'usines résulte de ce qu'elles donnent à la main-d'oeuvre une arme trop forte, et dont il est à craindre qu'elle n'abuse; or, il est incontestable qu'un régime économique ne peut fonctionner que s'il n'est pas détraqué à chaque instant par des interruptions de travail, et si une des deux parties en présence n'est pas trop puissante par rapport à l'autre. C'est là, c'est dans l'efficacité même de l'occupation de l'usine (efficacité qui a été révélée par le succès des revendications ouvrières en I936) que se trouve, du point de vue économique, un danger qu'il convient de ne pas dissimuler.

Actuellement, il reste très peu d'usines occupées. Les pouvoirs publics, pendant un certain temps sont restés passifs en face de l'occupation, puis, ils ont décidé d'intervenir, mais leur intervention se produit généralement de la manière suivante : on laisse les

Reproduction interdite
Source : BIU Cujas

ouvriers occuper l'usine d'une manière symbolique pendant un certain temps, puis on les prévient que la force publique mettra fin à l'occupation de l'usine tel jour, à telle heure. Généralement les ouvriers évacuent volontairement l'usine, avant l'entrée de la police ou de la garde mobile. C'est ce qui fait qu'il n'y a pas eu, sauf rares exceptions, de conflits violents à l'occasion de ces évacuations. Mais cela n'est vrai que pour la France ; aux Etats-Unis, dans ces dernières semaines, les grèves avec occupation, ont donné lieu à des incidents très violents et parfois sanglants.

§ 2 - L'essor du syndicalisme et le développement des conventions collectives du travail.

Croissance des effectifs des syndicats

A - L'essor du syndicalisme.

Depuis Mai-Juin 1936, les effectifs des syndicats des diverses tendances ont cru dans une proportion considérable. On sait généralement, parce que les journaux ont publié les chiffres, quel a été l'accroissement des effectifs de la Confédération Générale du Travail. Ce que l'on ne sait pas c'est que, dans les autres formations syndicales, l'essor a été aussi très net. La Confédération Française des Travailleurs Chrétiens, dont l'effectif n'atteignait pas 150.000 membres au début de 1936, dépasse actuellement 400.000.

A côté des syndicats rattachés à la C.G.T. ou à la Confédération Française des Travailleurs Chrétiens, sont nés de nouveaux syndicats, dits " professionnels" d'origine politique ou patronale.

Pour ce qui est de la Confédération Générale du Travail, il n'est pas sans intérêt de voir d'un peu près dans quelles branches se sont produits les accroissements d'effectifs les plus sensibles. L'effectif global est passé d'environ 1 million à 4.900.000 à la fin de 1936. Si l'on examine les statistiques, pour décembre 1935 et décembre 1936 , on est frappé par l'augmentation considérable dans les fédérations suivantes :

Fédération des métaux : le nombre de ses membres passe de 50.000 , en décembre 1935 , à 750.000 en décembre 1936;

Fédération du bâtiment : de 65.000 à plus de 600.000;

Textile : 47.000 à 360.000.

Alimentation : 15.000 à 300.000;

Employés : 15.000 à 260.000;

Produits chimiques : 4.000 à 190.000;

On voit que l'accroissement est surtout sensible

Source : BIU Cujas

là où l'occupation des locaux a été pratiquée et où les grèves se sont terminées par un succès. Par contre la Fédération des Fonctionnaires, qui est restée très largement en dehors de ce mouvement, a gardé un effectif à peu près constant, au cours de l'année 1936 (de 231.000 à 258.000).

L'accroissement considérable des effectifs de la C.G.T. pose une série de problèmes, dont la solution ne viendra que plus tard, on ne sait pas très bien encore quel est l'état d'esprit, quelle est la psychologie de ces nouveaux arrivés qui représentent, à l'heure actuelle, les 4/5 de l'effectif total.

Le syndicalisme des techniciens.

Par ailleurs, on a vu apparaître récemment un syndicalisme des techniciens, indépendant de l'organisation patronale et de l'organisation ouvrière confédérée. Depuis longtemps, il y a à la C.G.T. des syndicats de techniciens, mais tout récemment a été créé le S.I.A.M. (Syndicat des Ingénieurs et Agents de Maîtrise). Une grève des techniciens dont les journaux ont raconté les phases, vient de se produire dans le Nord et a montré qu'à certains égards les revendications des techniciens s'opposent aux revendications des ouvriers. On a d'ailleurs vu précédemment qu'une des conséquences du développement des conventions collectives de travail est d'accroître surtout la rémunération des ouvriers non qualifiés, en sorte que les techniciens sont défavorisés par rapport aux manoeuvres Ayant à faire valoir des revendications particulières, il est naturel qu'ils songent à créer un syndicalisme particulier.

La Confédération Générale du patronat français.

Du côté patronal, la Confédération Générale de la Production Française a légèrement modifié son titre, et s'appelle maintenant Confédération Générale du Patronat français, (les initiales étant restées les mêmes, C.G.P.F.). A la suite des accords Matignon, qui avaient été passés entre les deux confédérations patronale et ouvrière, certaines dissensions se sont produites dans le patronat : l'autorité de la Confédération Générale de la Production Française a été mise en question, la direction de cet organisme a été changée: elle était assurée auparavant par M. Duchemin grand industriel, elle a été confiée à M. Gignoux, journaliste et ancien professeur de Faculté . En face de la C.G.P.F. a été constitué le Comité de Prévoyance et d'Action Sociale , qui groupe surtout la moyenne industrie et quelques branches de la grande industrie, dissidentes de la C.G.P.F. . Le président de ce Comité est un ancien professeur de cette faculté, M. Germain-Martin.

Le développement des conventions collectives de

B. Le statut des conventions collectives du travail.

Les accords Matignon, passés entre les deux

Source : BIU Cujas

travail.

confédérations, le 7 juin ont formulé un certain nombre de principes :

I°- Relèvement général des salaires, lequel devait être en moyenne de I2%;

2°-Institution de délégués ouvriers dans les établissements qui occupent plus de dix ouvriers .

3°- Les conditions du travail doivent être établies par profession et par région, au moyen de contrats collectifs librement débattus entre les deux syndicats;

4°- les patrons et les ouvriers s'engagent à respecter le droit syndical et la liberté syndicale.

En somme, patrons et ouvriers marquant leur volonté de réaliser une organisation des rapports entre le capital et le travail, dans un cadre de liberté. Comme on le verra, on a été finalement amené à apporter d'assez larges accrocs au principe de la liberté individuelle, du moins tel qu'il était jusqu'à présent compris.

La loi du 24 Juin I936.

Les conventions collectives de travail ont fait l'objet d'une nouvelle réglementation légale. La loi du 24 Juin I936 (qui se substitue à la loi de I9I9, commentée dans une section précédente) a été votée d'une manière extrêmement rapide par le Parlement, sans véritable débat. Elle comporte, par rapport à la loi de I9I9, un certain nombre d'innovations qui concernent

I°- la conclusion du contrat,

2°- son contenu,

3°- sa portée.

La conclusion du contrat.

Ier point : La conclusion du contrat .

La conclusion des conventions collectives de travail est favorisée par la loi nouvelle.

Il suffira qu'une organisation syndicale, patronale ou ouvrière le demande pour que le ministre du travail ou son représentant provoque la réunion d'une commission mixte (c'est-à-dire composée d'un nombre égal de patrons et d'ouvriers), qui aura pour objet de conclure une convention collective. La commission mixte est formée de représentants des associations syndicales patronales et ouvrières les plus représentatives. Nous verrons par la suite que les deux confédérations C.G.P.F. d'une part, et C.G.T. de l'autre, ont été reconnues tout récemment comme les organismes les plus représentatifs; mais cela ne vaut que sur le plan interprofessionnel , et ici, nous sommes sur le plan professionnel; il pourra,par conséquent, arriver que l'organisation syndicale patronale et ouvrière ne soit pas adhérente à la C.G.T. ou ne soit pas la C.G.P.F. Ainsi, dans le textile, la Fédération patronale s'est retirée de la C.G.P.F.; c'est elle cependant qui est la plus

Source : BIU Cujas

représentative, c'est donc elle qui serait appelée, éventuellement, à nommer les délégués à la commission mixte.

Si la commission mixte n'arrive pas à se mettre d'accord, le ministre du travail doit intervenir, après avis du Conseil National Economique, en sorte que de toute manière, la convention sera conclue.

Son contenu

2ème point : Contenu de la convention collective.

La loi de 1936 détermine ce contenu, tout au moins elle indique un certain nombre de points, qui devront être réglés par l'accord collectif. Celui-ci doit proclamer le respect de la liberté syndicale et de la liberté des travailleurs; il doit reconnaître l'institution de délégués ouvriers, où il y a plus de dix ouvriers dans l'établissement; il doit fixer les salaires minima; il doit réglementer le délai-congé et organiser l'apprentissage.

Sa portée.

3ème point : Portée de l'accord.

C'est ici que se trouve l'innovation essentielle de la loi de 1936 (article 31): Le Ministre peut, par un arrêté, rendre obligatoire, pour toute la profession et toute la région, l'accord collectif conclu par la commission mixte . Après consultation des organisations syndicales, il y aura publication du texte au Journal Officiel, réception des observations pendant un délai de quinze jours, avis du Conseil National Economique. Quand toutes ces formalités auront été remplies, le ministre pourra étendre la convention, c'est-à-dire la transformer en un véritable réglement professionnel. Cela est capital, parce que le caractère réglementaire de l'accord collectif l'emporte ici, d'une manière décisive, sur son ancien caractère contractuel; jadis l'accord collectif était une simple convention entre deux parties, il ne liait que ceux qui avaient signé; désormais, l'accord collectif pourra devenir la loi de la profession, être valable, même à l'égard de ceux qui n'ont eu aucune part à sa signature.

L'institution des délégués ouvriers. Leurs attributions.

Pour en avoir terminé avec la loi du 24 Juin 1936, il reste à parler des délégués ouvriers. On se rappelle qu'ils avaient été institués en France, pendant la guerre, mais que l'institution n'avait pas survécu à la guerre. Parmi les clauses qui doivent être introduites dans la convention collective, se trouve, pour les usines de plus de dix ouvriers, la création de délégués ouvriers. En fait, depuis le milieu de l'année 1936, les délégués ouvriers ont eu tendance à déborder le cadre des fonctions assez strictes, que la loi du 24 Juin 1936 leur avait données. Ils ont souvent voulu s'ingérer

Source : BIU Cujas

dans l'administration des usines, intervenir dans le règlement des questions d'embauchage et de discipline des ateliers. Et il est caractéristique à cet égard que la sentence arbitrale, intervenue tout récemment dans le conflit métallurgique de la Sambre, (sentence à laquelle on s'est référé déjà précédemment) a précisé d'une manière restrictive les attributions des délégués ouvriers. Cela est important, parce que cette sentence a chance de faire jurisprudence, et qu'elle porte la signature à la fois de l'arbitre patronal et de l'arbitre ouvrier. Il y est dit que les délégués ouvriers doivent sa cantonner dans les attributions que la loi du 24 Juin 1936 leur a données, qu'ils doivent continuer leur travail d'ouvrier à l'usine et n'en distraire que dix heures par mois au maximum, pour remplir la fonction de délégués ouvriers; qu'ils ne doivent pas se réunir entre eux, pendant le travail, à l'intérieur de l'usine, qu'ils ne doivent pas s'occuper de ce qui se passe dans les parties de l'usine, autres que celles qu'ils ont mandat de représenter. On ne saurait admettre, dit la sentence arbitrale de la Sambre, de réunions du personnel à l'intérieur de l'usine, en dehors du travail, de quêtes, de cotisations, de collectes organisées par les délégués ouvriers, ni de distribution de journaux ou de tracts de propagande.

Semi-hostilité de la C.G.T. à l'égard de cette institution

Comment se fait-il que l'arbitre ouvrier ait accepté cette limitation très stricte des fonctions des délégués ouvriers ? C'est vraisemblablement parce que la Confédération Générale du Travail elle-même n'est pas favorable à cette institution ou tout au moins à l'extension des pouvoirs des délégués ouvriers. D'ailleurs, il convient de rappeler que pendant la guerre, quand il a été créé dans les usines d'armement, les syndicats ouvriers n'ont pas vu cette institution avec une faveur sans mélange. Au surplus, nous avons une preuve non équivoque de cette attitude de semi-hostilité de la Confédération Générale du Travail à l'égard de l'institution d'ouvriers délégués : lorsqu'a été préparé par la Confédération Générale de la Production Française et la Confédération Générale du Travail un avant projet sur la conciliation et l'arbitrage obligatoire, (avant-projet que l'on retrouvera dans le prochain paragraphe et qui n'a pas abouti) il avait été introduit dans le préambule de cet avant-projet un texte déclarant que " les délégués ouvriers transmettent les réclamations non satisfaites au patron, mais qu'ils n'ont pas à se substituer à l'assemblée régulière du syndicat, ni à décider de la cessation du travail, ni à porter atteinte à l'autorité de la direction".

Source : BIU Cujas

Or, il a été révélé, dans une séance au Sénat, le 27 décembre 1936, par le Président du Conseil que c'est la C.G.T. qui avait insisté pour l'inscription de cette disposition. Cela achève de montrer que la C.G.T ne voit pas sans quelque inquiétude, sans quelque réserve, l'institution des délégués ouvriers.

Pour nous, le principal intérêt de la législation récente sur les conventions collectives de travail, vient de ce qu'elle montre que l'action collective tend de plus en plus à primer l'action individuelle, que le caractère réglementaire de l'accord collectif tend à l'emporter de plus en plus sur son ancien caractère contractuel, que l'Etat est de plus en plus nécessairement associé à la conclusion et à la généralisation des accords collectifs.

La convention collective tend à déborder le domaine des rapports entre le capital et le travail.

Notons en terminant, que l'idée du contrat collectif, l'idée de la convention collective tend à déborder, dans la législation et dans les projets récents, le domaine des rapports entre le capital et le travail. Des projets de gouvernement tendent à pratiquer le système de l'accord collectif, pour organiser les relations entre l'industrie, d'une part, et l'agriculture ou le commerce, d'autre part. On envisage un réseau de conventions collectives, qui seraient signées par les syndicats et les coopératives de ces diverses branches, industrie, agriculture, commerce ; une fois que ces conventions auraient été conclues, elles seraient applicables à tous les membres de la profession. On retrouve donc toujours la même idée de la règle commune, élaborée par la collectivité des intéressée et imposée à tous les individus, dans une profession et une région données. C'est déjà l'idée qui inspirait le projet de loi Flandin-Marchandeau sur les ententes industrielles obligatoires, commenté précédemment. Il est assez piquant de constater que le projet récent du gouvernement sur les conventions collectives entre l'industrie et l'agriculture a été l'objet d'une vive critique de M. Pierre-Etienne Flandin, dans un discours prononcé à Lyon le 24 Janvier 1937, alors que cependant ce projet gouvernemental n'est que l'application des idées qui étaient à la base du projet Flandin, et il est non moins piquant, en sens inverse, de constater que le récent projet gouvernemental a été élaboré par le Ministre de l'économie nationale, qui s'était montré hostile au projet Flandin-Marchandeau lorsqu'il fut discuté au Parlement. Mais ce sont là les jeux de la politique, qui ne nous intéressent pas ici: si nous nous bornons à l'examen objectif des textes et des

Source : BIU Cujas

tendances, il est impossible de ne pas constater une identité générale de point de vue entre le projet Flandin-Marchandeau sur les ententes industrielles et, les tendances récentes de la politique gouvernementale actuelle.

§ 3 - La conciliation et l'arbitrage obligatoire.

L'art. I5 § 2 de la loi monétaire du Ier Octobre I936

Le premier texte intéressant pour nous se trouve dans la loi monétaire du Ier Octobre I936. Cette loi monétaire sera commentée dans une autre partie du cours. Pour le moment, on n'en retiendra qu'une disposition particulière contenue dans l'art. I5 § 2. Aux termes de ce texte, il était accordé au gouvernement le pouvoir d'organiser par décret en Conseil d'Etat une procédure de conciliation et d'arbitrage, pour les conflits qui naîtraient à l'occasion de la nouvelle loi monétaire. Pour comprendre ce texte, il faut savoir que la nouvelle loi, loi monétaire, abaissant la valeur du franc, devait avoir comme conséquence une hausse générale des prix; il était à prévoir qu'en suite de cette hausse générale des prix, les ouvriers demanderaient des relèvements de salaires: c'était pour éviter que ces demandes de relèvement ne se traduisent par des grèves, qu'était instituée une procédure de conciliation et d'arbitrage. En fait, dans le dernier trimestre de I936, le décret prévu par cette loi du Ier Octobre I936 n'est pas intervenu; au reste, la hausse des prix dans le dernier trimestre de I936 n'était pas encore très marquée.

Loi du 3I décembre I936.

A ce moment (c'est-à-dire dans les trois derniers mois de I936) on a tenté de mettre sur pied, un texte organique donnant à la conciliation et à l'arbitrage un caractère permanent et général, c'est-à-dire valable non pas seulement pour les conflits se rattachant à la loi monétaire, mais pour tous les conflits entre le capital et le travail. On a essayé alors, pour élaborer ce texte organique, de réaliser une entente entre les deux grandes organisations patronales et ouvrières : La Confédération Générale de la Production Française, d'un côté, la Confédération Générale du Travail, de l'autre côté. Un avant-projet fut élaboré d'accord entre ces deux confédérations. Puis, les pourparlers furent rompus, le 26 Novembre I936, par la Confédération patronale. Le gouvernement annonça alors qu'il allait prendre la question en main et déposer un projet de loi. Ce projet (qui était très voisin de l'avant-projet, auquel étaient arrivées les deux confédérations au moment où elles étaient d'accord).

Source : BIU Cujas

fut effectivement déposé et soumis à la procédure parlementaire. Mais au cours des débats, des divergences se produisirent entre la Chambre et le Sénat; on s'aperçut qu'on ne pourrait pas arriver à un accord sur un texte organique et de partie permanente, et on dût se rabattre sur une solution de fortune, celle d'un système général, mais temporaire; général, en ce sens qu'il ne s'applique plus simplement aux conflits causés par la loi monétaire, mais à tous les conflits entre le capital et le travail; temporaire, en ce sens que le système ne vaudra que pour quelques mois. Par conséquent, le régime nouveau va avoir la valeur d'une sorte d'expérience, et c'est à la lumière de cette expérience que l'on pourra, ensuite élaborer un régime définitif.

Quel est donc le système, à la fois général et temporaire ? L'accord a pu se faire ici entre les deux assemblées, en raison précisément du caractère temporaire et provisoire du système. La loi a été votée le 31 décembre 1936. Elle est courte et renvoie les difficultés et les détails, à un règlement d'administration publique dont nous parlerons ensuite.

La loi du 31 Décembre 1936 pose le principe que tous les différends collectifs entre le capital et le travail doivent être soumis à une procédure de conciliation et d'arbitrage. " Avant toute grève ou tout look out". Ceci posé, de deux choses l'une : ou le contrat collectif a prévu une procédure de conciliation et d'arbitrage, auquel cas c'est cette procédure qui s'applique; ou bien l'accord collectif n'a rien prévu et c'est alors que la loi intervient pour indiquer une procédure. Le gouvernement est autorisé - "jusqu'à la fin de la session ordinaire de 1937"(c'est-à-dire en fait pour quelques mois, approximativement le premier semestre de 1937) à fixer les modalités de la procédure par un décret en Conseil d'Etat, pris sous forme de règlement d'administration publique. Ce décret sera abrogé automatiquement à la date sus-indiquée, c'est-à-dire à la fin de la session ordinaire de 1937, sous cette réserve que les procédures en cours continueront jusqu'à leur achèvement.

Par ailleurs, la loi du 31 décembre 1936 fixe encore deux détails : s'il y a lieu à intervention d'un surarbitre, (et l'on verra tout à l'heure dans quelle condition interviendra le surarbitre), il sera pris parmi les membres en activité ou en retraite des grands corps de l'Etat. Il a été précisé, au cours de la discussion au Sénat, dans la séance du 31 décembre, que le

Source : BIU Cujas

surarbitre pourrait être pris, par exemple, parmi les membres de l'Institut, parmi les membres de l'enseignement supérieur, parmi les hauts fonctionnaires (Inspecteurs généraux des Finances, Contrôleurs généraux de l'armée, etc..)

Enfin, la loi du 31 décembre 1936 précise que les sanctions arbitrales auront les quatre caractères suivants :

1°- elles seront motivées;
2°- sans appel,
3°- obligatoires.
4°- publiques.

Décret fixant les modalités d'application de la loi du 31 décembre 1936.

Ultérieurement, et à une date toute récente est intervenu le décret fixant les modalités d'application de cette loi. Le texte du décret a paru au Journal Officiel du 17 Janvier 1937, et voici les dispositions principales qu'il contient:

Deux étapes dans la procédure :

1°- la phase de conciliation;

2°- ultérieurement et s'il y a nécessité, la phase d'arbitrage.

La phase de la conciliation.

A. Considérons d'abord la première phase, la conciliation.

Trois organismes superposés, qui correspondent, le premier au plan local, le deuxième au plan national professionnel, le troisième au plan national interprofessionnel. Quand on se rappelle les développements donnés précédemment sur l'organisation syndicale, tant ouvrière que patronale, on voit que ces trois étages correspondent aux trois degrés de l'organisation des forces collectives, tant patronales qu'ouvrières.

La commission départementale de conciliation

Ier degré, le plan local. Si un différend collectif entre le capital et le travail, éclate dans une usine, on ira d'abord devant la commission départementale de conciliation.

Cette commission n'a pas été créée par la loi de décembre 1936 et par le décret de Janvier 1937;elle a été créée par le ministre du travail en juillet 1936, et elle a effectivement fonctionné à partir de cette date; la commission départementale de la Seine en particulier a été assez active. En principe, la commission départementale de conciliation est présidée par le Préfet du département ou, à son défaut, par son représentant; elle contient un nombre égal d'employeurs et d'employés. Si dans la commission départementale on arrive à un accord, c'est parfait et tout s'arrête là; s'il y a échec, on passe au second degré de l'échelle.

La commission nationale professionnelle.

Second degré : La commission nationalle professionnelle.

C'est une commission mixte paritaire, dont les

Source : BIU Cujas

membres sont désignés par les deux fédérations patronales et ouvrières les plus représentatives (qui, à ce stade, ne sont pas nécessairement les fédérations affiliées à la C.G.P.F. et à la C.G.T., car il se peut que la fédération professionnelle soit dissidente de la C.G.P.F. et du côté ouvrier, il n'est pas impossible que, dans telle ou telle profession, la fédération des syndicats chrétiens l'emporte en nombre sur la fédération des syndicats confédérés.

La commission nationale interprofessionnelle

3ème degré. La commission nationale interprofessionnelle, c'est-à-dire une commission qui est unique pour toute la France, quelle que soit la profession. Les membres en sont désignés par les deux confédérations les plus représentatives.

Enfin, s'il y a échec à ce troisième et dernier stade de la conciliation, on dresse un procès-verbal, mentionnant les points de désaccord, et l'on est obligé alors de passer à la seconde phase de la procédure, c'est-à-dire d'en arriver à l'arbitrage.

La phase de l'arbitrage.

Si les deux parties s'entendent pour désigner un arbitre, tout est parfait. Si elles ne s'entendent pas, chacune d'elles désigne un arbitre; donc, vont se trouver en présence l'arbitre patronal et l'arbitre ouvrier. Si l'une des deux parties ne désigne pas son arbitre, la procédure ne va pas s'arrêter court : on le choisira d'autorité sur une liste d'experts apportant toutes les garanties désirables.

Si les deux arbitres ne s'entendent pas, il y a lieu à désignation d'un surarbitre. Au cas où les deux arbitres qui ne sont pas entendus sur le fond de l'affaire, s'entendent du moins pour désigner un surarbitre, c'est celui-ci qui décidera.

Si enfin les deux parties ne s'entendent pas, même pour désigner un surarbitre, le gouvernement est obligé d'intervenir en la personne du Président du Conseil et c'est lui qui désigne le surarbitre.

Voilà quel est le système. De sanctions en cas de non respect de la sentence arbitrale par les patrons ou par les ouvriers, il n'en est pas indiqué dans la loi. La sanction, c'est l'opinion publique.

Première application de la procédure d'arbitrage.

Dès que le décret a été publié, on a mis en branle les procédures, et le Conseil National Economique a désigné comme étant les deux confédérations les plus représentatives, d'une part, la C.G.P.F. et, d'autre part, la C.G.T. Cela a été fait par le Conseil National Economique, dans sa séance du 25 Janvier. Immédiatement, les deux confédérations se sont réunies à l'Hôtel Matignon et à la date du 27 Janvier, par conséquent 48 heures après, elles ont arrêté d'accord une liste de 31

Source : BIU Cujas

surarbitres (I) et il a été fait immédiatement un premier usage de cette liste dans le conflit de la métallurgie parisienne. Pour résoudre ce conflit, une procédure d'accord avait été engagée; les deux parties n'avaient pas réussi à s'entendre sur le fond de l'affaire; les deux arbitres patronal et ouvrier avaient désigné un surarbitre, mais sans pouvoir s'accorder sur la mission de ce surarbitre. La question a été portée à la présidence du conseil, laquelle a désigné comme surarbitre, un professeur de la Faculté de Droit de Paris, M. Oualid.

La difficulté essentielle de la conciliation et de l'arbitrage.

Pour en terminer sur ce point, indiquons rapidement quelle difficulté essentielle on trouve au fond de ce problème de la conciliation et de l'arbitrage.

Dans la plupart des cas, il ne s'agit pas de problèmes juridiques. Il arrive sans doute que les problèmes soumis à conciliation et arbitrage soient de caractère juridique : par exemple, il y a lieu d'interpréter un texte et les deux parties ne s'entendent pas sur cette interprétation. Dans le conflit de la métallurgie parisienne, il y a eu à certains moments discussion sur la semaine de 40 heures, les patrons et les ouvriers ne donnant pas le même sens à certaines dispositions du décret. Mais le plus souvent, le problème posé est d'ordre économique. Presque toujours on est en présence d'une revendication ouvrière portant sur le taux de salaires; les ouvriers déclarent que, en raison de la hausse du coût de la vie, leurs salaires sont devenus insuffisants; les patrons rétorquent que, en raison de la situation économique, il ne leur est pas possible de consentir ce relèvement du taux de salaires; cela évidemment, n'est en aucune manière un problème de droit, c'est un problème économique, qui obligera l'arbitre à rechercher les répercussions , les incidences éventuelles d'une hausse des salaires dans une industrie donnée, sur le prix de revient dans cette industrie, et aussi les répercussions d'une hausse des prix de vente nets, les prix dans les autres industries, qui sont liées à la première, etc....

Le plus généralement, dans les pays qui pratiquent la conciliation et l'arbitrage obligatoire, on s'en tire par la solution de la facilité. c'est-à-dire que, pour employer une expression vulgaire, " on coupe la poire en deux ". Les ouvriers demandent un relèvement de salaires de 15% par exemple, les patrons s'y refusent ; on édicte un relèvement de salaires de 7,5%.

(I) publiée à l'Officiel des 1-2 Février.

Source : BIU Cujas

Mais incontestablement, c'est là une solution de transaction, qui a un caractère empirique et qui a aussi l'inconvénient d'induire les ouvriers à exagérer leurs demandes initiales et les patrons leur intransigeance, puisque les uns et les autres pressentent que la solution finale sera à mi-chemin entre les unes et les autres.

A l'heure actuelle, les éléments ouvriers, et en particulier la C.G.T. se déclarent favorables à la procédure de conciliation et d'arbitrage, mais il n'en a pas toujours été ainsi. En 1920, lorsque à la suite de la grève des cheminots le Gouvernement songea à instituer un système de conciliation et d'arbitrage, le secrétaire général de la C.G.T. qui était déjà M. L. Jouhaux, s'était prononcé très fermement contre la conciliation et l'arbitrage, et s'appuyant sur les précédents australiens et néozélandais, exposés précédemment, il avait déclaré : c'est là une solution - " paresseuse, ignorante et dangereuse". Cet état d'esprit a temporairement disparu (I), mais il n'est pas certain qu'il ne reparaîtra pas dans l'avenir et, en l'absence de sanctions efficaces, on n'aperçoit pas bien comment le système pourrait fonctionner, s'il n'avait pas l'assentiement volontaire de la classe ouvrière.

Chapitre IV

L'INTERVENTION DES POUVOIRS PUBLICS DANS L'INDUSTRIE .

Ce qui caractérise le régime juridique dont nous avons exposé les traits essentiels, appropriation privée des moyens de production, liberté du travail et de la concurrence, c'est qu'il réduit au minimum l'intervention des pouvoirs publics. Appropriation privée : cela signifie que ce sont les individus qui détiennent les instruments de production; liberté du travail et de la concurrence, cela signifie que les pouvoirs publics s'immiscent le moins possible dans les relations économiques.

(I) Les dirigeants de la C.G.T. déclarent d'ailleurs que la loi du 31 décembre 1936, n'enlève nullement aux ouvriers le droit de se mettre en grève, ce qui paraît peu conciliable avec le texte de la loi.

Source : BIU Cujas

Or, sur tous ces points, une évolution s'est produite dans la seconde moitié du XIXème siècle, et au début du XXème siècle. A l'heure actuelle il n'est plus vrai de dire que notre régime économique repose exclusivement sur la liberté du travail et de la concurrence et sur l'appropriation privée des moyens de production. En fait, dans nos sociétés de l'Europe occidentale moderne, il existe un domaine très large, chaque jour croissant, d'action des pouvoirs publics dans la vie économique et en particulier dans l'industrie.

Modalités de l'intervention de l'Etat.

Cette intervention revêt deux modalités différentes.

L'intervention directe.

1°- Intervention directe. Les pouvoirs publics deviennent à côté des particuliers, souvent à leur place, chefs d'entreprises. Cette intervention se traduit donc par le développement des exploitations publiques.

Développement des exploitations publiques. L'intervention indirecte : la réglementation légale du travail.

2°- Intervention indirecte. Là même où les entreprises demeurent affaires privées, les pouvoirs publics ne leur laissent pas toujours le soin de régler elles-mêmes, et à leur gré, leurs rapports avec leurs agents et avec leurs clients. Ils pénètrent dans la vie des affaires, et limitent la liberté des individus, en particulier, en ce qui concerne le statut du travail qui fait l'objet d'une réglementation légale minutieuse.

Nous examinerons en deux sections successives ces deux modalités de l'intervention des pouvoirs publics dans la vie industrielle à notre époque.

Section I

L'intervention directe.

Les exploitations publiques.

Importance et diversité des exploitations publiques.

Dans nos 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, qu'à peu près dans tous les grands pays civilisés, les postes et les télégraphes, et, dans certains pays, les chemins de fer, appartiennent à l'Etat et sont exploités par lui. Ces exemples

Source : BIU Cujas

donnent une idée de l'ampleur des exploitations publiques.

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 d'Etat.

Donnons-en quelques exemples. En Prusse, l'Etat possède et exploite des mines, des fonderies, des fabriques de porcelaine. En Suisse, en Russie, avant la guerre, le monopole de la production et de la vente de l'alcool appartient à l'Etat. En France, l'Etat exploite les manufactures de tabacs, d'allumettes, de poudres, il a des manufactures de porcelaine (Sèvres). Il fabrique des tapis (Gobelins) il exploite certains établissements thermaux dans les villes d'eaux.

Exemples d'exploitations industrielles monopolisées : les distributions d'eau, de gaz.

Quant aux exploitations 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 règie directe par les collectivités locales.

Comme exploitations municipales fréquentes, on trouve encore celles du gaz, qui présente beaucoup plus que la distribution d'eau, un caractère industriel et même commercial, puisqu'il implique des 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.

de l'électricité.

Pour ce qui est de la municipalisation de l'électricité, ce sont les Etats-Unis qui ont été à l'origine du mouvement; l'Angleterre a suivi, puis la France, avec quelque retard, à cause de la même jurisprudence restrictive.

non monopolisées.

Il arrive par ailleurs fréquemment que les municipalités ont des entreprises publiques qui coexistent avec des entreprises privées, fournissant le même service. En Angleterre, le Conseil de Comité de Londres, suivi par quelques grandes villes, dès avant la guerre, avait développé une politique de construction de maisons à bon marché, à côté de sociétés capitalistes, qui construisent aussi des maisons pour les louer et les vendre. On rencontre en Italie et au Portugal des boulangeries municipales en concurrence avec les boulangeries privées

En Suisse, en Belgique, il existe des boulangeries et des blanchisseries municipales. Indiquons en passant

Source : BIU Cujas

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 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'alors 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 de toute espèce.

On pourrait multiplier ces exemples. Ceux que nous venons de donner suffisent à montrer l'importance et la diversité des entreprises publiques.

§ I - Causes du développement des exploitations publiques.

Cause fiscale

On peut en découvrir quatre principales : fiscale, économique, politique, sociale. Suivant les cas, c'est tantôt l'une, tantôt l'autre, qui est prépondérante.

I°- Cause fiscale. C'est un fait que 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 des 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 tirer des recettes fiscales de l'exploitation directe de certaines entreprises. Ils se sont dit : puisque des sociétés privées réalisent de gros bénéfices, en pratiquant telle ou telle industrie, pourquoi ne pourrions-nous en faire autant ? En fait, si nous prenons les budgets des grands Etats, certains d'entre eux ne s'équilibrent que grâce aux recettes de leurs exploitations publiques. 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 tirait près d'un milliard de ses chemins de fer; La France, un demi-milliard de la vente des tabacs.

Les revenus des exploitations publiques servent à équilibrer le budget des Etats.

et des grandes villes.

Source : BIU Cujas

Cela est vrai aussi des finances municipales. De grandes villes modernes voient leurs besoins 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.

Les exploitations publiques comme moyen d'influence politique.

2°- Cause politique - Les Etats et les municipalités ont tendance à voir avec faveur l'extension de leur activité au domaine économique, parce que, plus leurs attributions sont étendues, plus leur puissance s'accroît. Quand un réseau de chemins de fer exploité par une société privée concessionnaire revient à l'Etat qui exploite alors directement (comme l'a fait la France pour l'ancien réseau de l'Ouest incorporé au réseau de l'Etat) cette gestion permet à l'Etat de disposer désormais d'un 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'étatisme économique. Cela est vrai aussi des municipalités. 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 l'aboutissement de cette évolution est souvent la susbtitution 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. Prenons 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. Une entreprise 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 les canalisations sans l'autorisation des pouvoirs publics; il lui faut creuser dans les rues, prendre des appuis sur les murs. Jamais, dans une ville, on ne concède à deux

Source : BIU Cujas

sociétés purement privées, 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.

La question se pose alors entre le monopole privé et le monopole public

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 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 que des difficultés s'élèvent entre eux et les concessionnaires. La municipalité alors ne renouvelle pas la concession et prend l'exploitation en régie directe.

Concession ou régie ?

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 des entreprises ne sont jamais des philanthropes. Or, très souvent, parmi les diverses couches de consommation, ceux qui sont susceptibles d'apporter une grosse recette à l'entreprise ne sont pas les quelques consommateurs riches, mais la foule des consommateurs 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 moyens et pauvres. Mais alors, il se produit un heurt entre l'entreprise et l'opinion publique. On en a vu des exemples très nets dans les chemins de fer; il est incontestable que leurs recettes augmentent davantage quand on relève le tarif de la 3ème classe, que quand on élève celui de la première. Dans un régime démocratique, comme le sont tous les régimes modernes, quelle que soit leur façade constitutionnelle, l'opinion publique a toujours des moyens de se prononcer contre une gestion contraire à ses intérêts. 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, et dont nous préciserons tout à l'heure les caractères.

Gestion économique et gestion sociale.

Source : BIU Cujas

§ 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.

Le prix de revient des exploitations publiques.

a)Quel est l'effet du développement des entreprises publiques sur le prix de revient des entreprises ?

Sur ce point, deux thèses doctrinales sont en présence. D'après les économistes libéraux, l'expérience prouve que les pouvoirs publics, Etats 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 se ne présente généralement pas entre la libre concurrence et le monopole, mais entre le monopole privé et le monopole public. Si nous comparons l'exploitation des chemins de fer en France, sous les deux systèmes, il

Les deux thèses doctrinales.

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, à priori, que l'exploitation publique soit plus onéreuse.

Difficulté de comparer les bilans des exploitations privées et publiques. Comment le passage de l'exploitation privée à l'exploitation publique entraîne généralement l'accroissement des dépenses de personnel.

Si l'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. On l'a tenté, sans jamais obtenir un 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 croître quand l'exploitation passe dans le domaine de l'activité publique. Quand l'Etat eut racheté la Compagnie de l'Ouest, les dépenses de personnel augmentèrent

Source : BIU Cujas

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 sur les 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.

Les prix de vente des exploitations publiques.

b) Cette élévation du prix de revient va-t-elle entraîner également un relèvement des prix de vente ?

Il faut faire à cet égard une distinction entre deux catégories de gestion publique : les monopoles fiscaux et les monopoles sociaux.

Distinction des monopoles fiscaux et 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 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 contre une augmentation des prix qu'ils jugeaient excessifs, 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 fléchissement de la consommation, consécutif à un relèvement de son prix de vente.

Les monopoles fiscaux tendent à l'élévation du prix de vente.

Jusqu'au point où commence à se faire sentir le découragement de la consommation.

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

Source : BIU Cujas

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

Mais alors se pose une question. S'il est vrai que, généralement, l'exploitation publique implique une augmentation du prix de revient, et, quand elle est sociale, une diminution de 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 majorations d'impôts, la contre partie 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 gestions sociales. En même temps que se développaient, en tous pays, les entreprises publiques, 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.

que supportent les contribuables des classes fortunées.

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 suppléments 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.

Source : BIU Cujas

§ 3 - Les exploitations publiques depuis 1914.

Pendant la guerre, les exploitations directes d'Etat ou municipales, ont pris un développement considérable dans tous les pays. Cet essor s'explique par deux motifs particuliers au temps de guerre. C'est d'une part, la nécessité de faire face immédiatement aux besoins de la guerre. On s'est adressé largement à l'industrie privée, mais on a été aussi amené à organiser la production par l'Etat. D'autre part, les circonstances ont supprimé la concurrence dans beaucoup d'industries où, d'ordinaire, elle jouait. On a craint alors que les 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 net est celui des "baraques Vilgrain", dont la gestion s'est soldée par un déficit important, mais qui ont sans doute agi efficacement comme modérateur des prix du commerce de détail.

Après la guerre, la situation est devenue assez confuse.

La situation présente des désétatisations

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 concessionnaire. Notre monopole des allumettes a failli l'être également. Il a semblé aux promoteurs de ces cessions 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.

Chemins de fer belges.

Projet de cession des allumettes de France.

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, a créé un courant favorable à de nouvelles extensions des exploitations municipales. Avant la guerre, la jurisprudence du Conseil d'Etat, se montrait hostile aux entreprises municipales, hors les cas où des lois spéciales en avaient expressément proclamé la légitimité. Pendant la guerre, des lois et décrets de 1916 avaient élargi le système des 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 en régie directe par les communes de services d'un caractère industriel ou commercial. Et à la faveur de ces décrets, certaines villes ont organisé de nouvelles

Les décrets-lois des 5 Novembre et 28 décembre 1926

Source : BIU Cujas

régies municipales, par exemple : Annecy, celle du lait, et Périgueux, celle de la glace artificielle.

§ 4 - Les formules nouvelles d'économie mixte (I)

En ces dernières années est apparue une tendance nouvelle qui essaie 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 tentés en ce sens 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 l'exemple des " Enti Autonomi "italiens; le plus caractéristique est l'Office industriel de l'Azote ". Soustraits à la sujétion des règles très minutieuses de la comptabilité publique, les offices ont incontestablement plus de liberté d'allure qu'une entreprise d'Etat. Mais la contre-partie de cette liberté est un risque de gaspillage et d'abus de toutes sortes. Récemment 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 a été 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 récente d'administrateurs d'Etat, qui ont pris place, à côté des adminis-

(I) Cf. E. James. Les formes d'entreprise. Sirey 1935; P. Revier, Les Participations foncières, Sirey 1936.

Source : BIU Cujas

trateurs 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, comme on le voit, 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 éloignée, prétend-elle, du capitalisme égoïste et de l'étatisme stérile. La gestion serait assurée par un conseil d'administration composé de : 1°- représentants de la collectivité - 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 sont heurtés à l'opposition très décidée des adeptes de la doctrine individualisée et libérale. Il faut reconnaître que si séduisantes que soient à certains égards ces formules, leur application risque de donner lieu à bien des difficultés. D'abord, la composition tri-partite des rouages directeurs de l'entreprise risque soit de paralyser celle-ci, soit d'aboutir à des collusions entre 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, generatrice de déficit. Puis, l'interprétation des affaires publiques et privées, de l'administration et de l'industrie, n'est pas sans inconvénient grave: elle risque de faire pénétrer 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 mûs par le souci louable de ménager les deniers publics, ils n'apportent à l'exercice de leurs fonctions

Source : BIU Cujas

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 industries de guerre.

Une loi du II Août I936 a posé le principe de cette nationalisation, laquelle figurait sur le programme du rassemblement populaire, victorieux aux élections d'avril-mai I936. La loi a prévu qu'une série de décrets, qui doivent être pris avant le 3I mars I937, pourront prononcer l'expropriation, totale ou partielle, des établissements privés existants. Un certain nombre de ces décrets ont été pris effectivement (par exemple pour l'expropriation des usines Edgard Brandt, à Châtillon et à Vernon, et des usines Hotchkiss à Levallois et à Clichy). Mais c'est en matière d'aéronautique que les études en vue de l'établissement du nouveau régime ont été jusqu'à présent le plus activement poussées et voici les lignes générales de l'organisation qui est en voie de réalisation.

Trois principes généraux la dominent.

I- Groupement des entreprises, pour assurer la coordination des efforts et permettre un haut degré de rationalisation.

2- Large participation de l'Etat, qui est de loin le principal client de ces établissements et qui doit avoir voix au chapitre puisqu'il s'agit d'un matériel destiné à la guerre ou à des services publics.

3 - Maintien de la technique industrielle capitaliste, et en particulier d'une prime aux inventions et aux recherches, particulièrement nécessaire dans une industrie en voie de rapide transformation technique et où un retard sur les autres pays serait une catastrophe nationale.

En partant de ces trois principes, le Ministère de l'Air a édifié tout un système qui comporte :

I- Au sommet : trois organismes centraux.

a/ Un comité de coordination qui assurera la répartition des commandes et réglera les problèmes généraux (par exemple ceux relatifs à la main-d'oeuvre).

b/ Un institut de recherches scientifiques.

c/ un office d'exportation, qui organisera la propagande et la représentation commerciale à l'étranger.

2 - Un petit nombre de " sociétés nationales"

Source : BIU Cujas

doivent par ailleurs être constituées correspondant chacune à une région géographique. Au Ier Janvier I937, cinq de ces sociétés avaient été créées (régions de l'Ouest, du Sud-Ouest, du Nord, du Centre, du Sud-Est). Les deux sociétés du Nord et de l'Ouest ont commencé à exploiter pour leur compte au Ier Janvier I937. Une sixième société est prévue pour la région de Toulouse.

L'Etat s'est rendu acquéreur des usines qui présentaient un réel intérêt. Il les a apportées à la société nationale constituée par la région dans laquel le ces usines se trouvaient. En échange, l'Etat reçoit des actions de la société nationale dont il doit posséder les 2/3 du capital social. Le choix des membres du conseil d'administration est soumis à l'agrément du ministre de l'air. L'emprise étatiste est donc très forte. Toutefois, ces sociétés sont soumises à la loi de I867 qui régit les sociétés commerciales ordinaires. Elles échappent aux règles budgétaires et aux formalités de la comptabilité publique. La C.G.T. doit être représentée dans le conseil d'administration Par ces divers traits, les sociétés nationales s'apparentes aux entreprises d'économie mixte et à la formule de nationalisation industrialisée, dont il a été parlé au précédent paragraphe.

A côté des entreprises nationalisées, susbisteront des entreprises privées, mais soumises au contrôle de l'Etat (avec par exemple obligation de communiquer à l'Etat les commandes qu'elles reçoivent et surveillance par celui-ci du montant de leurs bénéfices).

Section II

Intervention indirecte des pouvoirs publics dans l'industrie.

Conséquences du régime de l'appropriation privée et de la libre concurrence.

Les fondements juridiques de la vie économique contemporaine étant la propriété privée des moyens de production et la liberté du travail et de la concurrence, les pouvoirs publics, normalement, s'abstiennent de toute ingérance dans le fonctionnement des entreprises privées. C'est le chef de l'entreprise individuelle (ou le groupement des actionnaires) qui fixent les conditions de la gestion, et c'est par un accord volontaire entre patrons et ouvriers, ou entre collectivités de patrons et d'ouvriers, qu'est déterminé le statut du travail.

Or, à l'époque contemporaine, plus particulièrement depuis trois quarts de siècle, ce régime juridique

Source : BIU Cujas

Atténuations résultant de l'intervention indirecte des pouvoirs publics.

d'abstention des pouvoirs publics est très fortement battu en brèche. Toute une série de lois sont venues limiter, parfois même supprimer, sur des points importants, la liberté d'initiative, de gestion d'organisation du chef d'entreprise.

Cette intervention directe revêt des formes très diverses. Mentionnons seulement pour mémoire les lois sur les brevets d'invention, la législation (systématisée en 1905) sur les fraudes, notamment pour les denrées alimentaires. Nous nous arrêterons seulement à la forme d'intervention la plus intéressante au point de vue des idées générales qu'elle met en oeuvre; la réglementation légale du travail, qui s'applique aux rapports du chef d'entreprise avec ses ouvriers.

Les modalités

La réglementation légale du travail.

§ I - Les causes du mouvement de réglementation légale du travail.

La misère ouvrière dans la première moitié du XIXème siècle.

A) Historiquement, la première a été la condition misérable des ouvriers, dans la période que Paul Leroy Beaulieu a appelée la période chaotique de la grande industrie. Lorsqu'étaient en présence le patron et l'ouvrier isolé, dans la grande industrie, il existait une telle disproportion entre les deux parties, que le contrat, en apparence libre et volontaire, était en réalité léonien pour l'ouvrier, et se traduisait par une exploitation incontestable, révélée par des documents officiels, notamment l'enquête du docteur Villerme. L'opinion publique fut à l'époque vivement émue par cette enquête.

Par ailleurs, nous savons qu'un des effets de la Révolution française avait été la disparition des corporations et le triomphe du principe individualiste dans sa forme la plus étroite. Le désir qu'on avait sous la Révolution et au début du XIXème siècle, d'empêcher le retour des corporations avait entraîné la prohibition des coalitions.

Nécessité de l'intervention de l'Etat.

L'inégalité des contractants étant établie, et la possibilité du groupement étant refusée, il ne restait plus qu'une ressource: que l'Etat intervienne et empêche l'exploitation de l'ouvrier isolé par le patron plus puissant.

La loi anglaise de 1802 sur le travail des enfants.

De fait, dès le début du XIXème siècle, on l'a compris en Angleterre. Une loi y fut votée en 1802, en vue d'interdire le travail des enfants dans les filatures. Pour la France, c'est seulement en 1841 qu'est adoptée la première loi de protection légale des ouvriers. Son objectif nous paraît aujourd'hui bien modeste ; elle se contente de prohiber l'embauchage des enfants dans l'industrie au-dessous de 8 ans.

Source : BIU Cujas

Depuis lors, la législation protectrice du travail a été en s'élargissant à tous les égards. Cependant, il est incontestable que la condition des ouvriers, depuis le milieu du XIXème siècle, s'est très sensiblement améliorée. L'exploitation des masses ouvrières, constatée par Villerme en 1838, a cessé de nos jours (sauf dans quelques branches particulières que nous retrouverons). D'autre part, la prohibition de l'action collective ouvrière n'a pas non plus subsisté. La situation qui existait au point de départ et justifiait la protection légale s'est donc modifiée dans ses traits essentiels. Cependant, la législation protectrice du travail, loin se se résorber peu à peu, n'a cessé de s'accroître. Il nous faut expliquer cette extension.

B) Nous avons eu l'occasion d'indiquer déjà que, dans tous les Etats modernes, quelle que soit leur façade constitutionnelle les masses ouvrières ont une influence croissante sur les pouvoirs publics. Il est naturel qu'elles aient essayé d'user de cette arme politique pour obtenir des pouvoirs publics une législation qui les protège et défende leurs intérêts. En France, il existe un parallèlisme extrêmement net entre le dégré de démocratisation de l'appareil politique et le développement de la législation protectrice du travail. Sous les régimes politiques de caractère plus ou moins absolu, cette législation passe à l'arrière plan; c'est ce qui s'est produit sous le Premier et le Second Empire. Sous les régimes démocratiques, elle prend au contraire un grand développement.

C) A ces deux causes, cause économique initiale, cause politique ultérieure, s'en ajoute parfois une troisième, dont voici un exemple concret. En 1915, a été adoptée une loi protectrice des ouvrières à domicile. Or, si l'on recherche pourquoi le législateur, demeuré jusqu'alors passif à leur égard, s'est ému au début du XXème siècle, on est obligé d'exclure la cause politique, puisque les femmes, n'ayant pas le droit de vote, n'exercent pas une action directe sur les pouvoirs publics. Quant à la cause économique, il est incontestable que les ouvrières à domicile avaient en 1915 une situation misérable, mais pas plus qu'auparavant.

L'influence de l'opinion publique; le salaire des ouvrières à domicile.

Pour expliquer cette intervention législative, il faut faire appel à des considérations d'ordre psychologique et social. L'opinion publique, ce que les juristes appellent parfois la " conscience commune", est devenue plus exigeante. Certaines situations admises au début du XIXème siècle, ne sont plus aujourd'hui acceptées. Quand elles ne se corrigent pas d'elles-mêmes,

Source : BIU Cujas

par l'effet de l'évolution économique et de l'action collective, l'intervention des pouvoirs publics est le seul moyen de mettre fin à des abus jugés inadmissibles par l'opinion. De fait, le vote de la loi de 1915 a été la conséquence d'une campagne menée dans la presse et le public par les socialistes et les catholiques sociaux.

§ 2 - Le domaine actuel de la réglementation légale du travail.

Extension progressive de la législation protectrice du travail.

La législation protectrice du travail sera exposée en détail dans le Cours de Législation Industrielle, troisième année. De cette législation très complète, retenons seulement ce qui est nécessaire pour l'étude des cadres de la vie économique. La législation protectrice du travail a été en s'étendant progressivement.

Quant aux personnes protégées.

A - Extension, d'abord, quant aux personnes protégées. A l'origine, la loi de 1841, et la loi anglaise de 1802 visent uniquement les enfants ; puis la législation protectrice s'étend aux femmes, et enfin aux hommes adultes. Mais cette dernière extension s'est heurtée longtemps à la résistance tenace des économistes libéraux, qui admettaient à la rigueur l'intervention des pouvoirs publics pour les êtres faibles, mais non pour ceux qui sont en mesure de se défendre.

Quant au domaine de la législation.

B - Extension aussi, quant au domaine de l'intervention. Dans ses premières formes, la législation protectrice s'applique seulement à quelques industries particulières; celles où les enquêtes révélaient les abus les plus criants; puis, c'est toute la grande industrie. Enfin, dans ses formes les plus récentes, la législation ouvrière gagne le commerce, les transports parfois l'agriculture, et les professions libérales.

Quant à la nature des prescriptions.

C - Extension enfin, quant à la nature des prescriptions. A l'origine, la législation protectrice s'occupait seulement des conditions externes du travail, par exemple, de sa durée. Dans ses formes les plus récentes, elle s'attaque à un problème plus délicat, le taux des salaires.

La durée du travail.

Quel est actuellement, dans son schéma général, l'état de cette législation en France ?

Journée de 8 heures. Repos hebdomadaire.

I°- Durée du travail - Une loi très importante du 25 Avril 1919 a posé en France la règle de la journée de 8 heures, ou plus exactement, de la semaine de 48 heures. Antérieurement , une loi de 1906 (I) avait édicté le repos hebdomadaire. La loi de 1919 autorise

---

(I) Remaniée et complétée en 1923.

Source : BIU Cujas

un aménagement de 48 heures dans la semaine, se traduisant par une durée supérieure à 8 heures certains jours, mais permettant de terminer la semaine le samedi à midi, en vue de réaliser la semaine anglaise, dont le principe a été introduit en France en 1917. Enfin, une loi de 1936, non encore complètement appliquée à l'heure actuelle, édicte le principe de la semaine de 40 heures.

Semaine anglaise.

Ces lois de 1917, de 1919, de 1923, de 1936, se bornent à poser des règles générales, et laissent les détails d'application à des décrets ou des règlements d'administration publique qui, en fait, ne font généralement qu'entériner des accords intervenus entre les patrons et les collectivités ouvrières.

L'hygiène et la sécurité du travail.

2°- Conditions du travail - Il faut mentionner à cet égard, deux grandes lois de 1893 et de 1903, qui imposent aux chefs d'entreprises une série de prescriptions minutieuses, relatives à l'hygiène et à la sécurité des locaux où sont occupés les ouvriers (aération, isolement des moteurs, enveloppement des pièces saillantes, etc...). A cette législation s'ajoutent des dispositions particulières relatives à certaines industries : interdiction d'usage de la céruse, dans les travaux de peinture, du phosphore blanc dans la fabrication des allumettes.

Les responsabilités des accidents du travail

3°- Réparation des risques du travail . Le Code civil, dans son article 1382, avait déclaré que les individus sont responsables de leurs actes quand ils ont commis une faute entraînant un dommage. L'ouvrier victime d'un accident au cours de son travail pouvait donc demander au patron une indemnité, mais à la condition de prouver la faute du patron (par exemple le mauvais état du matériel que le patron n'avait pas maintenu en état de bon fonctionnement).

L'article 1382 du code civil.

Or, il est rare que l'ouvrier puisse faire une telle preuve. Souvent, un accident s'est produit sans qu'on puisse en déterminer la cause. Il n'y a pas de faute précise commise par le patron, non plus que par l'ouvrier. Pratiquement, donc, faute de pouvoir établir que son patron était en faute, l'ouvrier était le plus souvent dans l'impossibilité d'obtenir une indemnité.

Les tribunaux dépensaient beaucoup d'ingéniosité juridique pour tirer de l'article 1382 ce qu'il ne contenait évidemment pas, la notion d'une responsabilité fondée sur un autre principe que la faute.

La loi du 9 Avril 1898.

Le législateur comprit qu'il lui fallait intervenir et édicter des règles spéciales pour le cas d'accidents du travail. La loi du 9 Avril 1898 consacre le principe du risque professionnel, c'est-à-dire formule la règle suivante : quand un accident se produit, dans

Le principe du risque professionnel.

Source : BIU Cujas

une usine, sans qu'on sache à qui incombe la faute, le patron doit à l'ouvrier réparation du préjudice causé par l'accident. La responsabilité n'est plus fondée sur la faute, mais sur le fait que l'accident s'est produit dans son usine, à l'occasion d'un travail dont il tirera profit.

Caractère forfaitaire et partiel de l'indemnité.

Mais le législateur ne voulait pas écraser les patrons sous une responsabilité pécuniaire excessive. Aussi a-t-il décidé que l'indemnité versée par le patron à l'ouvrier ne couvrirait qu'une partie du préjudice. En vertu de l'art. I382 du Code civil, l'ouvrier ne pouvait obtenir d'indemnité que s'il prouvait la faute du patron; mais quand il la prouvait, il obtenait une indemnisation intégrale. Sous la loi de I898, les cas de responsabilité du patron sont plus nombreux, mais l'indemnité est moindre. Généralement elle atteint la I/2 ou les 2/3 du salaire antérieur. Elle est versée à l'ouvrier, ou à ses héritiers, si l'accident a entraîné sa mort.

Le taux du salaire est en principe fixé par le libre accord des parties.

4°- Rémunération du travail. Aujourd'hui encore, en règle générale, elle demeure le fait d'accords individuels ou collectifs entre les parties intéressées. Cependant, dans quelques cas particuliers, le principe du libre accord a été écarté.

Les décrets Millerand I899

Les entrepreneurs de travaux publics, qui travaillent pour le compte de l'Etat, des départements, des communes, sont tenus, aux termes des décrets de I899 (dits décrets Millerand) de donner à leurs ouvriers le salaire normal de la région et de la profession.

Le minimum de salaire dans l'industrie à domicile -I9I5

La loi du I0 Juillet I9I5 permet aux pouvoirs publics d'intervenir en ce qui concerne le montant des salaires des ouvrières de certaines industries à domicile. Ces ouvrières doivent pouvoir gagner à peu près le même salaire que les ouvrières d'usine pour un travail similaire. Le salaire minimum est fixé par un mécanisme de conseils et de comités techniques où sont représentés les patrons et les ouvriers.

5°- Assurances sociales - Deux lois très importantes, d'Avril I928 et d'Avril I930, sont venues garantir les salariés contre les risques de vieillesse, d'invalidité, de maladie, de maternité, qui frappent avec une dureté particulière ceux qui n'ont pour vivre que leur salaire. La législation nouvelle consacre trois principes essentiels:

A - L'obligation - Tous les salariés réunissant les conditions définies par la loi sont obligés d'entrer dans le système d'assurances sociales, tandis que jusqu'à présent, ils étaient libres d'adhérer ou non à une société de secours mutuels.

B - La contribution tri-partite - La masse qui

Source : BIU Cujas

permettra de verser aux assurés les indemnités en argent ou de leur fournir les prestations en nature (remèdes pharmaceutiques par exemple) sera constituée par un triple apport : des patrons, des ouvriers, de l'Etat.

C - Le précompte - Le patron prélèvera le montant de la cotisation de l'ouvrier au moment où il lui versera son salaire, en en déduisant le montant de la somme du salaire.

§ 3 - Résultats économiques et sociaux de la législation protectrice du travail.

La thèse des libéraux. Critique de la réglementation légale du travail.

Nous rencontrons ici à nouveau deux thèses doctrinales opposées :

D'une part : la thèse des individualistes, hostiles à l'intervention des pouvoirs publics. Toute loi de protection du travail se traduit, disent-ils, par des charges supplémentaires pour les patrons. Qu'elles réduisent la durée du travail, qu'elles multiplient les cas de responsabilité patronale, qu'elles interviennent dans le taux même de la rémunération, les lois protectrices du travail entraînent fatalement une augmentation des charges patronales. Cette augmentation, à son tour, fera deux victimes, peut-être même trois.

Elle nuit :

au consommateur

I°- Le consommateur , d'abord, sera lésé . Le patron élèvera son prix de vente, en proportion de la hausse du coût de production, résultant de la législation protectrice du travail. Celle-ci finalement va donc prendre au consommateur ce qu'elle donne à l'ouvrier.

à la nation.

2°- L'intérêt national risque aussi d'être compromis, car si un pays édicte une législation protectrice très hardie, inspirée par une notion avancée du progrès social, tandis que les autres nations attendent et se réservent, les patrons étrangers, supportant moins de charges, auront un prix de revient plus bas. La nation à protection légale limitée sera, par conséquent, avantagée dans la concurrence internationale, par rapport à celle dont la législation sociale est plus développée.

à l'ouvrier lui-même.

3°- Enfin, très souvent, l'ouvrier lui-même verra se retourner contre lui la législation qui prétend le protéger. Le patron, ayant à supporter la hausse des prix de revient, tentera, nous l'avons vu, d'augmenter d'autant son prix de vente, mais il se peut qu'il se heurte à une résistance des consommateurs, ou à une concurrence victorieuse des producteurs étrangers. S'il ne peut surmonter cette résistance, ni cette concurrence, il sera contraint de fermer les portes de son usine, et de mettre son personnel en chômage.

Source : BIU Cujas

La thèse des interventionnistes. Prospérité des pays qui réglementent le travail.

En face de cette thèse se place celle des interventionnistes. Ils font remarquer que les nations où les lois protectrices du travail sont les plus hardies, sont aussi, très souvent, celles qui connaissent la plus grande prospérité économique. L'Angleterre a été la première à adopter la législation ouvrière; il ne semble pas qu'elle ait eu à en souffrir au I9 ème siècle, dans ses débouchés industriels et commerciaux.

La production journalière ne diminue pas nécessairement avec la réduction de la journée de travail.

D'où cela vient-il? C'est que, affirment les interventionnistes, les choses ne se passent pas aussi simplement que le prétendent les libéraux. Prenons une loi qui réduit la journée du travail de I2 heures à I0 heures, comme cela est arrivé dans la seconde moitié du XIXème siècle. Il se peut fort bien que les ouvriers en I0 heures, produisent à peu près autant qu'auparavant en I2 heures. Ils étaient fatigués à la fin de la journée, et, pendant les dernières heures, leur rendement était très faible. La réduction de la journée, n'entraîne donc pas, nécessairement, une diminution sensible de la production.

La règlementation pousse au progrès technique.

D'autre part, la législation protectrice du travail, quand elle se traduit par un accroissement de la dépense de main-d'oeuvre, incite les patrons à remplacer les ouvriers, devenus plus coûteux, par un machinisme plus perfectionné; le patronat arrivera à compenser la charge que lui inflige la législation ouvrière.

Enseignements qui se dégagent de l'étude objective des faits.

Laquelle de ces deux thèses est la plus exacte?

Quand on se reporte aux faits et qu'on les étudie objectivement, on a quelque peine à se prononcer, parce que les enquêtes très nombreuses faites en France et à l'étranger, au XIXème et au XXème siècle, donnent souvent sur ce point des résultats contradictoires. Parfois, il apparaît qu'au lendemain d'une loi réduisant la durée du travail, la production horaire se trouve stimulée ainsi que le progrès technique.

Diversité des effets de la législation du travail suivant les cas.

Mais parfois aussi ces deux effets ne se produisent pas, ou ils sont si atténués qu'ils n'empêchent pas le prix de revient de s'élever et la nation d'être infériorisée sur les marchés étrangers.

Prenons l'exemple de la durée du travail. Au point de départ, la journée de travail était extrêmement longue. Incontestablement, le surmenage entraînait un fléchissement du rendement dans les dernières heures. La réduction de la journée de I2 heures à I0 heures a pu encore déclencher tout le mécanisme invoqué par les interventionnistes. Mais il est faux de croire qu'il continuerait à jouer si l'on réduisait de

Raisons de cette diversité.

Source : BIU Cujas
Reproduction interdite

plus en plus la journée. Plus, avant la réforme, la journée est déjà relativement courte, moins se feront sentir sur le rendement horaire, les heureux effets d'une réduction nouvelle. Si, dans l'avenir, une loi réduisait la journée de 6 Heures, il est bien probable que l'ouvrier produirait sensiblement moins en 6 heures qu'actuellement en 8 heures.

D'autre part, la pression exercée sur l'outillage est également, suivant les cas, très variable. Son effet est d'autant moindre que l'outillage technique est déjà, avant la réforme, plus développé. Dans une usine à outillage rudimentaire, si le prix de la main-d'oeuvre s'élève on peut lui substituer des machines. Quand l'outillage est perfectionné, et qu'une nouvelle législation intervient, il n'est pas toujours facile de répondre aux charges qu'elle entraîne par de nouveaux progrès techniques.

Tout cela nous explique que les effets techniques et sociaux de la législation protectrice du travail varient suivant les cas et les époques. Il n'est pas certain (et c'est en cela que les libéraux se trompent) qu'une loi protectrice du travail se traduise nécessairement par une surcharge pour les consommateurs et la nation. On peut citer de nombreux exemples du contraire. Mais il n'est pas démontré non plus (et c'est en cela que les interventionnistes ont tort) que le patronat pourra toujours récupérer les charges supplémentaires que lui impose la législation ouvrière par une amélioration du rendement et de l'outillage.

Effets de la loi de 8 heures

Si nous avions le temps d'étudier les effets économiques et sociaux de la loi de 8 heures, nous montrerions que dans certains pays et certaines productions, l'adoption de la journée de 8 heures a été suivie d'un progrès très réel du rendement de la main-d'oeuvre et de l'outillage mécanique, mais que dans d'autres, il n'en a pas été ainsi.

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 des conséquences 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.

Source : BIU Cujas

Economie individuelle et économie collective

I°- Au point de départ, la force économique essentielle était l'individu isolé. La Révolution française avait proclamé cet isolement utile et nécessaire. Actuellement et de plus en plus, les forces économiques dominantes dans la vie industrielle sont des groupes, des 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.

Economie privée et économie publique.

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 mixte, complexe, où subsiste sans doute une dose importante d'économie privée, mais qui se combine avec une dose non moins importante d'économie collective et publique. Si l'évolution doit se poursuivre, suivant la même courbe, il y a des chances pour 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.

Perspectives d'avenir.

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 :

I) 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 par 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 démocratisme économique du fait que :

I) A côté du secteur privé s'est développé un secteur public, dont la gestion est inspirée par des préoccupations nationales ou 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 du chef d'entreprise, contrôle inspiré par le souci de défendre les intérêts des masses consommatrices (surveillance des trusts et des cartels) ou

Source : BIU Cujas

des masses ouvrières (législation sociale).

Enfin le trait le plus caractéristique de la situation actuelle est cette 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 partie industrie ou de l'administrateur-délégué dans la grande firme, et 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, et des accords entre groupe (group ouvrier et groupe patronal; groupes des diverses branches de la production) fixent les cadres de leurs activités communes.

L'Etat intervient activement pour faciliter ces ententes collectives, transformer s'il y a lieu leurs dispositions en règles professionnelles obligatoires pour tous, les coordoner 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 doctrines.

Source : BIU Cujas

Titre III

L'AGRICULTURE.

Plan général

L'agriculture a été beaucoup moinspénétrée que l'industrie par les transformations de l'époque moderne.

Caractères techniques de l'exploitation agricole.

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.

Régime juridique des exploitations agricoles.

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 de propriétaire et de la qualité technique d'exploitant.

Action collective en agriculture.

En troisième lieu, l'action collective, n'a pas non plus en 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, l'action collective vise à donné à la petite entreprise une vitalité nouvelle, en lui permettant d'utiliser les procédés avantageux de l'achat et 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 Ier : 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 l'agriculture ?

Section I

La division du travail en agriculture.

Il n'est pas vrai 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, la Champagne, aux vins de crûs ; les département du Var et les Alpes-Maritimes, sont spécialisés dans la culture des fleurs ;La Bretagne s'occupe plus particulièrement de la production des pommes de terre et des oignons.

Bien plus, nous trouvons, même 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.

Il est donc vrai qu'à l'heure actuelle, en agriculture, la spécialisation régionale est assez développée. Toutefois, elle rencontre des limites, qu'elle ne

Source : BIU Cujas

connaît pas dans l'industrie. En fait, la plupart des agriculteurs, à côté de cultures 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.

Survivance partielle de l'économie fermée

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. Cette psychologie de l'agriculture 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.

L'assolement triennal.

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 refaire. 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.

Les dangers de la monoculture

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 crise se produit. Une région s'est spécialisée dans une culture; 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 atmosphériques , elle risque d'être tout entière ruinée. 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.

En cas de crise de production.

Le cas de crise de consommation.

Source : BIU Cujas

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.

En quelle mesure l'agriculture est-elle une profession distincte.

Considérons maintenant la spécialisation non plus d'après les qualités des régions, mais, d'après les aptitudes des individus.

La constitution de l'agriculture en profession distincte 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 d'abord la constitution en professions distinctes, d'un certain nombre d'occupations qui se sont détachées du tronc, jadis indifférencié de la production agricole. Il en est ainsi pour le travail du lait, la viticulture, l'oléiculture, la sériculture.

En quelle mesure y a-t-il spécialisation des divers travaux ruraux.

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.

La décomposition des tâches en agriculture.

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, les faucheurs, les metteurs 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

Source : BIU Cujas

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. Le rythme des saisons commande l'activité des agriculteurs, et fait obstacle à une spécialisation un peu poussée. Même dans une grande exploitation agricole, le personnel se livre, suivant les saisons et la température, 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.

Le machinisme en agriculture.

Il est incontestable que le machinisme a pénétré très largement an 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, on en comptait près de trois 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, 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.

Il accroît la quantité et la rapidité des travaux.

Avec le machinisme perfectionné dont on dispose de nos jours, c'est aussi la qualité du travail qui est accrue. Que l'on compare le travail accompli par les anciennes charrues, encore en usage dans les pays peu avancés au point 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.

Il améliore la qualité du travail.

Le machinisme offre donc en agriculture des

Source : BIU Cujas

Pourquoi le machinisme est cependant moins développé que dans l'industrie.

avantages certains, et il a reçu déjà 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.

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 apercevra qu'une machine ne peut s'en charger.

Rôle primordial de la nature dans l'agriculture.

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.

Le machinisme doit s'adapter à la production

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 un travail à accomplir.

L'outillage agricole est nécessairement dispersé.

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 des grandes génératrices de force.

Il doit pouvoir accomplir une série d'opérations.

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.

dans des conditions diverses.

Source : BIU Cujas

Section III

Agriculture et concentration .

§ I - Les faits.

Classification des entreprises d'après leur superficie

Ici se présente une difficulté particulière. Qu'allons-nous appeler petite, moyenne, grande entreprise ? Quel critère permet de faire ce classement ? La plupart des statistiques prennent comme critérium 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 I à I0 hectares, la moyenne entreprise de I0 à 40 hectares, et la grande entreprise supérieure à 40 hectares.

Défaut de ce critérium.

On aperçoit tout de suite, que cet élément n'est pas, à lui seul, une indication exacte de l'importance de l'entreprise correspondant à des superficies très diverses. Un pâturage de I00 hectares, dans une région montagneuse, est une exploitation de moindre importance qu'un vignoble de 5 à 6 hectares dans une région de grands crus.

L'enquête de I908.

En présence de cette imperfection des données statistiques basées sur le seul élément superficiel, on a parfois cherché un critérium plus perfectionné. Dans une enquête faite en I908-I909, par le Ministère 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 critérium de valeur vénale

A la vérité, le critérium 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.

Comparaison des chiffres de I882 et I892.

Nous considérons d'abord la France, en raisonnant sur les deux dernières enquêtes décennales agricoles. Il n'y a plus eu de grandes enquêtes décennales depuis I892.(I). On est donc obligé de comparer des données

---

(I) Il en a été fait une récemment mais ses résultats ne seront pas connus avant un certain temps.

Source : BIU Cujas

déjà anciennes, celles des enquêtes de I882 et I892. Mais la comparaison est déjà 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 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, petites et moyennes entreprises.

Diminution de l'effectif ouvrier moyen par l'entreprise

Nous pouvons tirer des renseignements plus récents de la comparaison des recensements professionnels, qui ont lieu aux années se terminant par un 6. 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. A première vue, cette diminution paraît 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 qu'il s'est abaissé entre les deux dates de 2,3, en I896 à 2 en I906. C'est là exactement l'inverse d'un mouvement de concentration, puisque l'un des meilleurs symptômes de la concentration est l'accroissement de l'effectif ouvrier moyen par entreprise. Par ailleurs, quand on entre dans le détail de la décomposition des chiffres, on constate, que le personnel a augmenté dans les grandes et les petites entreprises, et a diminué dans les moyennes.

Comparaison à cet égard entre l'agriculture et l'industrie.

Au surplus, la différence d'allure du phénomène de la concentration dans l'agriculture, et dans l'industrie ressort d'un dernier chiffre. En agriculture, près de la moitié des exploitations, - 48% - n'occupent aucun salarié étranger à la famille; près de la moitié sont donc organisés suivant le type artisanal. Dans l'industrie, il n'y a guère que I0% des exploitations qui se rattachent à ce type.

Statistiques allemandes et anglaises.

Nous ne nous appesentirons pas sur les statistiques allemandes et anglaises, car elles conduisent à des constatations tout à fait 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 I880, I890, I900, se dégagent deux constatations, qui paraissent impliquer un mouvement de

Source : BIU Cujas

concentration agricole.

Augmentation du nombre des très grandes entreprises et de la superficie moyenne.

D'une part, les très grandes exploitations, 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 ares en 1880, elle est montée à 150 en 1900. Ne sont-ce pas là des preuves de concentration agricole ?

Ces constatations semblent établir qu'il y a un mouvement de concentration Mais il n'en est rien.

Il ne faut pas s'arrêter à cette dernière impression, mais mettre en face de ces chiffres d'autres données qui les neutralisent. D'abord, malgré l'importance du chiffre absolu des grandes exploitations, les entreprises 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.

Accroissement du nombre des exploitations plus rapide que celui de la population.

Mais alors, comment 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 fourni l'explication. Il a montré que cette augmentation du nombre des grandes exploitations et des dimensions moyennes des entreprises agricoles tirait 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 et celles de l'Ouest, on s'aperçoit que dans les régions de l'Est américain, les phénomènes 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, 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. Mais il est vraisemblable que quand ce mouvement sera terminé, l'évolution agricole des Etats-Unis se rapprochera de celle des pays d'Europe, et que toute apparence de concentration disparaîtra.

Distinction de l'Est et de l'Ouest.

L'apparente concentration s'explique par la mise en culture des terrains de l'Ouest.

Conclusion : Pas de concentration en agriculture.

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

Source : BIU Cujas

entreprise triomphe, la petite entreprise est reléguée à l'arrière-plan. En agriculture, la moyenne, la petite et même la très petite entreprise conservent une vitalité remarquable, et résistent victorieusement devant la grande entreprise.

§ 2 - Les causes.

Avantages de la grande entreprise agricole

Cette absence de concentration vient-elle de ce que la grande entreprise agricole ne présente aucune supériorité par rapport à la petite exploitation ? On ne peut pas 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 aussi 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 donc 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, moins routinière, que la petite exploitation, parce que le petit paysan est méfiant à l'égard des innovations modernes. C'est un fait, constaté en tous pays, que les petites exploitations, conduites avec un esprit traditionnel, sont en retard de plusieurs décades, parfois davantage 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

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 de concentration. Cette apparente contradiction s'explique par le fait que des éléments spéciaux à l'agriculture neutralisent les avantages de la grande production et même donnent parfois à la petite une supériorité certaine.

Discontinuité et dispersion de la production agricole.

Tout d'abord, rappelons qu'en raison du caractère discontinu, 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 et le machinisme 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 beaucoup moins décisifs.

Accroissement des frais de transport et de surveillance dans la grande exploitation.

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'importance de l'entreprise.

Les avantages de la grande exploitation s'ils existent dans l'agriculture, y sont donc infiniment moindre que dans l'industrie.

Supériorité du rendement du travail du petit agriculteur autonome sur celui des salariés.

Enfin, les avantages de la grande exploitation sont contrebalancés en agriculture par un élément de supériorité de la petite et de la moyenne entreprise ; notamment de celle où travaillaient seuls les membres de la famille. Toutes les enquêtes s'accordent pour constater que les membres de la famille fournissent un travail acharné, qui ne connaît presque pas de limites, en quantité et en qualité. Grâce à cet apport, la petite entreprise arrive à 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 qu'à mesure que l'évolution économique se déroule, elle ne se traduit certainement pas par une ardeur croissante

Source : BIU Cujas

des salariés au travail. Et dès lors, si l'on compare la petite entreprise agricole exploitée avec les membres de la famille et la grande exploitation qui occupe des salariés, on voit que la grande entreprise 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 accentué depuis la guerre. Une des conséquences de la guerre, au point de vue démographique, a été la diminution de la main-d'oeuvre salariée rurale. Les grandes exploitations éprouvent de croissantes difficultés à trouver de la main-d'oeuvre à un prix acceptable. A mesure que ces difficultés augmentent pour la grande exploitation, l'avantage s'accentue pour la petite, qui n'a besoin qu'exceptionnellement de la main-d'oeuvre étrangère à la famille. Et il est arrivé fréquemment, en ces derniers temps, 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 avec leur famille.

Morcellement des grands domaines.

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 critérium du classement des entreprises, l'élément superficie, comme nous l'avons fait jusqu'à présent. Or, on pourrait donner une autre signification au terme : grande exploitation et entendre par là : celle qui met en oeuvre un capital important . Si nous passons du premier sens à ce 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 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-ton 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 intensive.

La culture extensive consiste 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,

Source : BIU Cujas

ce sont les ressources spontanées.

De cette notion générale, nous pouvons dégager les différents caractères de la culture extensive.

I°- Elle occupe une large superficie, car on ne 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 est celui qui s'impose aux époques et dans les pays où la terre est à discrétion et à vil prix, et où 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 présente des caractères absolument opposés. Elle consiste à accroître la fertilité naturelle du sol par des procédés artificiels. Ses caractères sont donc l'antithèse de ceux de la culture extensive.

I°- 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 des engrais chimiques.

3°- La dépense par unité de culture est beaucoup plus élevée (main-d'oeuvre, machines agricoles, engrais).

4°- Le rendement à l'hectare est très supérieur, grâce à l'action de tous 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 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

"Les Cours de Droit" Répétitions Écrites et Orales
3, Place de la Sorbonne, 3 Reproduction interdite
Source : BIU Cujas

l'expression typique. Leur capital d'exploitation (indépendamment du capital de premier établissement) dépassait avant la guerre 1.000 Frs par hectare. Ces exploitations peuvent arriver à donner (en valeur d'avant-guerre) un rendement brut à l'hectare atteignant 30.000 Frs. Un hectare de culture maraîchère peut nourrir une trentaine de personnes.

Chapitre II

REGIME JURIDIQUE DES EXPLOITATIONS AGRICOLES.

S'agissant de l'industrie, nous avons vu que 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.

Distinction de l'unité d'exploitation et de l'unité de propriété.

Indiquons de suite que cette question est tout à fait différente de celle des dimensions de l'unité technique de culture, étudiée dans le chapitre précédent. Il s'agit maintenant des dimensions de l'unité juridique de propriété.

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 questions.

La grande culture et la grande propriété ne coïncident pas toujours.

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 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

Source : BIU Cujas

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.

Prédominance de la grande propriété en Grande-Bretagne.

A - La Grande-Bretagne, est un pays de grande propriété. Presque tout le territoire des îles 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 ?

Les Acts de clôture.

Une cause historique en explique l'origine, la cause juridique en explique le maintien.

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 jeu de ces acts 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 morcellement du domaine. Le droit anglais admet aussi les substitutions, c'est-à-dire le droit pour un individu, quand il laisse ses biens 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.

Conversion des terres en pâturages et landes

Quant aux résultats économiques de ce régime on s'accorde généralement à reconnaître qu'ils sont médiocres. Ces très grands propriétaires fonciers sont

Source : BIU Cujas

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 pour les 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 des 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.

Industrialisation de l'Angleterre.

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.

Absentéisme des propriétaires fonciers.

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 cultivables en pâturages et terrains de chasse, absentéisme des propriétaires fonciers.

La grande propriété en Andalousie.

B. En face du type britannique se place le type français : La prédominance de la petite propriété. Il y a en France, environ 7 millions 1/2 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 la guerre, par le Ministère de l'Agriculture, en 1908, et par le Musée Social, en 1910, montrent que le nombre des petites propriétés dans la plupart des départements, ne manifeste aucune tendance à décroître.

La prédominance de la petite propriété en France.

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,

Ses origines historiques.

Source : BIU Cujas

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 connaîssait 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.

Le régime successoral français comme cause d'émiettement de la propriété.

Il faut ajouter comme 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 I/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.

§ 2 - 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.

Il y en 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 envisagé aussi son extension 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

Pourquoi elle est peu développée.

Source : BIU Cujas

pas abouti jusqu'à présent. 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 vive exercée sur les pouvoirs publics par les masses ouvrières organisées de l'industrie, pour obtenir une législation favorable, ne se retrouve plus ici.

La discontinuité du travail agricole.

Intervention des pouvoirs publics en faveur de la petite propriété.

L'intervention des pouvoirs publics sous la forme de la réglementation de 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, cette intervention des pouvoirs publics, en vue de développer la petite propriété avait pris une certaine ampleur en Prusse et en Angleterre, mais c'est surtout dans l'après-guerre en Europe Centrale et Orientale qu'il a pris des formes intéressantes.

En Roumanie répartition de la propriété avant la guerre

En Roumanie, avant la guerre, prédominait la grande propriété : 4.000 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.

Aux côtés 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 a fallu la réprimer par les armes.

La loi du 29 décembre 1918

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 dépassant le maximum légal.

Expropriation des grands domaines.

Source : BIU Cujas

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.

Indemnisation partielle.

En Pologne.

Quelques années plus tard, des lois analogues ont été adoptées en Tchécoslovaquie, en Yougoslavie, et en Pologne. Ces diverses législations prononcèrent 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 Yougoslavie

En Tchécoslovaquie.

En Tchécoslovaquie, on a exproprié sans indemnité les biens appartenant à des citoyens de nationalité ennemie. Or, la moitié du sol était entre les mains de grands propriétaires magyars.

Lignes générales de ces législations

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).

Leurs résultats économiques.

Les résultats de cette législation en ont été très importants, en ce sens que dans ces divers pays la surface déjà expropriée 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%.

Nombre considérable de bénéficiaires de ces réformes.

Mode collectif d'exploitation

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.

Source : BIU Cujas

La loi agraire espagnole, votée en Septembre 1932 et entrée en application en 1933 s'inspirait d'idées analogues avec un caractère plus révolutionnaire. Etaient expropriés sans indemnité, les monarchistes impliqués dans le dernier complot, et les Grands d'Espagne (parmi lesquels le duc de Medina Coeli possédant à lui seul 95.000 hectares). Les autres devaient recevoir une indemnité, mais son montant était fixé forfaitairement à 20 fois le revenu pour la moyenne propriété et décroissait progressivement à mesure que l'importance du domaine s'élevait, pour n'être plus que 5 fois le revenu pour les très grandes propriétés. En outre, cette indemnité serait payée pour partie seulement en espèces et pour le surplus, en rentes amortissables suivant une proportion variable (1% d'espèces et 99% de titres pour les très grands domaines).

Modalités différentes de la démocratisation dans l'industrie et dans l'agriculture.

En somme, l'époque moderne se caractérise, en agriculture comme en industrie, par une démocratisation de la vie économique, mais cette démocratisation prend suivant qu'il s'agit de l'une ou de l'autre de ces deux branches, des formes très différentes. Dans l'industrie, la démocratisation se combine avec le mouvement de concentration; elle ne tend pas à faire renaître la petite entreprise, mais à introduire dans la grande entreprise certaines formes d'exploitations considérées comme socialement supérieures. En agriculture le mouvement s'opère aux dépens de la grande entreprise et de la grande propriété.

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 :

I°- Exploiter lui-même son domaine ; c'est le faire-valoir.

direct

Tantôt ce propriétaire fournit lui-même avec sa famille, tout le travail, tantôt, (dans une 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

Source : BIU Cujas

lui-même les risques, il y a faire-valoir indirect.

ou indirect. Le faire-valoir est prédominant en France. D'après la dernière enquête agricole decennale 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%.

Le fermage 2°- Le fermage se caractérise par son caractère forfaitaire. Le propriétaire abandonne tout droit sur le produit de sa terre, moyennant le paiement d'une redevance fixe en argent, 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. 3°- Le métayage diffère du fermage, non seulement en ce que le propriétaire qui concède sa terre a un exploitant, au lieu de recevoir une somme fixe, reçoit une quote part de la 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 fournit 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 un système, tantôt un 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.

§ I - Le métayage.

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 propriétaire. Pour le métayer ce régime a le mérite de lui apporter une très grande stabilité de tenure.

pour le métayer stabilité de la 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, la terre reste parfois dans la même famille d'exploitants pendant plusieurs générations. On cite, en Limousin, des terres qui, depuis trois

Source : BIU Cujas

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 capacités, 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, directement et pour moitié, le bénéficiaire des résultats de l'entreprise.

Inconvénients du métayage.

Mais le métayage comporte aussi des inconvénient

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 pour moitié du résultat.

Caractère routinier de l'exploitation.

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 le 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 métayage 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 XVIII ème 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 importan

Source : BIU Cujas

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.

§ 2 - Le fermage

Avantage 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.

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'acquérir un 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, une fois le fermage payé, la totalité de la récolte, il a intérêt à fournir un labeur acharné, comme s'il était propriétaire.

Stimulant au travail. Inconvénients.

Par contre, le fermage présente des inconvénients pour la culture; personne, dans ce système, n'est intéressé à apporter à la terre des améliorations profondes. Le fermier est incité à effectuer des travaux à rendement immédiat, mais non des perfectionnements à longue échéance, puisqu'il n'est pas assuré, à la 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 du bail.

Les améliorations à longue échéance sont sacrifiées.

Quant au propriétaire, il n'est pas intéressé non plus à améliorer sa terre à longue échéance, puisqu'il n'en bénéficie pas tant que dure le bail en cours, 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

Source : BIU Cujas

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 seront 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".

§ 3 - Le faire valoir- direct.

Le faire-valoir supprime les conflits d'intérêts et stimule le propriétaire.

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."

Il est un élément de stabilité sociale.

Le régime du faire valoir présente aussi un intérêt pour la nation. Il créé une classe d'individus à la fois propriétaires et exploitants, capitalistes et travailleurs, qui constituent un élément de stabilité sociale.

Inconvénients du faire-valoir Caractère trop souvent routinier de l'exploitation.

Mais le faire-valoir n'est pas non plus sans défaut. Avec la prédominance de la classe des petits exploitants, la culture technique et scientifique n'est pas favorisée, car ils sont souvent très routiniers. D'ailleurs, leurs capitaux ne sont pas toujours assez importants pour leur permettre d'adopter les procédés de culture les plus perfectionnés.

Enrichissement des fermiers pendant la guerre.

Quelles ont été les conséquences de la guerre et de l'après-guerre, sur l'importance respective des divers modes d'exploitation ? En France, et 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.

Source : BIU Cujas

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 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 d'Etat français ou étrangers, ou d'autres valeurs mobilières qui subissaient une dépréciation notable.

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, puisqu'avant la guerre, le faire-valoir prédominait déjà chez nous. La guerre a simplement accéléré une évolution en cours, et accentué encore la prédominance de l'exploitation directe.

Chapitre III

L'ACTION COLLECTIVE EN AGRICULTURE .

Le mouvement d'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 dominant 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

Source : BIU Cujas

agriculture, nous rechercherons d'abord son domaine économique, et ensuite ses formes juridiques.

Section I

Domaine économique de l'action collective en agriculture.

Modalités 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 elle 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 capables 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 guerre (loi de 1917).

En France, pendant la guerre, 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 par survécu aux hostilités.

Source : BIU Cujas

Les fermages 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 des 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 des travailleurs, sans attributions 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; 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 des matières premières, des engrais, achat ou location de machines agricoles.

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'achat en commun des engrais.

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

Source : BIU Cujas

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.

des aliments pour le bétail.

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 et 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.

des instruments de culture.

§ 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.

La transformation des produits agricoles

A côté de 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.

Les agriculteurs désirent en garder le bénéfice.

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 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 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 nécessaires.

Source : BIU Cujas

et aussi parce que le traitement des petites quantités n'est pas économiquement avantageux.

Nécessité de l'action collective. La transformation du lait en beurre.

Les agriculteurs ont été ainsi amenés à s'associer pour effectuer collectivement les opérations de transformation industrielle de leurs produits.

Une première application a été la transformation du lait en beurre, qui présente une série d'avantages très notables.

Avantages de la forme collective.

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 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.

Economie de matières premières.

2°- Economie de temps. Certaines beurreries coopératives font en 23 heures ce qui demanderait près de 150 heures à une série de producteurs isolés.

Economie de travail.

3°- Supériorité de qualité, parce que, dans la beurrerie coopérative, la fabrication du beurre se fait quotidiennement avec du lait et la crême 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. (I)

Supériorité de qualité.

Utilisation des sous-produits.

4°- Utilisation des sous-produits - Le lait écrémé, à peu près inutilisable dans l'entreprise individuelle, peut être employé dans la coopérative, à engraisser des veaux ou des porcs, vendus très chers 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 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 : baratage mécanique, écrémeuse à

(I) 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 ce goût particulier tenant à la qualité exceptionnelle du lait. Il y a intérêt en ce cas à conserver l'exploitation individuelle.

Source : BIU Cujas

Leur fonctionnement.

vapeur, etc... Le beurre fabriqué par la laiterie est vendu au public ou à des magasins de vente. Les bénéfices sont distribués entre les participants au prorata de l'apport 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 80.000 membres, représentant 200.000 vaches. Leur origine remonte à 1887, à un moment où la crise de 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 elles le bénéfice de l'opération. Les agriculteurs résolurent alors de s'organiser pour échapper à l'exploitation dont ils étaient victimes.

Les laiteries coopératives au 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.

Les "fruitières" et la transformation du lait en fromage

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 1.700 à 1.800 fruitières dans ces deux régions.

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 des difficultés spéciales, cette institution s'est beaucoup moins généralisée que les organismes de transformation en commun du lait. Quand il s'agit, le vin 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

Difficulté d'évaluation des apports en raisin.

Source : BIU Cujas

instruments qui permettent de mesurer objectivement sans contestation possible la teneur des différents laits en crême. Il n'en est pas de même en matière vinicole. D'où de fréquentes discussions, chacun craignant d'être lésé.

Longue durée des opérations de transformation.

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.

Coût élevé des installations.

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.

Mentionnons encore quelques autres exemples d'organismes collectifs pour la transformation de la viande en salaisons, et en conserves : des olives en huile de 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.

I°- 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

Front unique contre les marchandises.

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.

Organisation de la recherche des débouchés.

Si, au lieu d'avoir affaire à des paysans isolés, les marchands doivent discuter avec un organisme massif, la situation change.

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 de la publicité, organiser des expositions

Source : BIU Cujas

connaître télégraphiquement les cours des denrées agricoles sur les divers marchés du monde.

Economie de frais de transport.

3°- L'association permet aussi des économies sur les frais de transport, comme nous l'avons déjà vu avec les cartels et les trusts.

Obstacle 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.

Le particularisme des agriculteurs.

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 conserver l'individualité de leur récolte plutôt qu'à la fondre dans la masse.

La multiplicité des consommateurs.

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 dans la chaîne des intermédiaires.

Le grand nombre des producteurs.

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.

La vente en commun des fruits en Californie.

Les plus intéressantes parmi les associations de vente concernent les fruits et le blé.

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 des 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 pour l'organisation des étalages, et arrivèrent, grâce à une savante publicité, à augmenter sensiblement la vente des fruits jaunes.

Les magasins à blé en Allemagne.

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.

Source : BIU Cujas

En France, au lendemain de la guerre, se sont constituées une dizaine de coopératives pour la vente du blé, et au-dessus d'elles, un groupement central, l'Office de vente des céréales. Cet Office s'est dissous en 1924 et les coopératives qui l'avaient constitué ont connu des vicissitudes diverses. Par contre, en Alsace, il existe à Hochfelden, une coopérative de vente du blé très prospère.

Section II

Les formes juridiques de l'action collective en agriculture.

Double forme 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.

La forme coopérative est la plus répandue pour les opérations 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.

Analogie avec les coopératives de l'industrie, les bénéfices ne se partageant pas au prorata des apports en capital.

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 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.

Différences :

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

Les coopératives agricoles sont conservatrices.

Source : BIU Cujas

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 chose existant. Elle n'a pas de visées révolutionnaires puisqu'elle tend à consolider la situation des petits et moyens agriculteurs.

La répartition ne s'y fait pas au prorata du travail, mais 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 là rien 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.

Elle ne diffère pas substantiellement de la répartition au prorata du capital.

Ces deux thèses opposées sur la nature et l'esprit des coopératives agricoles ont été défendues dans deux ouvrages récents : la seconde dans un livre de M. Bernard Lavergne : " L'ordre coopératif " (Alcan éditeur I926). La première dans un livre de M. Augé Leribé : " Syndicats et coopératives agricoles " (Colin, éditeur I927).

§ 2 - Les syndicats agricoles.

La forme syndicale.

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. C'est un fait que les promoteurs de cette loi n'avaient aucunement en vue les groupements des agriculteurs; ils songeaient uniquement aux

Source : BIU Cujas

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 la 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 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 1884 ne permettait pas aux syndicats de faire des actes de commerce.

La loi de 1884 avait si peu 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 de 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 1884 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

Source : BIU Cujas

des dispositions de la loi de I884, de prononcer l'illégalité de toutes les opérations commerciales effectuées par les syndicats agricoles.

La loi du I2 Mars I920 autorise les syndicats d'acheter pour revendre sans bénéfice, les articles nécessaires à la profession de leurs membres.

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 solution a été donnée par la loi du I2 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.

Caractères essentiels de l'agriculture.

Le naturalisme

L'individualisme.

En dernière analyse, les deux caractères essentiels de l'agriculture sont le naturalisme et l'individualisme.

D'une part, en agriculture, la nature domine l'homme, et l'action humaine doit se plier au rythme des saisons, aux variations des climats, aux aléas de la température.

D'autre part, l'agriculture demeure individualiste c'est-à-dire que le paysan est beaucoup plus isolé plus particulariste, plus traditionaliste, que l'industriel et l'ouvrier d'usine, parce qu'il est moins lancé dans le tourbillon des rapports sociaux qui naissent de la vie urbaine et concentrée.

A ces deux idées peuvent se rattacher toutes les différences de détail techniques, juridiques, économiques, que nous avons relevées au cours de notre étude et qui, dans une certaine mesure, opposent l'agriculture et l'industrie.

Source : BIU Cujas

TITRE IV

L E C O M M E R C E.

Chapitre Ier

L'EVOLUTION HISTORIQUE DU COMMERCE.

Section I

Les origines du commerce.

Le commerce n'existe pas 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, les 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, les relations n'ont pas un caractère commercial. De tribu à tribu, de Société en 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 du commerce apparaîssent, parce que la mise en contact des diverses tribus à l'occasion de la guerre et 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

Reproduction interdite

Source : BIU Cujas

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
Le commerce invisible.

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 souhaite se dessaisir, vu qu'il en a plus que n'en demandent ses besoins. Puis, il se retire; le second personnage, (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 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 l'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 guerre qu'il contenait à l'origine. On ne passe pas cependant tout de suite de ces formes

Source : BIU Cujas

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 2

Le commerce périodique.

Les grandes foires périodiques.

Le commerce périodique, c'est l'institution de certaines réunions, le plus souvent annuelles, ou se rencontrent les vendeurs et les acheteurs. Pour ce qui est de la France, ce furent les grandes foires de Champagne.

Les grandes foires de Champagne.

Pourquoi on adopte d'abord la forme du commerce périodique.

Si on adopte cette forme du 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, certaines sortes de marchandises. Un premier problème se posait 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, avoir 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

Source : BIU Cujas

rencontrerait à nouveau cette même difficulté que crée l'insécurité, et la cherté 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 des foires, la défense des foires.

Le conduit de foire.

I°- 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, 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 et 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 de conduit de foire changea de caractère, parce que les dirigeants des pays traversés, même lorsque la sécurité fut devenue la règle, décidèrent de 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.

La Paix des foires.

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 que durera 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 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

Source : BIU Cujas

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. C'est ainsi qu'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. En Angleterre, on appelait les cours de magistrats chargés de rendre cette justice expéditive les cours " du pied couvert de poussière"; ce qui signifiait que la justice était rendue aussi vite que l'on peut débarrasser le pied de la poussière qui le salit, expression imagée pour rendre compte de la rapidité de cette procédure sommaire.

La défense des foires.

3°- Enfin, troisième institution, qui achève de donner la physionomie du commerce périodique, c'est la défense de foire. Et ici va reparaître 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; 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 sentence 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 en un moment donné du temps, de toutes les offres et de toutes les demandes permettant d'avoir des transactions suffisamment actives.

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

Source : BIU Cujas

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 un recul. Pourtant, on l'a vue renaître en ces dernières années. Ce fut d'abord, et dès avant la guerre, la grande foire de Leipzig; 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 de 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 la 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.

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 du XVIIIème et XIXème siècles, sont venues bouleverser le commerce. Ces grandes transformations techniques se ramènent à deux : spécialisation 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.

En ce qui concerne la division du travail, notons que la séparation 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 porte-balle, qui, de village en village ou de ferme

Source : BIU Cujas

La division entre le commerce et les transports.

en ferme, porte ses marchandises. C'est le cas, à une échelle plus élevée, de ce que l'on appelle en Angleterre, le marchand voyageur, qui transporte parfois de très 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, et 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 1.674 spécialités commerciales.

Influence indirecte du machinisme sur le commerce.

Quant au machinisme, directement, il a exercé très peu d'influence, par ce 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. 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 agi 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.

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, ni la division du travail, ni 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

a)La concentration commerciale.

Source : BIU Cujas

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 vente multiples, forme spécifique de la concentration commerciale.

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, 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).

Deux chapitres successifs étudieront :
1°- La concentration commerciale.
2°- Les coopératives de consommation.

Chapitre II

LA CONCENTRATION COMMERCIALE.

Les deux formes de la concentration dans le commerce.

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, appelle " Bon Marché" et le second qui a été le véritable fondateur de l'entreprise sous sa forme nouvelle, M. Boucicaut.

Source : BIU Cujas

Boucicaut avait débuté comme marchand de rubans ambulant dans les foires. Doué d'un grand flair commercial, il apporta 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 chiffre d'affaires par an; c'était donc une entreprise moyenne. Dix ans après, le Bon Marché faisait 7 millions d'affaires; en I9I0, il en faisait plus de 200.000 millions.

En même temps que le Bon Marché s'était développé avec un rythme de progression très rapide, d'autres magasins, adoptant la formule parce qu'elle avait du succès, s'étaient créés. Vers I9I0, à la suite du Bon Marché, qui était l'établissement le plus important, se plaçait le Louvre, avec environ I50 millions de chiffre d'affaires annuel, les Galeries Lafayette et la Samaritaine avec un chiffre d'affaires variant entre I00 et I50 millions; Le Printemps, avec un chiffre d'affaires légèrement inférieur à I00 millions.

Depuis cette date, les chiffres ont beaucoup changé et la hiérarchie n'est plus la même.

Voici pour I929-30 (début de la crise) et pour I934-35 le chiffre d'affaire des cinq principaux magasins (en millions de francs):

	I929 - 30	I934 - 35
Samaritaine	I778	I137
Galeries Lafayette	856	496
Louvre	852	392
Printemps	680	382
Bon Marché	640	40I.

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.

« Les Cours de Droit »
1, place de la Sorbonne, 3
Source : BIU Cujas
Répétitions écrites et orales
Reproduction interdite
W

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.

I°- le grand magasin peut acheter à meilleur compte.

I°- Et d'abord, le grand magasin peut acheter à meilleur compte. Etant très gros acheteur, il obtiendra des fournisseurs les 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.

2°- En second lieu, 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 IO jours de vente pour payer son loyer annuel, tandis qu'un grand magasin, comme le Bon Marché, couvre son loyer (ou l'amortissement de ses locaux, quand il est propriétaire de l'installation) en deux jours de vente seulement. Donc, économie de frais généraux.

Economie de frais généraux,

de main-d'oeuvre.

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

de capitaux.

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; à l'aide de ces fonds, il achète des marchandises; il les vend; à l'aide des sommes réalisées par ces ventes, il procède à de

Source : BIU Cujas

nouveaux achats. L'ensemble de ces opérations constituent 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.

3°- Enfin, 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 du 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).

Les stimulants à la vente.

Comme stimulant à la vente, notons aussi la pratique adoptée par la plupart des grands magasins, de ce que l'on appelle la " guelte", 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.

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 que l'on appelle l'intégration horizontale.

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 horizontale, 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 horizontale 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

Source : BIU Cujas

En quoi elle ressemble à l'intégration verticale de l'industrie.

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, un atelier de constructions mécaniques.

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, 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, on trouve ces choses pêle-mêle, tandis que dans le grand magasin, on les trouve parfaitement rangées; le grand magasin étant la réunion d'un grand nombre de rayons, tous organisés comme s'ils étaient chacun un magasin séparé.

Pourquoi l'intégration horizontale stimule la vente.

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 ou 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

Source : BIU Cujas

Causes d'infériorité du grand magasin par rapport au petit commerce.

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 existe, 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, rivale beaucoup plus dangereuse pour le petit commerce; 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 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 magasins 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.

Les avantages

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

Source : BIU Cujas

à cinq ou dix cents.

Concentration dans l'achat et dispersion dans la vente.

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 dans l'achat. 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. L'entreprise à magasins de vente multiples aura 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 de vente multiples les présente.

Concentration des achats.

2°- D'autre part, elle y ajoute ceux de la dispersion de la vente. Quelle raison 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 forte de population, le grand magasin était en bonne situation, parce que autour de lui, et dans un rayon pouvant être atteint par ses autos 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 draîner une clientèle énorme.

Dispersion dans la vente.

Mais si nous passons de ces capitales au reste du pays, 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, surtout s'il s'agit d'achats répétés et en minime 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 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

Source : BIU Cujas

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 La question des gérants.

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. D'abord celle des gérants, ensuite, celle des emplacements.

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 de vente 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 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 des 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, si des marchandises se défraîchissent et périssent, c'est lui qui en supportera la charge. Cela incitera le gérant à

Source : BIU Cujas

s'ingénier, par une surveillance de tous les instants, et une vente active, à n'avoir dans son magasin aucune marchandise qui se défraîchisse 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 apporter 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.

Ce sont là des conditions sévères. Et 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.

La question de l'emplacement.

2°- 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 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), plutôt que d'établir leur succursale sur un point moins bien choisi, ils préfèrent 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

Source : BIU Cujas

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 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 du 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 îlots d'approvisionnements

Aux termes d'une enquête menée par les dirigeants d'une entreprise de ce genre, il est apparu qu'il existe à Paris, ce que l'enquête appelle d'un terme expressif, des "îlots d'approvisionnements" 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 îlot ont l'habitude de s'approvisionner dans l'îlot et de n'en pas franchir les limites.

En s'inspirant de cette étude des îlots d'approvisionnement, on s'est rendu compte de certains faits qui, auparavant, paraîssaient inexplicables. Ainsi, 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. Dans le premier cas, les deux établissements séparés l'un de l'autre de cinq cents mètres étaient dans le même îlot d'approvisionnement, tandis que les deux autres succursales séparées de vingt mètres ne se gênaient pas, parce qu'elles 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

Source : BIU Cujas

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 entreprises à 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'entreprises commerciales, 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 les 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 5fr. et I0 fr. parfois aussi Ifr.50, 3 fr. 7fr.50, 20fr.

C'est aux Etats-Unis que les magasins à prix unique sont nés. Le premier fut fondé en I879 par F.W. Woolworth. Il eut un très grand succès et est actuellement une des entreprises les plus importantes des Etats-Unis. En I909, Woolworth, créait une filiale de son entreprise en Angleterre. L'Allemagne, à son tour, à partir de I923, adoptait la formule. En France, c'est en I929-I930 que les magasins à prix unique font leur apparition et c'est surtout depuis I932-I933 qu'ils ont proliféré sous des dénominations variées (uniprix, monoprix, priminime, prisunic, etc...)

L'intérêt de cette formule , au point de vue économique, vient de ce que dans l'aménagement interne comme dans la présentation extérieure, tout 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.

Source : BIU Cujas

§ 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 grandes masses 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 la lumière électrique, par une audition continuelle de musique, etc..

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 la pratique du " rendu ". Ils

Source : BIU Cujas

n'offrent pas au client une grande variété de marchandises. Ils ne livrent pas à domicile. Les marchandises sont présentées au rayon 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 de caisse, etc...) et permet en outre de confier la fonction de vendeuses à des employés peu qualifiés 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.)

§ II - 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 I,2% de l'ensemble des transactions de détail. Aux Etats-Unis, où ils existent, depuis près de 50 ans, la proportion est un peu plus élevée, mais elle ne dépasse pas I,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 IO à I5% à Paris, I5 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. A un récent congrès de "l'Union des Intérêts Economiques" sur un rapport de M. Linant de Bellefond, un voeu a été adopté contre eux. Le réquisitoire de M. Linant de Bellefond s'appuie sur l'ensemble d'arguments dont quelques-uns paraîssent 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

Source : BIU Cujas

(tel que le Printemps) qui ont compris que la crise réduisait 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 aussi aux magasins à prix unique de vendre certains articles composés de plusieurs pièces (articles de lingerie ou de ménage) tels que chemises et manchettes, rasoirs et lames) dont chaque élément ne peut être acheté séparément et dont le prix global dépasse le plus élevé des prix uniques prétendûment 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 bénéfice) ils sont presque fatalement amenés à tenir des articles de qualité très médiocre, sur lesquels le consommateur se fait illusion au moment de l'achat, en raison de l'élégance de la présentation, de l'état 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 du président du Reich, en date du 9 mars I932, interdit d'ouvrir des magasins de ce type dans les villes comptant moins de cent mille habitants : une seconde ordonnance du 23 Décembre I932 est venue étendre cette mesure à toutes les localités, quel que soit le chiffre de leur population. Enfin, une troisième loi du I2 Mai I933 confirme les deux précédentes et

Source : BIU Cujas

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.

Enfin, en France, une loi du 2I Mars I936 consacrant un projet déposé par le Gouvernement à la fin de I935, a décidé que, pendant un délai d'un an, aucun nouveau magasin ne pourrait être ouvert, et que ceux qui existent, ne pourraient être agrandis. La loi définit les magasins à prix unique : " Tous établissements de vente de marchandises au détail dans lesquels celles-ci sont exclusivement ou principalement offertes à un seul prix ou à plusieurs prix échelonnés". Le vote de cette loi est une preuve éclatante de la puissance politique du " petit commerce".

Source : BIU Cujas

Chapitre II

LES COOPERATIVES DE CONSOMMATION.

Les sociétés coopératives de consommation sont la forme que prend l'action collective des consommateurs dans le commerce. C'est donc une nouvelle manifestation après beaucoup d'autres, de l'importance des groupes dans la vie économique contemporaine.

Section I

Le développement historique et l'importance actuelle des coopératives de consommation.

§ 1 - Les origines.

Origine des coopératives de consommation

On assigne d'ordinaire une date très précise à l'origine du mouvement des coopératives de consommation. Cette date, c'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 tout à fait particuliers. Il avait été monté par quelques ouvriers tisserands, au nombre de 23, qui avaient mis en commun leurs économies, lesquelles n'étaient pas considérables, puisqu'elles atteignaient la somme globale de 700 Frs.

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 salaires 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, et après de longues discussions (certains proposant de pratiquer l'abstinence des boissons alcooliques, d'autres demandant qu'on essaie d'obtenir le droit de

Source : BIU Cujas

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 alors 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 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." Pour attirer la clientèle, une des règles adoptées par Derrion (et qui est un des principes essentiels de la coopération de consommation) fut la ristourne aux acheteurs, en fin d'exercice, 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.

La coopérative des Equitables pionniers de Rochdale, fondée en 1844, existe encore. A la veille de la guerre, elle ne comptait pas moins de 12.000 membres, et réalisait chaque année environ 8 millions de chiffre d'affaires.

Ayant réussi, la tentative des pionniers de

Source : BIU Cujas

Rochdale fit tache 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.

A la veille de la guerre, la coopérative de consommation était déjà une institution très 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.

Les coopératives de consommation en Angleterre.

Ces coopératives étant très inégalement développées, 1°- suivant les pays, 2°- suivant les branches de consommation.

1°- Le pays qui venait en tête c'était l'Angleterre, avec environ 3 millions de coopérateurs, groupés en 1500 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.

En Allemagne

Après l'Angleterre, mais assez loin derrière elle, venait l'Allemagne, L'Allemagne avait à peu près 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 rattrapper ce retard, et son rythme de progression, dans les dernières années d'avant-guerre, était très rapide.

En France

Pour ce qui est de la France, on recensait en 1913, à peu près 3000 coopératives de consommation, donc le double, en nombre, des coopératives anglaises, mais 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 trois cents 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 coopération de consommation avait eu tant de peine à se développer en France, alors que la France est la patrie d'élection d'autres formes de coopération, par exemple de la coopération dans l'industrie. Il y avait, à ce développement relativement faible de la coopérative 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 très 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 Nimes, et dont le théoricien était un économiste bien connu, 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 réformée 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. A l'heure actuelle encore, les sociétés non adhérents à la F.N.C. sont les plus nombreuses, mais les sociétés fédérées sont les plus puissantes.

2°- Importance de la coopérative de consommation dans les branches de l'activité commerciale

2°- 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.

Les coopératives de consommation dans l'épicerie

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

Source : BIU Cujas

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, c'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 simples, qui ne demandent qu'un capital faible et un machinisme assez rudimentaire qui, donc, n'excèdent pas les forces de quelques individus mettant 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 latitude a entraîné une multiplication extrême des chefs d'entreprise. A Paris, avant la guerre, 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 kilog de pain qu'il vend, une prime assez élevée. On estime qu'avant la guerre, à Paris, il était nécessaire à un boulanger, pour gagner sa vie, de faire un bénéfice d'environ 12 centimes par kilog de pain, tandis que dans certaines grandes coopératives de panification du Nord, par suite de l'extension très large de la clientèle, il suffit d'un bénéfice de 2 à 3 centimes par kilog.

Les pharmacies coopératives

Dans certaines grandes villes étrangères, la formule de la pharmacie coopérative a également très

Source : BIU Cujas

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 bénéfices 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 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 abaissement de plus de 70 %, par rapport au prix de vente des pharmaciens ordinaires.

Les pharmacies coopératives ne 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, en France, on a réussi, dans certaines villes, à tourner cette prescription légale, en adoptant l'apparence de la mutualité.

§ 3 - La coopération de consommation depuis 1914.

L'essor des coopératives de consommation depuis 1914

La coopération de consommation a subi, 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 présence 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, on eut l'idée 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 3000 à 3600, ce qui au premier abord, paraît un accroissement faible. Mais si nous nous attachons au nombre des sociétaires, on voit qu'il était en 1913, de moins de 1 million, et qu'il est à l'heure actuelle de plus de 2 millions.

Source : BIU Cujas

Quant au chiffre d'affaires, de 320 millions en 1913 il était passé, avant la crise 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 qu'avant la guerre, 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 3.300 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).

A la base des succursales multiples

Au sommet de chacun de ces grands groupements coopératifs, se place ce que l'on appelle 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 formi-

(1)- Voir sur ce point, G. Pirou : "Nouveaux aspects du coopératisme" dans le volume "Doctrines sociales et Science économique", Librairie du Sirey, 1929.
(2)- Cette Union possède à Alfortville, des entrepôts couvrant une superficie de 40.000 mètres carrés. Elle a 78 boutiques à Paris, 150 dans la petite banlieue, 150 dans les départements voisins de la Seine.-

Source : BIU Cujas

dable entreprise commerciale ordinaire. Généralement, à la tête d'une Union régionale est un administrateur délégué, investi de pouvoirs très étendus, et au-dessous de lui une série de directeurs techniques spécialisés par services.

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 coopération 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 les prix du commerce ordinaire. Mais ces tentatives n'ont pas toujours donné de 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.

Rapprochement des pouvoirs publics et des Coopératives de consommation depuis 1914

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. Enfin, en 1924-1925, lorsqu'a été organisé le Conseil National Economique, on a demandé à la Fédération nationale des Coopératives de désigner les représentants des consommateurs.

Les presses universitaires

Quant aux branches d'activité commerciale, il convient de signaler que, depuis 1914, la coopération de consommation s'est étendue à certaines catégories d'activités, où jusqu'alors elle n'avait pas pénétré. En 1921, ont été créées les Presses Universitaires groupement coopératif, qui s'est proposé un double but d'édition et de librairie. En 1922, a été fondée la Banque des Coopératives de France, institution dont

Source : BIU Cujas

La Banque des coopératives de France

l'essor a été rapide, mais qui s'est trouvé en 1934, dans une situation très difficile en raison de la crise et aussi de lourdes fautes de gestion. Elle a obtenu le 31 juillet 1934 un concordat par lequel elle s'engage à rembourser intégralement ses créanciers dans un délai de 15 années. Ce concordat est garanti par l'ensemble des sociétés coopératives.

Section II

Le mécanisme interne des sociétés coopératives de consommation.

§ 1 - Les méthodes de vente.

La règle de vente au prix courant

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.

1°- La première c'est celle de la vente au prix courant, au prix du commerce ordinaire. A première vue cette règle semble étrange, car l'objectif poursuivi par les fondateurs d'une coopérative, et en particulier par 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 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 qu'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.

Tout d'abord, la vente au prix de 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.

Source : BIU Cujas

En faveur de la vente au prix courant, on peut invoquer une seconde considération ; c'est que ce système va permettre de vendre, non pas seulement aux membres de la coopérative, mais au public. Et la vente au public est, comme nous le verrons, un autre principe des Pionniers de Rochdale. Si la coopérative décidait de vendre au public à un 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 dans 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 bénéfice réalisé.

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 laissant 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.

Source : BIU Cujas

La règle de la vente au comptant

2°- La seconde règle posée par les Equitables pionniers de Rochdale était celle de la vente exclusivement au comptant. Les Pionniers de Rochdale proposaient et pratiquaient cette règle, parce que la vente au crédit a pour conséquence 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 fait la vente à crédit, que l'on ait un certain pourcentage d'insolvables. Tout naturellement le commerçant va vouloir se couvrir en 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 à 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.

« Les Cours de Droit »
3 Place de la Sorbonne, 3
Répétitions écrites et orales
Reproduction Interdite
W
Source : BIU Cujas

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.

La règle de la vente au public

3°- Le troisième principe des Pionniers, c'est celui 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 l'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, s'ils constatent que la coopérative a des produits qui valent les produits du commerce ordinaire, et consent pour ses membres certains avantages , on peut espérer qu'ils adhèreront au groupement.

D'autre part, la vente au public augmente très sensiblement le chiffre d'affaires, par suite, permet de 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 la moitié des coopératives ont adopté ce 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 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 - Méthode d'emploi des bénéfices.

Répartition des bénéfices de la coopéra-

Ici se place la règle fondamentale de la coopération de consommation, le critère qui permet de reconnaître une coopérative et de la distinguer d'un éta-

Source : BIU Cujas

tive entre ses membres au prorata des achats effectués pour chacun d'eux

blissement capitaliste ordinaire. 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 3 francs; notre coopérative le vend également 3 francs. Ces 3 francs représenteront 2 Frs 50 du prix de revient (achat de l'objet en gros, loyer, paiement des employés, etc...) puis 50 centimes de surplus. Dans une entreprise ordinaire, ces 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 francs, la coopérative a trop perçu : ce trop perçu, nous vous le rendrons ou, pour employer le terme technique, nous vous le ristournerons (les coopératives évitent, en effet de dire qu'elles font des 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 a fait payer 3 francs, et qu'en fin d'exercice, on lui rend 50 centimes. Cela revient au même que si, le tribut du 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.

Source : BIU Cujas

Différence entre la vente au prix de revient et la vente au prix courant avec ristourne

Pourtant, 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 des bénéfices du commerçant est extrêmement variable, suivant les catégories d'articles qu'il vend.

Par exemple, on peut se rendre dans une épicerie pour y acheter des conserves ou du sucre ; suivant que l'on fait un achat de 100 francs de sucre ou de 100 francs 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 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 francs de sucre. Sur le sucre, elle perçoit en trop une très petite somme, 2 ou 3 francs peut être. Pour les conserves, sur les 100 francs, c'est peut être une somme de 12 à 15 francs qu'elle perçoit en sus du prix de revient.

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, quels que soient ces achats. En sorte que, si l'on forme l'hypothèse théorique 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 1.000 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 le même, s'il en bénéficie au moment de l'achat, sous forme d'une réduction de prix, ou s'il la touche en fin d'exercice sous forme de ristourne. Si la coopérative, au lieu de pratiquer le système de la ristourne adoptait celui de la vente au prix de revient, le résultat pour le coopérateur serait qu'à chacun des achats qu'il

Source : BIU Cujas

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: ce sera, par exemple, l'achat d'un meuble, le règlement d'une dette en souffrance, etc.... bref, une dépense qu'il ne lui était pas facile de couvrir à l'aide des recettes de son budget ordinaire.

C) Enfin, la troisième différence, qui au point de vue des principes, est la plus importante, c'est que la plupart des coopératives (et en tous 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 importante 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 elles : d'abord l'achat en gros, et ensuite la production directe.

L'achat en gros
Ses avantages

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 apparaîssent facilement. 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 kilos 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 àdes 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

Source : BIU Cujas

de vin, que les administrateurs des coopératives touchaient souvent des fournisseurs. Si on pratique le groupement des achats, avec des servives 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 habitués aux affaires commerciales.

Les deux formes de l'achat en gros

Pratiquement, le groupement pour l'achat peut prendre deux formes. Tantôt, c'est un simple office de renseignements ; en ce cas, il se borne à informer 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.

Les magasins en gros

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 de gros les plus importants, sont ceux d'Angleterre et d'Ecosse ; celui de Manchester ne compte pas moins de 42.000 ouvriers et employés (chiffre de 1934) et a fait en 1934, pour 90 millions de livres sterling de chiffre d'affaires.

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 (neuf cent 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.

Les grandes unions régionales sont libres de s'approvisionner au M.D.G. ou ailleurs, mais sur tous leurs achats, où qu'ils soient effectués, elles doivent une commission au M.D.G. (variable entre 0,75 et 2 %).

Le M. D. G. leur livre au prix coûtant, majoré seulement de la commission et leur donne une ristourne en fin d'année. L'avantage de ce système vient de sa souplesse. Si l'Union régionale passe une commande chez un fournisseur autre que le M.D.G. celui ci en est prévenu et il est averti du même coup d'une lacune ou d'une infériorité de son organisation : il voit donc sur quel point doit porter son effort.

La production directe

B - La production directe - Après avoir supprimé le profit commercial, les coopératives devaient être tentées d'aller plus loin et de supprimer aussi le profit industriel. Mais elles n'ont pu se lancer dans cette voie qu'après la création de vastes organismes d'approvisionnements en gros, dont nous venons

Source : BIU Cujas

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, dont il tire environ 25 millions de francs chaque année, il a en particulier trois fabriques de chaussures, trois fabriques de conserves, deux brûleries de café, une saline, etc...

Pour l'exposé et la discussion de la doctrine coopératiste, on se reportera au livre de M. G. Pirou; Doctrines Sociales et Science Economique, Sirey 1929.

Source : BIU Cujas

Titre V

LES BANQUES.

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 les marchandises.

L'économie de crédit

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 ?

Qu'est-ce que le crédit ?

Faire crédit à quelqu'un, c'est mettre à sa disposition un bien présent, 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 deux 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 beaucoup 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 bailleur garde la propriété de son immeuble et a 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 le prêt d'argent. Dans l'hypothèse du prêt

Source : BIU Cujas

Le prêt d'argent

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 des 9/10 de leur créance. Tout prêt d'argent implique par conséquent un risque. Le prêteur fait confiance à l'emprurteur.

Importance du crédit dansl'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.

L'allongement du processus de la production le rend nécessaire

D'abord, au point de vue technique, la production est de plus en plus capitaliste. 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 confection d'un vêtement dans l'économie primitive, où l'homme se vêtissait de peaux de bêtes, avec la fabrication d'un vêtement d'aujourd'hui. L'opération, jadis, demandait quelques heures ; dans nos sociétés modernes, si nous tenons compte du temps consacré non seulement à la fabrication du vêtement, mais 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 à la rigueur 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 qui a séparé ces 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 capitalistique implique un recours généralisé au crédit.

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.

Disparition de l'exécution sur la personne

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 aboli chez nous en 1867, en matière civile et commerciale. Le créancier est donc moins protégé. D'autre part, le caractère personnel du lien 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.

Transmissibilité des créances

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.

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 qui

Source : BIU Cujas

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.

Développement du crédit dans les banques modernes

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, opération d'autant plus nécessaire que les monnaies présentaient une grande diversité. Les banques modernes font aussi ces opérations, mais en outre, elles 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.

Classification des opérations 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.

Section I

Les opérations à court terme.

Le banquier, d'une part, emprunte des capitaux pour une période de temps brève ; d'autre part, il prête ces mêmes capitaux pour une période également brève, de telle manière que s'équilibrent ces deux opérations complémentaires.

§ 1 - Les dépôts.

C'est le dépôt en banque qui apporte aux établissements de crédit leur principale ressource à court terme. Historiquement, la réception de sommes d'argent en dépôt des particuliers, paraît avoir été une des premières formes de l'activité des banques. Au

Source : BIU Cujas

Caractère originaire des dépôts en banque

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.

dépôt régulier

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.

Moyennant un droit de garde

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.

Caractères différents 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

Dépôt irrégulier

autrui, sous cette seule réserve qu'il doit être en mesure, le jour où le client lui demande le remboursement du dépôt, de restituer, non pas les espèces mêmes, mais une somme de même montant.

La banque verse un intérêt au déposant

2°- Dès lors, celle des deux parties qui rend le plus de service 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.

Pourquoi cet intérêt est faible

A la vérité, cet intérêt est généralement minime, parce que (du moins dans 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

Source : BIU Cujas

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 la partie qu'elle ne garde pas, car la banque assez imprudente pour prêter à long terme les fonds qui lui ont été confiés à court terme, risquerait d'être un jour dans l'impossibilité de restituer les dépôts. Et naturellement, les prêts à court terme lui rapporteront moins que des prêts à longue échéance. Pour ces deux raisons, le taux de l'intérêt servi aux déposant à vue, ne peut être que faible.

Origines variées des dépôts

La pratique des dépôts permet aux banquiers de centraliser dans leurs caisses des sommes d'argent très importantes. Les banques draînent ainsi :

Capitaux en attente de placement

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 leurs valeurs respectives. 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 aura résolu d'acheter.

Parcelles de revenus destinées à une consommation prochaine

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, puisqu'ils retireront graduellement, au cours du trimestre ou du semestre, les sommes destinées à la couverture des dépenses quotidiennes.

Importance des dépôts en banque

L'expérience montre que ces deux sources atteignent par pays un total très important. Avant la guerre 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.

Source : BIU Cujas

§ 2 - L'escompte

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.

Les effets 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 ; ce paiement comptant 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 billet à ordre

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 un billet ainsi rédigé :

La clause à ordre

Au 1er Juin prochain, je paierai à un tel la somme de tant :

Le billet à ordre porte généralement 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.

La lettre de change

La lettre de change est plus complexe. Au lieu de deux personnes, comme le billet à ordre, elle en met en présence trois, et 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 1000 kilos de sucre à un épicier en gros, qui 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

Source : BIU Cujas

de payer, par lequel l'une de ces trois personnes appelées le tireur, donne à une deuxième, le tiré, l'ordre de payer à une troisième, le bénéficiaire. Elle est rédigée comme suit :

Au 1er juin prochain, veuillez payer à M. X. ou à son ordre, la somme de 10.000 francs.

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 10.000 francs au raffineur. Si le détaillant s'exécute à l'échéance, les deux dettes sont éteintes.

La clause à ordre

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.

L'escompte permet au porteur de l'effet d'obtenir de l'argent avant l'échéance

Ceci posé, les créanciers qui ont en main 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 francs, au 1er avril, pouvez-vous m'avancer immédiatement cette somme, défalcation faite des intérêts de 10.000 francs, depuis aujourd'hui jusqu'au 1er avril ?

L'escompte est pour la banque le moyen d'employer productivement les fonds de ses déposants

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 les fonds reçus en dépôts.

L'escompte est une opération sûre, grâce à la responsabilité solidaire de tous les signataires de

C'est en effet une opération 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

Source : BIU Cujas

l'effet. L'escompte n'immobilise les fonds que pour un court délai

ne sont pas souscrits à très lointaine échéance. 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 dépôts, 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 I% et que le taux de l'excompte est de 3%, il lui reste un bénéfice de 2% une fois l'opération réalisée.

§ 3 - Les avances sur titres.

Utilité de l'avance sur titre pour le capitaliste.

L'avance sur titre met en rapport, comme l'escompte, la banque et un individu qui a besoin d'argent. Mais tandis que le client, dans le cas de l'escompte, est un industriel, ici c'est un capitaliste, un rentier, 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 d'en procurer en vendant ses titres en bourse. Seulement, il est possible que la réalisation de ces 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, au prix de 90 francs, et qui, en I937, ne valent plus que 75 francs environ. S'il espère que les cours remonteront dans l'avenir, le capitaliste préfèrera garder la propriété de son titre, et 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.

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.

I°- Quant à la durée de l'avance sur titres, 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 très gênée si, au bout de quelques semaines, les

Source : BIU Cujas

Courte durée des avances.

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 remboursement.

Valeurs de père de famille.

2°- Quant à la nature des titres donnés en gage, il faut qu'ils soient de toutpremier 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.

Limitation du prêt à 80% de la valeur des titres en bourse

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 (I)

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

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

(I) 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

« Les Cours de Droit »
3, Place de la Sorbonne, 3
Répétitions écrites et orales
Reproduction interdite
W
Source : BIU Cujas

Le capital

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 consacrée 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.

Les réserves.

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.

Les dépôts à long terme.

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.

Une partie des dépôts à court terme.

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, dans grand danger, consacrer une dernière fraction à des opérations à plus longue échéance. Il n'y aurait catastrophe que si 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.

Les opérations à long terme sont plus productives pour la banque.

Elles permettent de répondre aux demandes des industriels et des commerçants désireux d'étendre leurs entreprises, et des inventeurs désireux de tirer parti de leurs découvertes.

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.

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 à

Source : BIU Cujas

crédit à long 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 crédits sont tout à fait distincts de ceux auxquels correspondent l'escompte et l'avance sur titre, et supposent un emprunt à longue échéance.

§ I - Les ouvertures de crédit.

Définition de l'ouverture de crédit

L'ouverture de crédit consiste, de la part de la banque, à consentir 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 francs, pour cinq ans. Cela ne veut pas dire qu'elle lui verse immédiatement 100.000 francs, mais qu'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 consenti. 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 donc toujours une opération grave, surtout 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, ouverte. Or, parfois les banques veulent bien apporter, à leurs clients industriels et commerçants, l'appui d'une ouverture de crédit,

Source : BIU Cujas

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 suffit 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 recevez 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 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.

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.

Comme moyen de dissimuler une ouverture de crédit

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 a les fonds à sa disposition pendant plusieurs années, mais dans le bilan apparaît, non pas une couverture de crédit, mais une succession d'escomptes.

§ 2 - La commandite.

Définition de 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 constitutuon et au développement d'une entreprise industrielle. La différence essentielle entre ce mode de crédit et les précédents, c'est que la

Source : BIU Cujas

banque n'est plus un simple créancier, elle devient un commanditaire, associé à la direction et à la gestion de l'entreprise.

Gravité de cette opération

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 sérieuses des dividendes.

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 : 1°- Le prêt du capitaliste à la banque sous la forme de dépôt; 2°- le prêt de la banque à l'industriel sous la forme de l'escompte de l'ouverture de crédit de la commandite.

La banque n'est plus un écran mais un trait d'union entre le capitaliste prêteur et l'industriel emprunteur

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 émettrice.

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

Source : BIU Cujas

banque prélève une commission.

Tantôt la banque n'est qu'un intermédiaire.

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 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.

Tantôt elle prend ferme l'émission.

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 10 millions. 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. Quand la banque estime qu'elle a des chances sérieuses d'écouler la totalité de l'émission, elle a intérêt à cette 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 présentera 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 ..

Le lancement de l'émission.

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'intérêt 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.

La campagne préparatoire de presse.

On prépare d'abord le lancement de l'émission par toute une campagne de presse financière. Comme cette

Source : BIU Cujas

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 (d'où ce nom de " fermier") 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, un grand journal du soir avait un "bulletinier", qui non seulement ne recevait aucune rémunération du journal, mais lui versait 100.000 francs par an, pour avoir le droit d'y insérer une fois par semaine, son bulletin financier.

L'affermage de la publicité

Les démarcheurs

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 la clientèle; suivant qu'il s'agit de telle ou telle catégorie de clients, elle procède différemment. Les gros clients sont vus personnellement par le directeur ou le fondé de pouvoirs; la masse, par des démarcheurs, des placeurs qui vont au besoin à domicile, et font miroiter les avantages de l'opération.

Action des guichetiers.

Enfin, (et c'est peut-être le moyen le plus efficace) les employés des guichets, quel que soit leur service, ont mission, à l'occasion des opérations qu'ils font avec les clients, de leur glisser une note 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.

Section IV

Opérations destinées à attirer et à retenir la clientèle capitaliste.

Utilité de ces opérations.

Ces opérations assez diverses 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

Source : BIU Cujas

la location des coffres-forts.

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 détacher ses coupons, vérifier les versements à faire sur ses titres non libérés, les tirages de valeurs 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.

Caractère juridique de l'opération

Remarquons que la location de 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 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.

Le service des titres

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 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.

Libération de titres.

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 immédiat partiel sur le titre souscrit, un quart, par exemple. Le souscripteur d'un titre de I.000 francs, verse 250 francs, et reçoit un titre de I 000 francs, il devra se libérer

Source : BIU Cujas

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.

Détachement des coupons.

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.

Recouponnement

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 chargera de cette opération.

Vérification des tirages.

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 ce même individu, qui confie ses titres à la banque, y a généralement un compte de dépôt d'argent. Quand il y 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.

Comment les diverses opérations de banques forment un tout.

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 les 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 qu'en somme les diverses opérations de banque que nous avons successivement analysées, s'épaulent les unes sur les autres et forment un tout.

Reproduction interdite
Source : BIU Cujas

Chapitre II

LES ETABLISSEMENTS DE CREDIT.

Les banques d'émission (Renvoi)

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 ?

Avantages de la spécialisation bancaire.

Le problème est assez complexe, parce que la spécialisation présente ici des avantages et des inconvénients.

Quelles raisons poussent dans l'ordre bancaire à la spécialisation ?

Compétence plus grande.

1°- Une banque spécialisée, de même qu'une usine spécialisée, par le fait même qu'elle ne se livre qu'à une 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

Source : BIU Cujas

prudence, de sagacité, de compétence qu'une grande banque qui fait en même temps d'autres opérations.

Harmonie entre les 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 des 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; cette banque 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 rst vraisemblable que la crise n'atteint pas en même temps et au même degré la clientèle commerciale et la classe moyenne, ne sera frappée que dans une partie de son activité et pourra en conséquence mieux supporter la conjoncture temporairement défavorable.

Source : BIU Cujas

§ I - Les banques spécialisées.

La spécialisation bancaire en Angleterre.

L'exemple le plus net est fourni par l'Angleterre. Sur le marché financier anglais, existent trois grandes catégories de banques.

1°- Les banques de dépôts, 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 lettres de voiture, 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.

Les banques financières

2°- Les banques financières travaillent avec leurs capitaux et des dépôts à long terme; elles prennent ferme des émissions de valeurs 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 Rotschild à Londres.

Les banques coloniales et étrangères.

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.

Les banques à tout faire en Allemagne.

A l'opposé du type anglais, se place le type allemand, des banques à tout faire. Les grands établissements de crédit allemands, 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, ouverture de crédit, et, sur une large échelle, commandites industrielles.

On rencontre parfois, à côté de ces banques, d'autres 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 poussé en Allemagne au maximum.

Source : BIU Cujas

§ 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.

Les grands établissements de crédit français.

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 comme des banques à tout faire. Ils ont des ressources très diverses, dépôts à échéances variées, 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.

Opérations qu'ils s'interdisent.

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.

La haute banque.

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.

Les banques d'affaires.

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.

Le krach de l'Union générale

Les banques d'affaires ont pris de l'extension à la suite d'un évènement qui a exercé une influence essentielle sur l'orientation des banques françaises le Krack de l'Union Générale en 1882. Cette banque avait été fondée en 1878, 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 branche Rothschild recrutait plutôt ses clients dans les milieux israëlites.

Source : BIU Cujas

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 1882.

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 et 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 avait 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 se 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 1904, et la Banque de Paris et des Pays-Bas, créée en 1872.

Les banques d'affaires se spécialisent dans l'étude et le lancement des affaires nouvelles.

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 végètent, 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 1906, 9 millions de bénéfices; en 1907, aucun bénéfice, et même des pertes sensibles, en raison de la crise américaine; en 1908, 6 millions de bénéfices, en 1909, 12 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.

Liens entre les grands établissements de

Pour terminer ce tableau du degré de spécialisation dans la banque française, il faut ajouter qu'en

Source : BIU Cujas

crédit et les banques d'affaires.

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, parce que celui-ci, grâce à son contact direct avec la clientèle, peut écouler plus facilement l'émission. Avant la guerre, il existait pour les grandes émission, une sorte de consortium, comprenant les grands établissements de crédit et les principales banques d'affaires.

Le consortium.

Section II

La concentration bancaire.

Depuis un demi-siècle, on constate une tendance très générale, en tous 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 ses frais généraux. Or, dans la banque, ces deux chefs de supériorité ne jouent pas.

Le commerce de banque ne comporte pas d'outillage mécanique.

1°- L'outillage mécanique, qui tient une place de premier plan dans l'usine, est très secondaire dans la banque. En France, en particulier, les neuf dixièmes des opérations bancaires sont le fait de la main-d'oeuvre humaine. Il y a bien des machines à écrire, certains mécanismes perfectionnés de transmission automatique des cours de bourse. Mais la grande masse des opérations sont faites à la main.

La grande banque ne réalise aucune économie sur les frais généraux.

2°- Il n'y a pas non plus, dans la grande banque, 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 considé-

Source : BIU Cujas

rations spéciales à la banque, qu'il faut chercher les causes véritables de la concentration bancaire.

La grande banque se procure plus facilement les fonds dont elle a besoin, parce qu'elle inspire plus de confiance au public et qu'elle lui donne plus de facilités.

1°- La grande banque trouve facilement 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 ou 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.

La grande banque emploie plus productivement les fonds qu'elle a ainsi drainés.

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.

Prévision plus exacte des 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 locale, elle touche particulièrement telle région ou telle branche d'industrie, mais elle atteint rarement 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 la transporter là où elle n'exerce pas ses ravages. Il est donc mieux à même de supporter les risques que si son rayon d'action se limitait à une seule région.

Source : BIU Cujas

§ 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.

La concentration fédérative.

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 son activité, à peu près 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

Absorption de la banque locale.

Parfois la Deutsche Bank a absorbé la banque locale préexistante, mais 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.

Achat d'actions de la banque locale.

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, y indiquer ses directives et les faire triompher

Accord avec la banque locale

Enfin, il est même arrivé que la pénétration de la Deutsche-Bank dans la banque locale a été moins profonde encore. Celle-ci conservait réellement son autonomie, mais une sorte de cartel, sur des points déterminés, était conclu entre elle et la grande banque.

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.

Les 4 grands groupes de banques en Allemagne.

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.

Source : BIU Cujas

4°- Le groupe de la Bank für 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 la guerre, qu'une entente existait entre ces quatre groupes pour se partager le financement et le lancement des grandes émissions.

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, la spécialisation moins poussée mais réelle des banques françaises, s'expliquent 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 la 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.

Le crédit aux affaires locales.

Les chaînes de banques aux Etats-Unis.

Aux Etats-Unis, la concentration s'est réalisée de la même manière qu'en Allemagne. On y trouve 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 existe 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

Source : BIU Cujas

Vanderbilt.

II - La forme centralisée.

La constitution des grands établissements de crédit en France.

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 moyenne importance. Depuis cette époque se sont créés les 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, (ces deux derniers beaucoup moins importants) : le Crédit Industriel et Commercial et la Société Marseillaise. Il aurait été plus logique étant donné leur importance inégale, 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 statistique globale. En 1913, dernière année normale, 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.

La lutte des grands établissements et des banques locales sur le terrain de l'escompte.

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 déroula sur le terrain de l'escompte des effets commerciaux. Pour les

La victoire des grands établissements.

raisons précédemment indiquées, la loi des grands nombres permet aux grands établissements de crédit, de mieux mesurer et de couvrir les risques. Ils sont donc placés dans de meilleures conditions que les petites banques pour faire à un taux modéré l'escompte du papier commercial. Ayant compris 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, des pisteurs, qui travaillaient méthodiquement la clientèle, allaient

Source : BIU Cujas

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 par 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.

Pourquoi le grand établissement peut difficilement pratiquer le financement des affaires locales.

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.

Supériorité de la banque locale sur ce terrain.

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 de la 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 opérations bancaires, à se spécialiser dans certaines autres.

Les banques locales ont d'abord 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

Source : BIU Cujas

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 XIXème 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 court terme. Elles ont été amenées à prendre alors une structure tout à fait différente de celle des grands établissements.

Forte proportion du capital par rapport aux dépôts.

Dans ceux-ci, la proportion des dépôts au capital (c'est-à-dire de 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, 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 opère avec des fonds qui peuvent lui être réclamés d'un moment à l'autre.

Forte représentation des industriels de la région dans les conseils d'administration des banques locales.

D'autre part, les quatre grandes banques de Nancy comprenaient, sur 35 administrateurs, 21 industriels, soit près des deux tiers, occupant 230 sièges environ, dans les industries régionales les plus diverses. Il existait donc un contact étroit, une pénétration profonde, entre ces banques locales et les industries locales.

Effort des banques locales en vue de participer aux grandes émissions.

Et dès lors, travaillant pour une grande part avec leurs propres fonds, dirigées par des hommes éclairés, sur la valeur et sur 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 résisté à la concurrence des grands établissements de crédit. 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

Source : BIU Cujas

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".

Le syndicat et la société centrale des banques de province.

En résumé, à la veille de la guerre, on trouvait en France, une concentration bancaire qui se manifestait de deux manières : I°- 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.

Chapitre III

LES BANQUES DEPUIS I9I4.

Section I

Les opérations de banque.

§ I - Les dépôts.

Dans les derniers jours de juillet I9I4, au moment où le public commence à pressentir un danger sérieux de guerre, il se produit ce qui arrive presque toujours quand les évènements 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 Ier Août I9I4, 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 Ier Août I9I4 et devraient être payés ce jour, sont prorogés. Le paiement en est remis à une date ultérieure.

La prorogation des échéances du Ier Août I9I4.

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 échéance très prochaine, et ils étaient fondés à penser que ces effets représentaient de l'argent quasi liquide, puisque transformable sous peu en argent. La prorogation des échéance modifie la situation; ces effets sont bloqués en portefeuille pour un temps indéterminé.

D'une part donc, les banques ne peuvent plus transformer leur papier commercial en argent; d'autre part, les déposants affluent pour retirer leur dépôts.

Source : BIU Cujas

C'était pour les banques une situation inextricable. Aussi, ce même 1er 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 pouvaient retirer qu'une somme de 250 francs, 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.

Le moratoire des dépôts en banque.

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 du 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.

Fléchissements des dépôts.

Froissé et déçu, le public pendant un certain temps, manifesta son mécontentement, en s'abstenant de revenir à la pratique des dépôts 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 1.000 Frs, plus un pourcentage supplémentaire de 20,25,40 et en décembre 1914, 50%. Enfin, à partir du 1er Janvier 1915, les grands établissements de crédit déclarèrent renoncer volontairement au bénéfice du moratoire. Cependant la méfiance subsista. A la fin de la guerre, le chiffre des dépôts dans les grands établissements de crédit, demeurait, en valeur-or, très inférieur à ce qu'il était en 1914.

Reprise depuis 1918.

Ce n'est que depuis 1918, et lentement, que le publi a repris 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 est devenu, dans l'après-guerre, un concurrent redoutable du dépôt à vue et à court terme. A l'heure actuelle, les dépôts ont dépassé le niveau d'avant-guerre, compte tenu du changement survenu dans l'échelle monétaire. Pour les quatre plus grands établissements de crédit, le montant des dépôts atteignait en décembre 1931, près de 37 milliards contre 5,4 en

Source : BIU Cujas

1913, correspondant à 26,6 en monnaie actuelle. Un an plus tard, il n'est plus que de 31 milliards, et en Novembre 35, de 28 milliards, ce qui s'explique par l'accroissement de la thésaurisation, conséquence de l'incertitude économique et politique.

§ 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 (du moins jusqu'à la crise économique actuelle). A la vérité, les statistiques ne nous permettent pas de mesurer, d'une manière précise cette courbe. Les grands établissement de crédit publient bien des bilans, comprenant une rubrique intitulée : Portefeuille commercial, mais, depuis 1914, ils englobent 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 guerre et les années immédiatement postérieures à la guerre, 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 les 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 la reprise de 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.

Toutefois, en ces dernières années, le développement de la crise économique ayant entraîné un ralentissement très sérieux des affaires, le montant des escomptes a de nouveau fléchi. Pour les quatre plus grands

Source : BIU Cujas

établissements de crédit, le portefeuille (effets de commerce et bons de la D.N.) de 20 milliards en 1930, était tombé à 16,5 en Novembre 1935 (contre 3,6 en 1913, ce qui représentait l'équivalent de 18 milliards en monnaie actuelle).

§ 3 - Les Bons de la Défense Nationale.

Les Bons de la Défense Nationale.

La guerre donne lieu à des besoins d'argent formidables et immédiats de la part de l'Etat. Ne pouvant se les procurer immédiatement par l'impôt, les pouvoirs publics ont eu en tous pays, 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, 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 M. 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 francs à trois mois, le souscripteur n'avait pas à verser 100 francs, 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.

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.

Les Bons comme substitut de l'escompte.

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

Source : BIU Cujas

sûre et sans une longue immobilisation, et n'ayant plus la ressource de l'escompte, comme avant la guerre, trouvèrent dans le Bon de la Défense, un moyen excellent de faire fructifier leur argent. Le Bon était 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 les Bons dans notre organisation bancaire.

Quelles ont été les conséquences économiques et financières de la pénétration de cet instrument nouveau dans l'organisme bancaire.

Les banques devenues intermédiaires entre l'Etat et les capitalistes.

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 en 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 est devenu, par le Bon de la Défense Nationale, la plus grande banque française de dépôts.

L'Etat banque de dépôt.

Il s'ensuit que le risque du retrait en masse que couraient les banques de dépôts, fut désormais couru 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 remboursements, sauf par une émission formidable de billets de banque.

Risques courus de ce fait par l'Etat.

2°- Certaines catégories d'individus, plus particulièrement les classes rurales, qui, avant la guerre, étaient demeurées assez réfractaires aux valeurs mobilières, se sont laissées 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 classes rurales ont accepté de consolider leurs bons en titres d'Etat à plus long terme.

Pénétration des Bons et des opérations bancaires dans les classes rurales.

Source : BIU Cujas

Section II

Les Etablissements de crédit.

§ I - La concentration bancaire.

La guerre et les grands établissements de crédit. Multipliqation des succursales et agences

Les progrès de la concentration bancaire depuis 1914, se sont manifestés de diverses manières: 1°- 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 leur succursales, agences, bureaux permanents, ont créé et multiplié des bureaux intermittents, ouverts 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.

Les bureaux intermittents.

Apparition de deux nouveaux grands établissements.

2°- Une deuxième manifestation de la concentration bancaire est 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 a subi une crise. Les pouvoirs publics ont dû la renflouer pour éviter une catastrophe dont les répercussions eussent été très graves (20.000 à 30.000 faillites a déclaré M. A. Tardieu dans son discours à Bullier, 6 Avril 1932).

La guerre et les banques d'affaires.

Draînage des valeurs mobilières étrangères. Appui aux industries de guerre.

3°- L'activité des banques d'affaires, pendant la guerre a pris des formes nouvelles. A l'instigation du gouvernement, elles ont draîné des 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

Source : BIU Cujas

d'orienter leur clientèle capitaliste, vers les affaires travaillant pour la Défense Nationale.

Le financement des grandes affaires.

Ces formes d'activité ont été naturellement temporaires. Depuis la fin de la guerre, les banques d'affaires se sont tournées à nouveau vers le financement des grandes affaires, principalement des affaires étrangères. Plus particulièrement, 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 Tchéco-Slovaquie, 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 et la valeur en bourse de ses actions a considérablement baissé.

La guerre et les banques locales.

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).

La société centrale des banques de province.

Quant à la Société centrale des banques de province, ses destinées ont été assez agitées. 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. De fait, la Société Centrale des banques de province a connu en 1921, une période difficile. Elle a failli sombrer, et n'a été sauvée que par l'appui des grands établissements de crédit, à la demande des pouvoirs publics. Depuis, elle a été réorganisée sur des bases nouvelles. Mais elle vient de subir une nouvelle crise dont il n'est pas certain qu'elle réussisse à triompher.

(1) Le Crédit Industriel et Commercial a renfloué ou racheté un grand nombre de banques locales en difficulté, en sorte qu'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

4°- Signalons enfin que, depuis 1914, les succursales en France, des banques étrangères se sont beaucoup développées. Ces succursales de banques (anglaises et américaines notamment) s'occupant en particulier de la clientèle de voyageurs venant en France; elles procèdent au financement de toutes leurs opérations pendant leurs voyages. Elles s'intéressent aussi aux opérations des producteurs et commerçants français en relations avec les pays étrangers, surtout les Etats-Unis.

La guerre et les succursales des banques étrangères en France.

On voit que, en somme, la concentration bancaire s'est très sensiblement 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 devant leurs assemblées générales qui donnent sur la situation financière des vues très intéressantes.

Une concentration bancaire en Angleterre.

les "big five"

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 Discontogesellschatf 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 elle-même le résultat de la fusion de la Darmstaedter et de la National Bank. Elle a failli disparaître en 1931 et n'a été sauvée que par l'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.

L'industriel et le commerçant moyens avaient,

Source : BIU Cujas

Nécessité et difficulté du crédit pour la petite production.

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.

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 Schultze 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 Schultze 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 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.

Ce ne sont pas des coopératives.

Les banques populaires se répandirent également en Autriche, et en Italie, où un grand homme d'Etat, M. Luzzatti, s'en fit le propagandiste.

En France.

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.

Les lois de 1917 et de 1920.

La loi du 13 Mars 1917, modifiée par la loi du 7 Août 1920, s'efforce 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 a été organisé le crédit à court terme.

La loi de 1917 prévoyait deux séries d'organismes :

Source : BIU Cujas

Organisation du crédit à court terme.

I°- A la base, de petites cellules, un peu analogues aux associations imaginées par Schultze, les sociétés de caution mutuelle. C'était des groupements de petits industriels ou commerçants, qui ajoutaient la signature du groupement sur les effets de commerce à celle des membres du groupement.

Les sociétés de caution mutuelle. Les banques populaires. Leur caractère coopératif.

2°- 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 généraliser l'institution. La loi de 1920 interdit à toute banque ne possédant 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.

Leur rôle.

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.

Le concours financier de l'Etat.

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.

Résultats des lois de 1917 et de 1920.

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 est épuisée. Il a fallu l'accroître. Depuis 1921, les banques populaires se sont fédérées et ont créé au-dessus d'elles une caisse centrale des banques populaires, organe de réescompte. Mais ce succès est dû essentiellement à la générosité de l'Etat.(1)

(1) En outre, une organisation spéciale a été créée par le crédit en faveur des artisans (loi du 27 décembre 1923. Décret du 27 juillet 1924). Sur un fonds de dotation qui s'élevait en 1933 à 70 millions, des avances sont faites par le Ministère du Travail aux sociétés coopératives d'artisans, à un taux qui est actuellement de 3,50% par an. Ces avances sont remboursables par annuités sur une période n'excédant pas dix années. Les prêts peuvent être faits aussi aux artisans à titre individuel. Toute cette législation n'a pas

Source : BIU Cujas

B. Le crédit à l'exportation.

En France, avant la guerre, les exportateurs n'obtenaient pas facilement de crédit auprès des grandes banques, qui leur objectaient l'ignorance où elles étaient de la solvabilité de leurs débiteurs étrangers, et de l'impossibilité d'immobiliser à longue échéance, les fonds reçus en dépôt. 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 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.

Le procédé des renouvellements.

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 sur elle 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.

(Sur le mécanisme du crédit par acceptation, cf. la thèse de M. Vigreux, Paris 1931).

Crédit à l'exportation en Allemagne.

En Allemagne, où la spécialisation bancaire n'existe plus, 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 étaient tenu au jour le jour, le bilan des évènements économiques et politiques susceptibles d'influencer les courants d'affaires de telle ou telle région. Elles pouvaient ainsi pratiquer le crédit d'exportation sans trop de risques.

(I) suite - jusqu'ici donné de résultats importants (Cf. la thèse de M.Debré. L'artisanat classe sociale, Paris 1934).

Source : BIU Cujas

En France.

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 a été fondée par la loi du 23 Octobre 1919, et a commencé à fonctionner en 1920.

Création de la Banque Nationale du Crédit Extérieur. Origine de ses ressources.

Elle a été 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 a fourni un gros appui financier par une subvention annuelle et des avances sans intérêt, pouvant aller jusqu'à un total de 25 millions.

Mais l'essor de cette banque s'est trouvé assez sérieusement entravé par une clause des statuts, adoptée à la demande des grands établissements de crédit. Ceux-ci quand l'Etat leur a demandé de soutenir cet organisme, y ont consenti, à la condition qu'il ne serait pas pour eux un concurrent. Dans ce but, ils ont fait

Entraves mises à son développement.

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 (I).

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.

(I) La Banque française d'acceptation, créée le 30 Décembre 1930 avec le concours des grandes banques françaises, au capital de cent millions, se propose de développer chez nous, à l'exemple de la place de Londres, le crédit d'acceptation. Mais son essor a été entravé par la crise économique et la régression du commerce extérieur en ces dernières années.

« Les Cours de Droit »
3, Place de la Sorbonne, 3
Répétitions écrites et orales
Reproduction Interdite
Source : BIU Cujas
W

Le crédit à long 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 de 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 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 nécessaire 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 à court terme.

Modalités du crédit agricole d'après les garanties sur lesquelles il repose.

Le crédit agricole peut prendre diverses formes, suivant son assiette et les garanties sur lesquelles il repose.

Le crédit hypothécaire.

1°- 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, 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.

Le crédit mobilier.

2°- Il se peut que l'agriculteur donne en garantie ses biens immobiliers, son capital d'exploitation (plus particulièrement sa récolte, engrangée ou même sur pied).

Le crédit personnel.

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

Source : BIU Cujas

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 sur 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 créancues 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 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 - Négociabilité des créances hypothécaires.

Insuffisance de la publicité des aliénations et des constitutions.

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'hypothèque est réellement propriétaire du bien, et que l'hypothèque viendra en bon rang?

Source : BIU Cujas

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 s'il est grevé d'hypothèques. 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 ce 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 même que tel individu en est bien propriétaire.

Le système des Livres Fonciers L'Act Torrens

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 était le colonel Torrens, ce qui fait que la loi qui a institué les livres fonciers est généralement appelée l'Act Torrens. Voici en quoi consiste ce système, adopté ensuite dans d'autres pays, surtout des pays neufs.

Tenue des registres par parcelle.

On crée un registre officiel qui est, pour la propriété foncière, l'analogue des registres de l'Etat 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 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.

Valeur absolue attachée aux mentions des registres.

Une fois cette période terminée, les droits inscrits sont fixés " ne varietur". A supposer qu'une personne n'a pas été prévenue en temps utile, démontre qu'elle était le 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.

Sécurité qu'ils assurent aux transactions.

Il résulte de ces dispositions qu'à un moment quelconque, il suffit de se reporter à la page relative à tel ou tel bien pour connaître immédiatement tous les droits existants à ce jour sur cette terre. Si le

Source : BIU Cujas

propriétaire offre à un individu de lui vendre ou de lui hypothéquer son fonds, le tiers peut vérifier très aisément la consistance matérielle de la situation juridique de ce fonds.

Négociabilité des créances hypothécaires

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 1860, 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. Le propriétaire d'une terre valant, je suppose 10.000 marks, a le droit d'émettre 10 bons de 1.000 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 10.000 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.

L'agriculteur n'épuise pas son crédit du premier coup.

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 1; 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 les premiers numéros qui trouveront preneur, 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 toute autre direction que nous allons maintenant indiquer.

§ 2 - Les sociétés du Crédit foncier.

Rôle des Sociétés de Crédit foncier.

C'est la solution pratiquée en particulier en France. La Société de Crédit foncier est une sorte d'-

Source : BIU Cujas

intermédiaire placé 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.

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 et son sous-gouverneur.

Il emprunte des fonds par obligations amortissables à lots.

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'emploi de ces fonds: Il consent des prêts : I°- Aux communes, 2°- aux agriculteurs, avec garantie hypothécaire.

L'avantage de cette combinaison, c'est qu'elle apporte aux capitalistes la négociabilité qu'ils désirent avant tout, puisque les obligations du Crédit Foncier se vendent et s'achètent en bourse aisément.

Il consent des prêts amortissables aux propriétaires.

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.

Les prêts sont faits surtout aux propriétaires de terrains à bâtir.

Mais 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 individus 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 Foncier a, pour garantie, la construction édifiée.

(I). D'autre part, pour atténuer la crise du logement, aigüe au lendemain de la guerre, une loi du I3 Juillet I928 sur les habitations à bon marché a établi un programme de 260.000 logements dont à l'heure actuelle plus de I50.000 sont construits avec 600 millions de subvention de l'Etat et 8 milliards d'avances consenties aux Sociétés H.B.M. par l'Etat, au taux normalement bas de 2% qui constitue une véritable subvention déguisée.

Source : BIU Cujas

Section II

Le crédit agricole mobilier.

Les avances sur warrants dans le commerce et l'industrie.

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 particulier dépose dans un magasin général des marchandises : sucre, café, 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 sous la garantie de son prêt. Les marchandises sont donc immobilisées dans le magasin général et demeurent la garantie du prêteur.

Difficultés d'application à l'agriculture.

On a essayé de s'inspirer de ce système en matière agricole, mais de graves difficultés se présentent. 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 peut être très éloignée de son exploitation, ses denrées agricoles, d'ailleurs souvent encombrantes et de conservation difficile et précaire.

La loi du I8 Juillet I898

Aussi, quand le législateur a, par une loi du I8 Juillet I898 (I) 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 prêteur sur warrant agricole n'a plus la même garantie que dans le warrant industriel ou 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.

En I934, il a été établi environ 22.000 warrants portant sur des produits d'une valeur de plus de I milliard, sur lesquels étaient effectués des prêts d'une

(I) complétée par une autre loi du 30 Avril I906.

Source : BIU Cujas

valeur de 473 millions. Depuis l'aggravation de la crise économique, l'institution a pris plus d'essor (I) les agriculteurs étant obligés d'avoir recours davantage à l'emprunt. 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 sont venues essayer d'organiser le crédit agricole, en étayant la solvabilité de l'agriculteur par la solvabilité, plus large, d'un groupement qui se porte caution pour lui.

Les Caisses Raiffeisen en Allemagne.

En Allemagne, vers 1850, au moment même où Schulze 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 Raiffeisen furent l'analogue, pour le crédit agricole, des caisses Schulze-Delitsch, pour le crédit à la petite industrie. Toutefois, les caisses Raiffeisen avaient un caractère beaucoup plus philantropique 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.

L'organisation française du crédit agricole.

Par ailleurs, le crédit agricole a été chez nous organisé sur une base moins mutualiste, moins philantropique, plus étatiste, par une série de lois et en particulier, la loi du 6 Août 1920. L'organisation française du crédit agricole personnel, se présente sous la forme d'un édifice à trois plans superposés.

Les caisses locales.

Au rez-de-chaussée, des caisses locales, groupements de paysans ou de collectivités agricoles, syndicats ou coopératives. Elles ont pour fonction d'escompter les effets de commerce signés par leurs membres.

Les caisses régionales.

Au premier étage, les caisses régionales ont pour objet principal le réescompte des effets de commerce. L'agriculteur présente l'effet, signé par lui, à la caisse locale, puis à la caisse régionale, il comporte

(I) Les prêts sur céréales représentent, pour 1934, 66% de l'ensemble des opérations de warrantage agricole.

Source : BIU Cujas

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.

La caisse nationale.

Enfin, au 2ème étage, l'Office National de Crédit agricole, créé par la loi de 1920, est un établissement public chargé de répartir entre les caisses régionales les avances de l'Etat. Une loi du 9 Août 1926 a transformé l'Office National en " Caisse Nationale de Crédit agricole. Fin 1934, il existait près de 100 Caisses régionales, et plus de 6.000 Caisses locales. Les Caisses régionales détenaient pour 4 milliards et demi de dépôts.

La dotation du Crédit agricole (provenant principalement de redevances de la Banque de France) s'élevait fin 34, à près de un milliard et demi.

Conclusion du Titre sur le Crédit.

Caractères de l'évolution en ce qui concerne le crédit.

Quels sont les caractères essentiels de l'évolution moderne contemporaine, en ce qui concerne le crédit ? On en aperçoit deux principaux : 1°- 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 à l'heure présente,- 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 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

Source : BIU Cujas

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 si l'on envisage de transformer le capitalisme, c'est à la finance, au crédit, à la banque qu'il faudrait d'abord s'attaquer.

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, c'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 établissements qui émettent de la monnaie scripturale.

Arguments contre la nationalisation du crédit.

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 donner ou non du crédit, il faut émettre une appréciation qualitative qui implique une grande technicité et une entière indépendance. Il est de ce fait 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 sûres. On peut se demander si un établissement de crédit national 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 stable et solide.

Source : BIU Cujas

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 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 institution de crédit qui a, ou qui paraît avoir une certaine indépendance vis-à-vis du pouvoir politique.

Conclusion générale de la Première Partie du Cours.

Concentration croissante et regard croissant de l'Etat.

Quelles tendances générales nous a révélées notre étude des cadres de l'activité économique ?

Là encore, il faut redire que 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 pour faire de la législation sur la petite propriété.

Toutefois, dans notre économie moderne, subsiste 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. Peut-être seulement la phase libérale 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, enfin l'intervention et le contrôle de l'Etat qui a la mission de plier les activités, particulière, individuelle et collective sous la loi de l'intérêt général et des nécessités nationales.

Source : BIU Cujas

Titre VI

EN MARGE DU CAPITALISME : L'ECONOMIE SOVIETIQUE.

Indiquons d'abord pourquoi il est nécessaire de parler de l'économie soviétique et de le faire à ce moment du cours et non plus tard, lorsqu'il sera traité des doctrines et en particulier du socialisme.

Jusqu'à présent, dans toute notre Première Partie nous avons raisonné sur les Etats de l'Europe occidentale (auxquels nous avons joint les Etats-Unis qui possèdent la même structure économique)

Ce qui caractérisait ces sociétés c'était : 1°- l'appropriation privée des moyens de production. 2°- la production entreprise en vue du profit et sous l'aiguillon de l'intérêt personnel; 3°- l'adaptation de la production aux besoins de l'offre à la demande par le système des marchés et des prix et grâce à un mécanisme qui sera démontré dans la deuxième partie du Cours.

Or, une expérience se déroule dans un grand pays qui prétend fonctionner en dehors des règles du système capitaliste, qui consacre l'approbation publique des moyens de production, qui substitue à l'adaptation spontanée de l'offre à la demande, une adaptation consciente par le moyen d'un plan préétabli.

C'est parce qu'il y a là un fait, et non plus simplement une doctrine qu'il y a lieu de l'examiner à ce moment de nos explications, sauf à voir plus tard en quoi cette expérience se rattache à telle ou telle modalité de la doctrine socialiste.

Mais si cette étude s'impose, on doit dire tout de suite qu'elle est extrêmement malaisée en raison de l'extrême difficulté de la documentation. Nous possèdons pourtant une littérature extrêmement abondante sur l'économie soviétique, mais cette littérature, sauf quelques exceptions, est à peu près inutilisable, soit parce qu'elle est déformée par les passions partisanes, et qu'elle revêt la forme d'apologies ou de réquisitoires sans nuances et sans objectivité, soit parce qu'elle émane d'hommes de lettres, de journalistes, d'écrivains qui, n'étant pas des techniciens des questions économiques, se bornetn d'ordinaire à des descriptions superficielles et passent à côté des vrais problèmes sans les examiner, souvent sans paraître les soupçonner.

Ce n'est que depuis peu que nous possédons en

Source : BIU Cujas

langue française ou étrangère, quelques ouvrages sérieux, ayant à la fois l'objectivité de l'analyse scientifique et la précision que l'on peut demander à un technicien.

En langue française, on pourra se reporter au livre de M.Robert Mossé : " L'union soviétique au carrefour" (1936, Editions du Sagittaire) et à celui de M. Esnest Mercier, un des dirigeants de l'industrie électrique française, " U.R.S.S." paru également en 1936, sous les auspices du Centre polytechnicien d'études économiques. On peut utiliser aussi un article donné l'année dernière (Ier numéro de 1936) Revue d'Economie Politique par M. Obolenski-Ossenski.

En langue anglaise, il a paru l'année dernière un ouvrage important, en deux volumes, qui est l'oeuvre d'un ménage d'économistes Sydney Webb et Béatrice Webb, deux auteurs connus par leurs publications antérieures sur l'histoire du syndicalisme anglais. Cet ouvrage a pour titre : " Le communisme soviétique".

Nous allons nous efforcer de décrire objectivement en nous tenant naturellement aux très grandes lignes, les cadres de la vie économique en Russie soviétique, selon le plan général qui nous a servi pour l'étude des économies européennes occidentales . Nous parlerons donc successivement de l'agriculture, de l'industrie, du commerce. Nous nous préoccuperons moins d'apprécier le régime soviétique que de le caractériser c'est-à-dire d'indiquer en quelle mesure il diffère du règime que nous avons exposé jusqu'à maintenant.

Mais il est nécessaire, auparavant, de consacrer un premier et court chapitre à des généralités sur l'économie russe dans ses données constantes et aussi sur l'évolution de la politique soviétique, de manière à ce que nous puissions mesurer la portée de l'expérience que nous allons avoir à étudier et comprendre la situation présente, aboutissant d'une évolution dont il est indispensable de connaître, au moins de façon schématique, les phases antérieures.

Source : BIU Cujas

Chapitre Ier

GENERALITES .

Première Section

Les données constantes de l'économie russe.

Quelques indications numériques sont ici, tout à fait indispensables.

La Russie est un pays de 21 millions de kilomètres carrés, ce qui représente environ 40 fois la France, environ 3 fois les Etats-Unis. La largeur, de l'Est à l'Ouest, atteint 12.000 kilomètres; la hauteur, du Nord au Sud : 6000 kilomètres. La population semble être actuellent d'environ 170 millions d'habitants, ce qui représente à peu près autant que la France, l'Angleterre, l'Allemagne et la Pologne réunies. L'accroissement annuel de cette population est d'environ 3 millions, ce qui signifie que la Russie augmente chaque année d'un chiffre d'habitants égal à la population de tel petit pays comme le Danemark . Mais l'étendue du territoire russe est si grande que ce chiffre absolu considérable correspond à une densité démographique faible, qui est de 7,6 habitants au kilomètre carré.

La population russe.

De cette population les ruraux constituent environ 80% exactement 82% en 1913, 77% en 1932. Ce pays, qui tend à s'industrialiser, conserve donc un pour cent de population rurale beaucoup plus fort que non seulement l'Angleterre ou l'Allemagne, mais même la France, souvent considérée comme une nation demeurée très rurale.

Le sol.

Le sol est très varié, et dans certaines régions très fertile. Le sous-sol est extrêmement riche; il contient du fer, du charbon, du pétrole, de l'or en quantité massive. De telle manière que la Russie pourrait, à la rigueur, s'isoler du reste du monde et vivre sur ses propres ressources; il ne lui manquerait rien d'essentiel, et, en revanche, elle priverait les autres pays de quantités de bois, de pétrole, de manganèse dont ils ont grandement besoin.

Deuxième Section

Les phases successives de la politique soviétique.

Première Période : 1917 à 1922.

On l'appelle généralement le communisme de guerre;

Source : BIU Cujas

La période du communisme de guerre.

ou encore le communisme héroïque. Elle se caractérise au point de vue économique, par une tentative de socialisation intégrale; l'ensemble de la production passe entre les mains de l'Etat, est dirigée par l'Etat et les produits en sont répartis par l'Etat.

Le résultat futune baisse considérable de la production. D'après le livre récent de Trotski :" La révolution trahie", en I92I, la production n'atteignait que le 5ème de son niveau d'avant-guerre, et s'il s'agit de telle production importante, comme celle de l'acier, le niveau n'en était que le 23ème de ce qu'il était avant I9I4. Pour le blé, la production, en fin de cette période, était tombée de 800 millions de quintaux à environ 500. D'où pénurie générale, disette, famine. On peut dire que cette première péricde s'est terminée par un échec incontestable.

Deuxième période : I922 à I928 :

La N.E.P.

Elle correspond à ce que l'on appelle généralement la nouvelle politique économique, ou plus brièvement, et par les initiales , la N.E.P. est caractérisée par la coexistence de deux secteurs : secteur public et secteur privé et la réapparition du marché qui avait à peu près disparu dans la première période.

Les usines qui avaient été détruites pendant la guerre sont reconstruites; la production fait un bond considérable. Mais par suite de la reconstitution du secteur libre, on voit réapparaître l'inégalité des conditions et grandir un personnage appelé le koulak, c'est-à-dire le paysan aisé, d'esprit conservateur et bourgeois, de tendance contre-révolutionnaire. Les dirigeants du régime sentant le danger, mettent fin à la N.E.P. en I92 et mettent fin à la puissance des Koulaks.

La période de I928 à I937.

Troisième Période, de I928 à I937 :

Quels en sont les caractères essentiels? Quasi-suppression du secteur privé, du secteur libre dans la grande industrie et dans le commerce de gros ; réduction (mais non suppression) de ce secteur dans l'artisanat et dans le commerce de détail. Large progrès du secteur collectif dans l'agriculture; soumission de la quasi-totalité de l'activité économique au système de la planification.

Mais,-et cela est fondamental pour la compréhension de ce qui suivra -, il ne faut pas croire que la troisième période est un retour à l'état de choses de la première période. La troisième période est une réaction contre la deuxième, mais cette réaction ne va pas jusqu'à la reconstitution du communisme de guerre, parce que on réintroduit le stimulant de l'intérêt personnel: dans l'agriculture, dans l'industrie, avec des modalités

Source : BIU Cujas

et par des institutions que nous aurons à exposer. Ce qui finalement caractérise cette troisième période, c'est l'essai d'une collectivisation générale à l'intérieur de laquelle on conserve quelque chose de la technique capitaliste pour éviter la chute de la productivité dont la première période avait souffert.

Chapitre II

L' AGRICULTURE.

En principe, la propriété de toutes les terres appartient à l'Etat. Mais plusieurs régimes d'exploitation sont pratiqués.

Le Kolkhoze

La forme la plus intéressante d'exploitation des terres, celle qui est favorisée à l'heure actuelle par le régime et qui est en voie d'extension très rapide, c'est ce que l'on appelle le Kolkhoze. Le mot kolkhoze est formé de deux racines russes : khoz qui signifie exploitation et kol qui signifie collectif.

Ce régime a été mis en vigueur en 1930 et au point en 1935. On peut le définir : l'agglomération, en vue de la culture collective, d'un certain nombre d'exploitations familiales qui, précédemment, étaient séparées.

Voici d'une manière aussi concrète que possible, comment il faut s'en représenter le fonctionnement.

Chaque paysan conserve la jouissance (c'est-à-dire l'exploitation individuelle) de sa maison et du terrain attenant, qui peut, dans certains cas, atteindre un hectare; c'est par conséquent quelque chose d'un peu plus large que le petit jardin ouvrier de nos conceptions occidentales.

Le paysan peut conserver, la jouissance et l'exploitation individuelle du petit bétail. En 1935, lorsqu'on a élaboré le statut type du kolkhoze, on a précisé que le paysan peut conserver à titre de propriété individuelle : une vache, deux veaux, deux truies, deux chèvres, une quantité illimitée de volailles, et de lapins, une vingtaine de ruchers.

Sauf dans quelques régions, les chevaux ne figurent pas dans cette liste; ils ne peuvent être que propriété du Kolkhoze. Dans certaines parties de la Russie, on a élargi encore les chiffres jusqu'à une dizaine de vaches et une dizaine de chameaux.

En 1936, on estime que 50% de l'ensemble du bétail étaient appropriés primativement, le reste étant propriété collective du Kolkhoze.

Source : BIU Cujas

Pour comprendre le maintien et la nature de ce secteur individuel, il faut savoir que les maisons paysannes sont généralement, en Russie, groupées en villages et qu'il y a très peu de maisons écartées. En sorte que la famille paysanne possédait généralement avant la Révolution, une maison dans le village et des champs, parfois assez éloignés de la maison. C'est ce qui a rendu possible et naturelle l'adoption de deux régimes différents : d'une part pour la maison et le terrain qui est immédiatement contigu et, d'autre part, pour les terres de culture proprement dites.

Il faut d'autre part aussi, se rappeler que le paysan russe n'a pas été habitué à l'exploitation et à la propriété individuelle du sol. On se souvient que le régime dominant de la Russie, au XIXème siècle encore, c'était le système du mir, avec partages périodiques et exploitation collective. Le sentiment de propriété individuelle, le paysan russe ne l'éprouvait pas à l'égard de la terre comme notre paysan français; mais il l'avait à l'égard du bétail, et c'est pourquoi dans la période antérieure au régime que nous analysons en ce moment, quand on avait voulu collectiviser l'ensemble du bétail, on s'était heurté à une résistance paysanne très forte qui s'était traduite par une diminution considérable du cheptel, diminution qui a dépassé à certains moments 50%; c'est ce qui a obligé à la réintroduction de la propriété personnelle pour une fraction importante du bétail.

Le Kolkhoze, groupement en vue d'une exploitation commune, d'un certain nombre d'exploitations familiales séparées, peut avoir de très grandes dimensions. On cite un Kolkhoze près de la ville de Saraton, qui a 8.000 hectares, groupe 400 familles, 240 chevaux, et 300 vaches (ce qui est très peu, vu l'étendue territoriale du domaine).

Comment fonctionne pratiquement le Kolkhoze ? Une assemblée générale donne les directives et élit un comité exécutif et un président du Kolkhoze. Au-dessous de ce président, il y a des brigadiers; chaque brigadier commandant une équipe dont il organise le travail. Par ailleurs, un délégué du pouvoir central(qui, tantôt est installé à titre permanent et tantôt se manifeste par des inspections passagères) assure le respect par le Kolkhoze des directions générales du plan dont nous reparlerons ultérieurement.

Dans ces dernières années, l'Etat a doté les Kolkhozes d'un outillage et de moyens techniques très importants : tracteurs, semences sélectionnées, engrais, etc... ce qui fait que le rendement a beaucoup augmenté

Source : BIU Cujas

en ces derniers temps, mais qu'il est impossible de discriminer ce qui, dans cette augmentation, est le fait de l'amélioration de l'outillage technique et le fait du changement dans le régime de l'exploitation.

Chaque matin le brigadier fait l'appel de ses hommes et les conduit au travail. Il existe une spécialisation très poussée à l'intérieur du kolkhoze; entendez par là que telle brigade cultive le blé, telle autre le lin, telle autre l'orge, etc. Généralement on assigne à chaque brigade un champ déterminé à cultiver, ce qui permettra de stimuler le zèle des brigades en comparant les résultats de leurs travaux respectifs et leurs rendements.

Le point le plus intéressant pour nous, dans le domaine de la technique économique, c'est la répartition des produits du Kolkhoze: Une part va à l'Etat; cette part est d'environ 25% et est destinée au ravitaillement de la population urbaine et industrielle.

Jusqu'en Janvier 1933, les relations entre les paysans et l'Etat avaient les apparences d'un contrat de droit privé, ce qui veut dire que l'Etat achetait aux paysans ce dont il avait besoin. On avait adopté ce système pour ménager la susceptibilité des paysans et surtout pour effacer le souvenir des réquisitions brutales qui avaient été pratiquées dans la période du communisme de guerre.

Depuis 1933, on a abandonné cette apparence un peu fallacieuse de contrat et l'on est revenu au système , la réquisition. L'Etat paie ce qu'il réquisitionne. Seulement il le paie à un prix très réduit.

Des 75% qui ne sont pas réquisitionnés par l'Etat il est fait deux parts : une est réservée pour les semences et les stocks, l'autre est distribuée aux paysans qui peuvent la vendre sur le marché libre, dont nous aurons l'occasion de reparler.

La rémunération des membres du Kolkhoze

Comment sont rémunérés les membres du kolkhoze et quelle fraction de la récolte revient à chacun d'eux ? C'est ici le point essentiel. Chaque travailleur est crédité d'un certain nombre d'unités de travail, qui correspondent à la quantité et à la qualité du travail fourni par lui, au cours de l'année, dans son équipe. On a déterminé, à cette fin, des quantités standards de travail. Par exemple, en une journée de travail un membre du Kolkhoze, s'il dispose d'une charrue à deux socs et de 2 chevaux, doit labourer un hectare; il sera donc crédité d'une journée par hectare labouré, même si en fait le kolkhozien a consacré une demi-journée, ou deux journées de travail à cette opération. De même l'ensemencement d'un hectare est considéré comme représentant une demi-journée de travail

Source : BIU Cujas

même si le Kolkhozien, étant paresseux, a passé une journée entière à effectuer ce travail.

M. Mossé compare très justement ce système à un tarif standard de réparation pour les voitures automobiles, au terme duquel le changement d'un train de pneus, correspondant par exemple à deux heures de travail normal, sera facturé sur cette base, même si effectivement l'ouvrier qui fait la réparation y consacre une heure et demie ou trois heures.

D'autre part, tous les travaux ne sont pas mis sur le même pied; ils sont divisés en catégories, d'après leur importance et leur difficulté. Ainsi, une journée de travail non qualifié, de travail de manoeuvre, sera comptée pour une demi unité, tandis qu'une journée de travail très qualifié (par exemple la conduite d'un tracteur d'un maniement délicat sera comptée pour deux unités).

C'est le brigadier qui, par application des directives générales qui lui ont été données, gratifie chacun des membres de l'équipe du nombre d'unités de travail qui correspond à son travail.

Reste à déterminer à quelle quantité de produit donnera droit ce nombre d'unités de travail dont chaque membre de l'équipe est ainsi crédité. On ne pourra le savoir qu'une fois que la récolte terminée, et quand on connaîtra le montant global. Il suffit alors d'une très simple opération arithmétique pour savoir à quelle quantité de blé, par exemple, correspondra une unité de travail.

Prenons un exemple numérique: si nous avons 10.000 unités de travail et 1.000 quintaux de blé, chaque unité de travail correspondra à 10 Kilogs de blé. Donc, autant de fois chaque Kolkhozien a à son crédit d'unités de travail, autant de fois il aura à recevoir 10 Kilogs de blé.

Naturellement, d'un Kolkhoze à l'autre, la volonté de l'unité de travail est extrêmement variable, parce que les quantités récoltées et le nombre des travailleurs ne sont pas les mêmes dans tous les Kolkhozes.

Il arrive que l'on remette au kolkhozien sa part de récolte en nature, c'est-à-dire en blé. Il arrive aussi qu'on la lui remette en monnaie, si le kolkhoze a décidé de vendre la récolte sur le marché, comme il le peut. Par ailleurs, entre les membres du kolkhoze des échanges en nature vont pouvoir se conclure. Si, par exemple, l'un d'entre eux désire surtout du blé et l'autre surtout des pommes de terre, ils pourront faire le troc d'une fraction des quantités respectives de ces deux denrées, que l'un et l'autre auront reçues.

Source : BIU Cujas

Quels sont les mérites et les défauts de ce système? Voici de quelle manière ils nous sont présentés par les commentateurs du régime.

Mérites et défauts du système.

Les mérites d'abord : ce système assure une concordance entre l'intérêt personnel de chaque kolkhosien et l'intérêt collectif du kolkhose. En effet, chaque kolkhosien a doublement intérêt à fournir le rendement maximum. D'une part, plus il travaillera, plus il sera crédité d'un grand nombre d'unités de travail; d'autre part, plus il aura travaillé, plus la récolte sera considérable, plus par conséquent chaque unité de travail lui donnera droit à une quantité importante de blé, de pommes de terre, etc...

Par ailleurs, l'équilibre est aussi automatiquement assuré à l'intérieur du Kolkhoze, entre la production et la consommation.

Pour ce qui est de l'équilibre de kolkhoze à kolkhoze, de l'équilibre de l'ensemble du système, il est assuré par le moyen du plan, dont on reparlera tout à l'heure, à l'occasion de l'industrie.

Quelles sont maintenant les défectuosités, et les imperfections du système ?

En premier lieu, il est incontestable qu'il y a une très grande part d'arbitraire dans le calcul des unités de travail et que la fonction à cet égard du chef de l'équipe, est singulièrement délicate.

Puis aussi il faut noter l'absence de liberté de production et de consommation. Le Kolkhosien ne peut pas se livrer aux occupations qui lui plairaient; il reçoit la tâche à remplir un peu comme le soldat reçoit les instructions d'un gradé.

Ajoutez enfin que l'équilibre général entre la production et la consommation, se heurte aux aléas, que comportent toujours, en matière agricole, la température, le climat, etc...et qui rendent impossible de prévoir d'une manière sûre les quantités que l'on récoltera en fin de campagne.

Le Kolkhoze n'est pas la seule forme d'exploitation agricole et il est nécessaire de dire quelques mots de deux autres modalités, qui sont d'ailleurs d'importance secondaire.

L'exploitation familiale traditionnelle

D'abord, l'exploitation familiale traditionnelle n'a pas complètement disparu. Elle est cependant en voie de très forte régression, surtout en ces dernières années, parce qu'elle est chargée d'impôts très lourds et surtout parce que les tracteurs, les semences sélectionnées, les machines perfectionnées, sont réservées par l'Etat aux formes collectives d'exploitation.

Source : BIU Cujas

De ce fait, le rendement de l'exploitation familiale est fort diminué et c'est là sans doute la raison principale de son recul.

Le Sovkhose

Une autre forme d'exploitation sur laquelle à un certain moment, on avait fondé de grands espoirs est, en ce moment, elle aussi en recul, c'est le sovkhose (racine khose, qui veut dire exploitation, et racine sov qui veut dire soviétique).

Le sovkhose est un domaine d'Etat, entendez par là un domaine exploité sous la direction de l'Etat, et dont le produit d'exploitation sera sa propriété. Ceux qui travaillent dans le sovkhose ont, par conséquent, la condition de salariés de l' Etat; ils reçoivent une rémunération forfaitaire, à laquelle peut s'ajouter une prime de rendement, mais ils n'ont pas droit à une part de la récolte, comme dans le kolkhose. Ce sont, à la vérité, des sortes de fermes modèles, munies d'un outillage mécanique perfectionné et généralement de très vastes dimensions.

Il est assez vraisemblable que, à l'origine, les dirigeants de la politique soviétique voyaient dans le sovkhose la forme d'avenir, mais tel n'est plus leur état d'esprit. La presse officielle est, au contraire, remplie surtout depuis un an, de critiques à l'égard de la formule du sovkhose, et une série de décrets, (en particulier deux décrets du I4 Juillet et du 2 Octobre I936) ont opéré le transfert à des kolkhoses d'un certain nombre de territoires qui étaient jusqu'alors exploités dans la forme du sovkhose. Rien qu'en Ukraine plus d'un million d'hectares ont été, dans les derniers mois, transférés ainsi, d'un régime à l'autre.

Pourquoi en est-il ainsi? Parce que l'expérience a montré que le rendement du sovkhose est très inférieur au rendement du kolkhose. I°- Les méthodes sont trop bureaucratiques. On a cité le cas significatif d'une épidémie sur les porcs dans l'Est de la Russie, qu'il aurait fallu combattre en administrant immédiatement un vaccin, mais les formalités administratives ont eu cette conséquence que plusieurs semaines se sont écoulées avant que le vaccin ait pu être obtenu et l'épidémie a fait de véritables ravages.

2°- Le rendement du matériel paraît aussi moindre dans cette forme d'exploitation, très étatisée, que dans l'exploitation collective du kolkhose. En moyenne 25% du matériel se trouvent, d'une manière continue, hors d'usage et en réparation.

Evolution des formes d'exploitation.

Voici, pour en terminer sur ce point, quelques indications numériques qui montreront quelle a été l'évolution respective de ces trois grandes formes d'exploi-

Source : BIU Cujas

tation : exploitation familiale, exploitation collective du kolkhose, exploitation étatisée du sovkhose.

En 1929 nous trouvons (en millions d'hectares) pour le sovkose, 1,5 ; pour le kolkhose, 3,5; pour l'exploitation familiale paysanne 91. A cette date, par conséquent, l'exploitation paysanne est de beaucoup prédominante.

En 1933, les chiffres sont respectivement les suivants : pour le sovkhose 10,8; pour le kolkhose 75, et pour l'exploitation paysanne 15,7.

Depuis lors s'est produit ce recul du sovkhose dont on parlait tout à l'heure et l'on estime qu'à l'heure actuelle environ 90% des exploitations sont soumises au régime du kolkhose.

Quels ont été les résultats de la collectivisation de l'agriculture.? Au début, ils semblent avoir été très peu favorables. Les paysans ont résisté à la collectivisation, surtout s'agissant du bétail; le cheptel a, de ce fait, beaucoup diminué, il est tombé à moins de 40% de son effectif normal et les paysans ont réduit leurs emblavures , parce qu'ils étaient mécontents d'avoir à donner à l'Etat (c'est-à-dire à la ville et à l'industrie) une fraction importante de leur récolte. Si l'on ajoute que des conditions atmosphériques défectueuses ont agi, en 1932-33, également dans le sens de réduction de la récolte, on s'explique la famine qui, à ce moment là ravagea la Russie et qui a coûté peut-être deux millions de vies humaines.

Depuis lors, la situation s'est améliorée, en conséquence de l'assouplissement du régime, de la possibilité pour la famille paysanne de garder le terrain attenant à sa maison et d'avoir un cheptel d'une certaine importance.

Puis, un très gros effort technique a été fourni, dans les kolkhoses; on leur a distribué des engrais, des semences, des tracteurs, etc, et la conséquence a été un accroissement sensible du rendement à l'hectare. En 1935, ce rendement était de 8,7 et en 1936 de 10,2. Pour les céréales les statistiques montrent également un accroissement sensible, dans les quantités d'engrais et de machines utilisées.

Chapitre III

L' INDUSTRIE .

Au point de vue juridique, le principe dominant c'est que tous les moyens de production sont propriété publique et sont exploités collectivement. Il y a par

Source : BIU Cujas

conséquent un contraste très net entre ce régime et celui que pratiquent nos sociétés de l'Europe occidentale.

Première Section

La Planification .

Dans le régime qui comporte propriété individuelle et exploitation privée, c'est par le moyen du prix et du marché que s'assure l'adaptation de la production aux besoins. Au contraire, dans le régime de propriété et d'exploitation collectives, l'adaptation de la production aux besoins est effectuée par le plan.

Le plan.

Le plan émane des pouvoirs publics. C'est donc le gouvernement qui décide quelles marchandises seront produites, dans quelles usines et à quels prix elles seront vendues.

Mais, par ailleurs, il subsiste pourtant une certaine zône de liberté : les ouvriers sont libres de choisir leur profession et leur lieu de travail; les consommateurs sont libres d'acheter où ils veulent les marchandises dont ils ont besoin, dans la mesure où ils les trouveront, par conséquent dans la mesure où le plan a décidé qu'elles seraient produites.

Il s'ensuit que ce régime est intermédiaire entre l'économie monétaire libre, que nous connaissons dans nos sociétés de l'Europe occidentale et l'économie planifiée autoritaire, qui est le régime de l'armée, dans lequel les individus ne sont pas libres de choisir le travail qu'ils exécutent ni non plus de choisir les consommations qu'ils feront.

Pour traduire ce caractère intermédiaire, on dit que l'on est en présence d'une économie planifiée monétaire; planifiée, caractérisant ce qu'il y a de contrainte dans le régime, et monétaire, marquant ce qui reste de la liberté de possibilité d'achat et de marché.

A. La technique de la planification.

Au sommet, se trouvent les organes directeurs, qui sont le parti et le conseil des commissaires du peuple. Ce sont eux qui fixent les objectifs à poursuivre. Puis on descend par la voie hiérarchique jusqu'aux unités élémentaires, qui sont dans l'industrie, l'usine et dans l'agriculture le kolkhose.

Le parti et le conseil du commissaire du peuple.

Dans ces unités élémentaires, on discute du plan qui est proposé. S'il s'agit de l'usine, la discussion a lieu entre les trois éléments qui constituent l'usine

Source : BIU Cujas

et qui forment ce qu'on appelle le triangle, à savoir: délégués du parti, délégués du personnel et direction technique. Il arrive assez souvent qu'au terme de cette discussion on augmente les prévisions de quantités qui étaient demandées par les organes directeurs du plan.

Puis les propositions faites ainsi par les unités de base, remontent la voie hiérarchique et arrivent jusqu'à l'organe central la commission du plan. Cet organe prend les décisions et ensuite, il n'y a plus de discussion possible, le plan devient la loi de la production.

L'esprit de la planification

B. L'esprit de la planification.

Il faut ici distinguer entre deux périodes, qui correspondent aux deux plans quinquennaux successifs.

La période du premier plan quinquennal va approximativement de 1928 à 1932. Ce qui la caractérise, c'est qu'on a décidé à ce moment, de faire porter l'effort sinon exclusivement, du moins principalement, sur l'industrie lourde, c'est-à-dire sur la production des moyens de production.

A partir du second plan quinquennal (dont la réalisation a commencé en 1933) tout en continuant à fournir un gros effort pour l'industrie lourde : le charbon, l'acier, les locomotives, l'outillage national, les canaux, les ponts, etc, on a décidé aussi de songer à l'essor de l'industrie légère, c'est-à-dire de l'industrie qui fabrique les objets de consommation : laine, coton, chaussures, etc...

Deuxième Section

L'organisation de l'industrie.

Cette organisation est assez compliquée et elle a varié au cours du temps (Cf. la thèse soutenue devant la Faculté de Droit de Paris en 1934 par Mademoiselle Alexandridi: " L'industrialisation de l'U.R.S.S. par le plan quinquennal).

Le Conseil supérieur de l'industrie nationale.

Au sommet: le conseil supérieur de l'industrie nationale, qui à l'origine était unique pour l'ensemble de l'industrie et l'ensemble du territoire et qui, en 1931, a été divisé en quatre conseils distincts respectivement: pour l'industrie lourde, l'industrie légère les industries alimentaires, et les produits forestiers.

Le combinat

En-dessous se trouve le combinat. C'est un peu l'analogue de ce qu'ont été les consortiums chez nous pendant la guerre. Les combinats veillent à la répartition des matières premières et à la fixation des prix. En 1930, il y en avait 26; ensuite on en a augmenté le nombre, qu'on a étendu jusqu'à une cinquantaine. Puis

Source : BIU Cujas

Staline, en 1931, a décidé que le nombre en serait encore accru, parce que le système apparaissait, à l'expérience, trop massif, trop lourd. Il y a, en principe, un combinat par industrie (Ex: combinat du textile, de l'industrie chimique, de la métallurgie etc.)

Les trusts

En-dessous des combinats sont les trusts, mais le trust soviétique est très différent du trust américain dont nous avons parlé plus haut. Le trust est l'organisme intermédiaire entre le combinat et l'usine: il transmet à l'usine les données du plan. Le trust englobe donc un certain nombre d'usines. Il organise entre elles l'émulation; il entreprend les tâches qui dépassent les possibilités d'une usine isolée; c'est lui qui paie l'impôt, et c'est lui qui reçoit les subventions de l'Etat. Il constitue au point de vue fiscal la véritable unité administrative.

L'entreprise.

Enfin, au-dessous du trust se trouve l'entreprise l'usine. Cette usine a un directeur, lequel est nommé pér le trust, avec l'approbation du conseil supérieur de l'industrie nationale. Mais la fonction du directeur de l'usine soviétique est très différente de la fonction du directeur d'une usine dans nos sociétés de l'Europe occidentale.

Il n'a pas à régler les questions commerciales, car les prix sont fixés par le gouvernement; il n'a pas à s'occuper du ravitaillement de l'usine en matières premières, lequel est assuré par le combinat et par le trust; il n'a pas non plus à fixer les salaires, parce que le taux des salaires est aussi déterminé d'en haut.

Sa fonction essentielle est de veiller à la compression des frais généraux, à l'augmentation de quantités produites. Si le directeur donne satisfaction à cet égard, il est récompensé; sinon, il peut être révoqué, et il y a des exemples de révocations de ce genre.

Par ailleurs, le directeur n'agit pas seul et nous retrouvons ici le triangle, qui tient une grande place dans la structure économique soviétique. Ce triangle est formé par le parti, le personnel (en fait le délégué du syndicat)- et la direction. La tendance actuelle est à renforcer l'autorité du directeur, et à minimiser le rôle du personnel, mais le directeur agit toujours sous le contrôle étroit du parti.

Troisième Section

Le condition des ouvriers.

En ce qui concerne la rémunération des ouvriers

Source : BIU Cujas

une évolution extrêmement significative s'est produite.

A l'origine, il y avait tendance à l'égalisation des salaires, en application de cette doctrine que le salaire sert à la satisfaction des besoins de l'ouvrier et que les ouvriers ont à peu près tous des besoins égaux.

Le système de la différenciation.

A partir de 1931, et par la volonté expresse de Staline, au système de l'égalisation a succédé le système de la différenciation .

C'est alors que l'on a substitué de plus en plus le salaire aux pièces au salaire au temps c'est-à-dire la rémunération d'après la quantité de travail fourni, et non plus d'après le temps de travail. Puis, l'on a institué des primes proportionnelles et même parfois progressives au rendement, lorsque ce rendement dépasse un certain minimum.

La conséquence, c'est que l'on aboutit à une échelle des salaires qui comporte un très grand nombre de degrés. Dans les dicsussions sur les salaires ou sur les traitements des fonctionnaires, on s'est servi souvent de l'image de l'éventail, et on dit que l'éventail est plus ou moins ouvert suivant que l'écart entre les plus basses rémunérations et les plus hautes est plus ou moins considérable. Dans le nouveau régime soviétique, l'éventail est très ouvert : les ouvriers non qualifiés, les manoeuvres ont des salaires qui parfois ne dépassent pas 100 roubles par mois; les ouvriers spécialisés atteignent 300 ou 400 roubles; les ingénieurs 1.000 roubles (et ce n'est pas là une rémunération exceptionnelle, car la catégorie de ceux qui atteignent ce taux est appelée " les mille").

Et il y a des salaires supérieurs, atteignant jusqu'à 3.000 roubles. Si nous voulons mesurer l'ouverture de l'éventail, il faut confronter ces deux chiffres de 100 d'une part, et de 3.000 de l'autre.

En outre, des mesures ont été prises pour accroître le rendement par l'émulation entre les ouvriers. Lors du premier plan quinquennal, ce résultat a été poursuivi par la continuation des brigades de choc : oudarniks. C'était, à l'origine, une minorité, une élite, dont le rendement était très supérieur à la normale et qui obtenait des privilèges correspondant à cette supériorité, privilèges non pas tant, à ce moment là, sous forme de salaires plus élevés, que sous forme d'insignes spéciales, ou d'une alimentation plus copieuse,- distribution de billets de théâtre, de spectacles gratuits, etc.

Le Stakonovisme

A partir de 1935, on a vu se développer le mouvement stakonoviste , du nom d'un ouvrier mineur du bassin du Donetz appelé Stakanov, qui en 1935, est devenu très

Source : BIU Cujas

rapidement célèbre, non seulement en Russie, mais dans le monde entier, parce que dans l'extraction du charbon, il avait atteint des rendements deux ou trois fois supérieurs aux rendements antérieurs. Il y eut alors un désir d'atteindre, ou même de dépasser les rendements de Stakanov et le gouvernement soutint et favorisa ce mouvement. De telle manière qu'en novembre 1935 s'est tenue au Kremlin, une conférence pan-unioniste des Stakanovistes qui a réuni 1.500 participants, avec la collaboration des chefs du parti et du gouvernement.

Ce Stakanovisme est une sorte de taylorisme, avec ce caractère un peu particulier que le mouvement est parti d'initiative ouvrière, alors que chez nous, le taylorisme s'est heurté pendant longtemps et se heurte encore aujourd'hui à des résistances ouvrières très vives.

Le syndicalisme ouvrier.

En ce qui concerne le syndicalisme ouvrier, nous pouvons là encore, noter une évolution extrêmement significative. Le syndicalisme ouvrier était à peu près inexistant avant la révolution bolchevique. Dans la première période, la période dite du communisme de guerre, les syndicats ouvriers ont joué un rôle prédominant. On a pu dire qu'ils ont été alors l'épine dorsale du régime; ils exerçaient un véritable contrôle sur la gestion des usines.

Aujourd'hui, il n'en est plus de même et le syndicat n'a qu'un rôle subordonné. C'est l'Etat et c'est le Parti qui tiennent les rôles principaux. L'adhésion au syndicat était au début obligatoire, elle est devenue facultative. En fait, environ 75% des ouvriers sont syndiqués, ce qui donne un effectif de 20 millions environ de syndiqués. Les dirigeants des syndicats sont toujours des ouvriers communistes c'est-à-dire adhérents au parti.

Le rôle du syndicat, en l'état actuel des choses, est essentiellement de collaborer au succès du plan, de stimuler le zèle de la main-d'oeuvre, d'améliorer la productivité, d'apaiser les conflits qui peuvent se produire entre la direction et le personnel. Toute grève est rigoureusement interdite.

Sur ce point particulier de la place du syndicalisme dans l'organisation russe, on trouverait des renseignements dans un article de la Revue internationale du travail (février 1934, dans une thèse soutenue dans la Faculté de Droit de Paris en Septembre 1936 : " Les syndicats professionnels en U.R.S.S." thèse de M. Solnikas et (en anglais dans le livre recueil de Sir Walter Citrine, Secrétaire général des -trade-unions britanniques, intitulé:" Je cherche la Vérité en Russie",

Source : BIU Cujas

Londres 1936).

L'idée dominante, c'est le primat, c'est la supériorité du politique sur l'économique. C'est par conséquent une doctrine, tout à fait opposée à celle du syndicalisme révolutionnaire tel que nous le connaissons dans nos pays de l'Europe occidentale. Ce qui explique que généralement les adeptes du syndicalisme révolutionnaire sont tout à fait hostiles au régime soviétique. (Cf. Les déclarations récentes de M. Kléber Legay, et la collection de la revue " La Révolution Prolétarienne).

Chapitre IV

LE COMMERCE .

Section Première

Le commerce intérieur .

Le trait essentiel est la disparition presque complète du commerce privé. Il avait été complètement supprimé pendant la période du communisme de guerre. Il avait reparu pendant la période de la N.E.T, et en 1924, représentait à peu près 50% du total des transactions commerciales. Mais il a été à nouveau à peu près à néant, pendant la troisième période.

Le marché des denrées agricoles.

Subsiste toutefois une forme rudimentaire de commerce privé, qui est le marché des denrées agricoles. On se rappelle en effet que les paysans et les Kolkhosiens peuvent porter au marché des denrées agricoles, une partie de leur récolte, le beurre, les oeufs, les légumes ,etc. Ils les vendent à qui en veut. Par conséquent ,nous retrouvons ici les catégories qui nous sont familières de l'échange et du prix . Mais il n'y a pas de magasins privés. Les magasins sont coopératifs ou publics.

Le marché coopératif fermé.

A. Le magasin coopératif fermé.

Il a lui-même disparu en 1932, mais il est nécessaire de dire quelle était sa physionomie et quels étaient ses caractères essentiels.

Achetaient au magasin coopératif fermé les affiliés à la coopérative et eux seulement. Ce magasin ne pouvait vendre au public. On ne choisissait pas sa coopérative, on était affilié obligatoirement à telle ou telle, d'après sa profession ou d'après son domicile. Seuls les travailleurs pouvaient entrer dans ce système.

Source : BIU Cujas

En 1931, date d'apogée de cette forme commerciale, le magasin coopératif fermé faisait 75% du commerce total. Les prix étaient volontairement fixés très bas, d'où l'importance que présentait alors la possession de la carte de coopérateur, sans laquelle on ne pouvait pas entrer dans le magasin coopératif et y acheter. En 1933 les prix du commerce non coopératif étaient jusqu'à 15 fois supérieurs à ce que l'on appelait les prix durs, qui étaient les prix de la coopérative.

Pour beaucoup de denrées, le rationnement fonctionnait, c'est-à-dire que l'on ne pouvait obtenir qu'une certaine quantité de marchandise, et on pratiquait le système des cartes, que nous avons connu en France pendant la guerre, et dont on parlera ultérieurement. Pour les travailleurs affectés à des tâches très pénibles, la carte donnait droit à une quantité supérieure à la quantité ordinaire.

Les denrées de ces magasins coopératifs fermés étaient de qualité médiocre, de présentation défectueuse, de fraîcheur souvent douteuse. On devait perdre beaucoup de temps par la nécessité de faire la queue à l'entrée du magasin.

Le magasin d'Etat ouvert.

B. Le magasin d'Etat ouvert.

Le magasin d'Etat s'est développé depuis 1932. En 1935, il a absorbé les coopératives. Au point de vue technique, il constitue indiscutablement un progrès d'abord parce qu'il est ouvert à tous et qu'on peut y acheter des quantités illimitées sans justification d'identité; et aussi parce que le consommateur peut choisir entre les divers magasins d'Etat, que par suite il y a entre eux une émulation et une concurrence; chacun s'efforce dès lors d'offrir des produits de meilleure qualité et de présentation plus soignée, de manière à conquérir la clientèle. Toutefois, la concurrence ne peut pas porter sur les prix, lesquels sont fixés par l'Etat. Au début les prix de ces magasins étaient très élevés et ils fournissaient à la clientèle aisée, le moyen de se ravitailler mieux qu'on ne le faisait dans les magasins coopératifs. Puis la différence s'est peu à peu nivelée.

C. Un mot enfin d'une forme de magasins dont il a été beaucoup parlé dans les récits des voyageurs, parce que ce sont surtout ceux qu'ils fréquentaient : c'est le torgsin. Il était en principe réservé aux étrangers; très bien approvisionné, il vendait contre paiement en devises étrangères ou en or. Il donnait, par conséquent, indirectement, une sorte de prime aux porteurs d'or. Ces torgsins ont été liquidés en 1936

Source : BIU Cujas

Deuxième section

Les transports

C'est là un des points faibles du régime actuel(I) Il existe actuellement environ 82.000 kilomètres de voies ferrées, c'est à peu près le chiffre d'avant-guerre. La guerre avait entraîné naturellement une destruction assez considérable des voies ferrées;elles ont été reconstruites, mais on n'a pas fait plus.

C'est un chiffre absolument considérable, qui n'est dépassé que par les Etats-Unis, mais c'est un chiffre relatif, très faible, étant donné l'immense étendue de la Russie; il ne correspond qu'à 0km.62 par 100 kilomètres carrés.

Le matériel est également restreint. En 1934 : 20.000 locomotives, 560.000 wagons, et le nombre des accidents très élevé: en 1934, on n'a pas relevé moins de 62.000 accidents, et en particulier un nombre considérable de pannes de locomotives.(Ces renseignements sont extraits d'un article donné au Centre polytechnicien d'Etudes Economiques par un Russe, qui a été jadis directeur au ministère des voies et communications, qui par conséquent est un spécialiste de ces problèmes).

Troisième Section

Le commerce extérieur .

Le commerce extérieur, monopole d'Etat.

L'Etat a le monopole du commerce extérieur, monopole établi par un décret du 22 Avril 1918, dès le début du nouveau régime. Ce monopole est une conséquence obligatoire de la planification, car si l'on pouvait importer de l'étranger ou exporter à l'étranger, il n'y aurait plus possibilité pour le gouvernement de fixer d'autorité les quantités qui seront produites et consommées.

Monopole du commerce extérieur ne veut d'ailleurs pas dire autarchie, car le système n'exclue pas les relations avec l'étranger, qui peuvent même être très développées, mais qui ne peuvent se nouer qu'en passant par l'Etat.

(I) Ce sont les transports qui constituent, dans l'économie soviétique le défaut de la cuirasse, disait M. Desmet dans une conférence sur l'U.R.S.S., reproduite dans le volume collectif " l'Economie Dirigée, Alcan 1934.

Source : BIU Cujas

Commissariat du peuple pour le commerce extérieur.

Deux séries d'organes assurent la réalisation de ce monopole : D'une part, en Russie, un commissariat du peuple pour le commerce extérieur, donne les directives, passe les commandes pour l'importation, rassemble les produits pour l'exportation.

D'autre part, à l'étranger, la représentation commerciale traite avec les firmes étrangères pour l'achat et pour la vente.

La balance du commerce extérieur russe a été déficitaire jusqu'en 1931, en raison surtout d'importations massives destinées à l'équipement industriel. Elle est devenue favorable depuis lors, moins par un accroissement des exportations, que par une réduction des importations. Il semble qu'il soit dans l'intention des dirigeants de l'U.R.S.S. d'exporter peu de marchandises, et de payer leurs importations avec de l'or dont ils peuvent extraire des quantités considérables de leur sous-sol.

Chapitre V

L'ESPRIT DE L'ECONOMIE SOVIETIQUE.

Première Section

Economie soviétique et Capitalisme.

Pour comprendre la position de l'économie soviétique en face du capitalisme, il faut comprendre la distinction que nous avons établie précédemment, entre le capital technique et le capital juridique.

S'agissant du capital technique, la Russie soviétique, surtout dans les dernières années, nous offre un exemple typique de son développement : augmentation de l'appareillage mécanique en agriculture, essor du machinisme en industrie etc... Nous avons montré comment dans le sovkhose et dans le kolkhose un gros effort a été fourni pour accroître l'outillage mécanique, et comment dans l'industrie le développement du statkanovisme, vise à tirer d'un outillage perfectionné tout le rendement possible.

S'agissant du capital juridique, le régime soviétique en est au contraire la négation, puisque tous les moyens de production sont propriété de l'Etat. Notons cependant quelques exceptions : dans l'agriculture, il y a possibilité d'une propriété privée appliquée au cheptel, et d'une exploitation privée familiale pour le champ voisin de l'habitation; dans l'indus-

Source : BIU Cujas

trie, l'inégalité des traitements et salaires et la possibilité, en haut de l'échelle, à l'extrémité de l'éventail, d'obtenir de grosses rémunérations, permet de constituer des réserves en monnaie; dans le commerce, subsiste le marché pour la fraction des produits agricoles qui n'est pas consommée par le paysan par le kolkhosien. La comparaison à établir entre l'Europe occidentale et l'économie soviétique est intéressante et instructive surtout, si l'on envisage le problème de l'épargne.

Il y a ressemblance en ce sens que dans les deux systèmes apparaît la nécessité de constitution d'épargne, c'est-à-dire l'impossibilité de consommer chaque année la totalité du produit de l'activité économique. Dans tous les pays qui sont capitalistes, au sens technique du terme, où il y a recours à la voie indirecte, à la production de biens intermédiaires, comme cette production demande des mois et des années, il faut nécessairement constituer des réserves. Tout pays qui est capitaliste au sens technique du terme y est obligé, la Russie comme la France, l'économie soviétique comme l'économie capitaliste.

Mais les épargnes ne sont pas constituées de la même manière : chez nous l'épargne est constituée par chaque individu et sous l'instigation de l'intérêt du capital. Puis, une fois les épargnes constituées, elles sont investies dans telle ou telle branche de l'activité économique, suivant le désir manifesté par le consommateur sur le marché.

En économie soviétique, la constitution des épargnes est faite par contrainte collective, puisque c'est l'Etat qui réquisitionne, qui retient une partie du revenu pour l'affecter à telle ou telle production, et puisque c'est l'Etat aussi qui, par le système du plan, décide quelle sera l'importance de chaque production.

Deuxième section

Economie soviétique et Intérêt personnel.

Ici l'évolution de la Russie soviétique nous apporte une leçon très typique. La première période, celle du communisme de guerre, s'est traduite par un échec. Dans la seconde période, celle de la N.E.P., on a réussi à reconstruire l'industrie atteinte par la guerre, parce qu'on avait autorisé la reconstitution de la classe des paysans aisés et des commerçants aisés, c'est-à-dire que l'on avait donné à l'intérêt personnel un très large champ.

Source : BIU Cujas

Dans la troisième période, si l'on est revenu à la collectivisation, on essaie cependant, à l'intérieur de ce régime, de maintenir un certain stimulant de l'intérêt personnel : En agriculture la supériorité du kolkhose sur le sovkhose, vient de ce que dans le sovkhose, les individus sont des salariés, des espèces de fonctionnaires, et que le système est animé d'un esprit bureaucratique; tandis que dans le kolkhose, chaque kolkhosien a intérêt à ce que le production soit poussée au maximum, en quantité et en qualité. Dans l'industrie, le rétablissement du salaire aux pièces et les mécanismes qui incitent au rendement maximum, sont aussi des stimulants de l'intérêt personnel. Dans le commerce, la concurrence entre les boutiques d'Etat - concurrence que les magasins coopératifs ne connaissaient pas, semble avoir grandement contribué à améliorer le fonctionnement de la distribution des produits entre les consommateurs.

Il faut noter toutefois que ce mobile de l'intérêt personnel, auquel on a ainsi restitué une place importante, coexiste avec le mobile de l'émulation socialiste, laquelle est à la base d'un certain nombre de phénomènes et de manifestations individuelles ou collectives très significatives. (Ceux qui voudraient avoir sur ce point des renseignements complémentaires, pourraient se reporter à un article donné par M. Friedman, dans le volume collectif " Inventaires", qui a paru en 1936 chez Alcan, et qui réunit un certain nombre de conférences faites au centre de documentation de l'Ecole normale. Pour ceux qui lisent l'anglais, on peut consulter aussi l'ouvrage de Ward : " In place of profit", paru à New-York en 1933).

Finalement si l'on tient compte, d'une part de la dégradation, de l'assouplissement du communisme initial en Russie soviétique, et d'autre part des transformations du capitalisme dans nos sociétés modernes de l'Europe occidentale, on arrive à cette conclusion qu'il n'y a pas un fossé, mais plutôt des différences de degrés entre les deux régimes.

M. Lescure, dans un rapport au dernier Congrès des Economistes de langue française, intitulé : "Etude comparée du bolchevisme et du capitalisme", arrive même à cette conclusion, qu'à la limite les deux régimes se rencontrent. Cette opinion est peut-être excessive, parce que le facteur économique n'est pas seul à considérer, et que sur les plans psychologique et politique, des différences fondamentales semblent bien

Source : BIU Cujas

subsister.

Mais dans le domaine de la technique économique qui seule doit être étudiée ici, l'évolution du capitalisme dans nos sociétés de l'Europe occidentale, et de l'évolution du communisme dans la Russie soviétique, semblent bien démontrer qu'il est impossible de faire vivre un régime économique, à notre époque, si l'on n' accorde pas une place à la fois à l'initiative individuelle et à l'action coordonatrice de l'Etat.

Source : BIU Cujas

Deuxième Partie

LE MECANISME DE LA VIE ECOMONIQUE.

TITRE I

LA MONNAIE

Chapitre I

LES ORIGINES ET L'EVOLUTION HISTORIQUE DE LA MONNAIE.

Section I

L'âge du troc .

Système primitif du troc.

Dans toutes les sociétés on constate, en remontant assez loin dans leur histoire, qu'il y a eu 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 relations d'échange étaient exceptionnelles. Dans les sociétés primitives, ce n'est que rarement que les échanges s'effectuaient de famille à famille ou de tribu à tribu. Ils n'intervenaient que 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.

Ses inconvénients.

Quelles sont donc les défectuosités du troc ?

Difficulté de trouver un coéchangiste.

I°- Le troc n'est possible que si chacun des coéchangistes 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

Source : BIU Cujas

coïncidence est assez anormale. Supposons qu'un individu possède un boeuf, et consente à s'en 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.

Inégale valeur des objets à échanger.

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 l'individu 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'autres objets arrondissant le lot, objets dont il ait besoin, et dont l'autre désire se débarrasser.

Impossibilité de déterminer l'échelle des valeurs.

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 du 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.

Section II

Les marchandises-monnaies.

Les marchandises monnaies.

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-monnaies. La marchandise-monnaie, c'est une marchandise que les individus

Source : BIU Cujas

d'une société et d'une époque donnée, prennent l'habitude d'accepter en paiement, même s'ils 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?

Elles doivent être de consommation générale et de conservation facile.

Il faut naturellement 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 aisément. 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.

Exemple de marchandises-monnaies.

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 le pays dont il s'agit.

Elles atténuent les inconvénients du troc,

Grâce à l'intervention des marchandises-monnaies, les deux inconvénients du troc se trouvent atténués.

en facilitant les échanges,

D'une part, il n'est plus besoin de la double coïncidence dans les disponibilités et les désirs des coéchangistes. Un individu a un boeuf et désire une table. Celui qui a une table n'a pas de boeuf. Le propriétaire du boeuf le vend en échange de la marchandise-monnaie, puis remet ultérieurement à un autre coéchangiste cette marchandise-monnaie en échange de la table. L'ensemble de l'opération peut ainsi se réaliser aisément.

et la mesure des valeurs.

D'autre part, les particuliers prennent l'habitude quand ils ont ou désirent acheter ou vendre une marchandise, 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

Source : BIU Cujas

l'instrument des mesures 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 elle ne les supprime 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-monnaies, pour comprendre les phases ultérieures de l'histoire de la monnaie.

La marchandise monnaie n'est pas d'ordinaire économiquement divisible

En tant qu'instrument des échanges, les marchandises-monnaies laissent subsister certaines difficultés. Supposons que, dans une société et à une époque donnée, la marchandise-monnaie soit un mouton, et qu'un individu ait besoin d'acheter une petite quantité de sel. Va-t-il, en échange du sel, donner un mouton ? Non. Va-t-il donner une fraction du mouton. Il le pourrait, mais cela impliquerait que l'on tue le mouton, et de ce fait, il deviendrait une denrée périssable, qui ne répondrait plus aux besoins de la marchandise-monnaie.

Elle ne permet qu'une mesure imparfaite des valeurs.

Quant à la fonction de mesure des valeurs, elle présente encore des difficultés. 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 produite une nouvelle évolution, dont les points de départ sont très différents, puisque ce sont les diverses marchandises-monnaies, 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.

Section III

Le triomphe des métaux précieux.

Les causes profondes qui ont conduit toutes les

Source : BIU Cujas

sociétés parvenues à un certain degré d'évolution à abandonner les marchandises-monnaies pour 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.

Ils sont très recherchés.

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 qu'il est l'un des plus vifs, même dans les sociétés rudimentaires. En outre, l'argent et l'or se prêtent à la confection d'objets fins, délicats, artistiques, pouvant se travailler aisément; on peut leur donner un aspect séduisant, de sorte qu'ils sont assurés de trouver preneurs.

Ils sont rares et d'une grande valeur spécifique.

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.

Ils sont inaltérables.

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.

Ils ont une qualité constante.

4°- Les métaux précieux sont d'une qualité relativement constante. Tout lingot d'or ou d'argent présente les mêmes caractères chimiques. A égalité de quantité, il y a donc toujours égalité de valeur, ce qui facilite l'examen. Pour mesurer la valeur du métal précieux, il suffit de le peser.

Ils sont divisibles matériellement et économiquement.

5°- Enfin, et ce n'est pas le moindre mérite, les métaux précieux sont divisibles matériellement et économiquement. Pour bien comprendre cet avantage, remarquons que 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 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

Source : BIU Cujas

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.

Passage de la monnaie pesée à la monnaie comptée.

A. Notons 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 formes 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.

Ce n'est que peu à peu qu'on est passé des métaux précieux, marchandises-monnaies, à la monnaie proprement dite. Les lingots ont reçu un poids et une forme déterminée, qui leur donnent une certaine uniformité. Puis on a frappé sur ces lingots une marque attestant leur poids, et leur titre. Lorsque les 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.

Passage du lingot à la pièce plate.

B. En même temps, par une évolution qui s'entremêle à la précédente, le 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.

Source : BIU Cujas

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.

Passage de la monnaie facultative et privée à la monnaie obligatoire et publique.

C. Enfin, en même temps que s'opère le passage de la monnaie pesée, à la monnaie comptée, et du lingot à la pièce, se fait le passage de la monnaie facultative et privée, à la 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 empruntes ont été l'oeuvre de personnalités privées, commerçants et banquiers. A un certain moment de l'évolution, ces caractères disparaissent. Les empreintes et certifications 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.

Cours légal

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 intermédiaires de marchandises tierces.

Le troc en Afrique.

La monnaie lingot en Asie.

De même, certains pays, qui connaissent et emploient les métaux précieux, leur ont conservé leurs caractères primitifs, de monnaie-marchandise. Ainsi, en 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.

Dans ce chapitre, nous étudierons la monnaie métallique sous son aspect d'avant-guerre. Un chapitre ultérieur exposera les transformations apportées en matière monétaire par la guerre et l'après-guerre.

Source : BIU Cujas

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 de poids ne joue aucun rôle dans le système monétaire. Si l'on ne pèse plus la monnaie à chaque transaction, c'est que les pesées ont été faites une fois pour toutes. Prenons, par exemple, la pièce d'argent, sur laquelle était portée avant la guerre la mention : I 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: I franc. La pièce de I franc a donc le poids de I/200e de kilog, soit 5 grammes.

Le titre des monnaies.

Toutefois, il faut compléter un peu cette notion sommaire, parce qu'en fait, pour des raisons techniques, il n'y a pas de pièces composées exclusivement d'argent ou d'or. Pour donner aux pièces 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 ou d'argent, et, pour un faible pourcentage, un métal d'une qualité inférieure. En France, le titre des monnaies d'or était avant guerre, de 900/I000, c'est-à-dire qu'une monnaie d'or contenait 900 parties de métal d'or fin et I00 parties d'alliage. C'est cette proportion de métal précieux qu'on appelle le titre de la pièce.

Nécessité d'employer plusieurs métaux.

Ceci posé, les grands pays ont lieu, au XIXème siècle, à résoudre un problème monétaire dont il nous faut d'abord bien poser les termes. Ce problème ne consiste pas à se demander si l'on va se servir, dans le système monétaire, d'un seul ou de plusieurs métaux, car il y a nécessité absolue de se servir de plusieurs. Si l'on adoptait comme monnaie unique l'or, on ne pourrait pas frapper en or, les petites pièces de 5 ou I0 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 I0, 20, 40 et I00 francs, leur poids les rendrait inutilisables.

Aussi, presque tous les pays ont-ils introduit dans le 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 et d'or coexistaient à peu près dans tous les pays avant la guerre.

Caractères différents de la

On était également d'accord pour donner à la monnaie de billon des caractères différents de ceux de

Source : BIU Cujas

monnaie d'or et de billon.

la monnaie d'or. Si nous comparons la pièce de billon française de IO centimes à la pièce d'or de 20 francs, elles présentaient deux différences essentielles.

Pouvoir libératoire illimité de l'or.

I°- La monnaie de billon avait une force libératoire limitée. Un débiteur d'une somme de 50.000 frs ne pouvait pas 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.

Frappe libre de l'or.

2°- La monnaie d'or jouissait de la frappe libre refusée à la monnaie de billon. La frappe libre, ce 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.

La frappe libre maintient l'égalité de la valeur monétaire et de la valeur commerciale.

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 frs. 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 c'était la valeur commerciale qui était la plus élevée, ceux qui ont des pièces d'or les vendraient sur le marché des lingots.

Absence de frappe libre pour le billon.

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 aussi coupé entre la valeur commerciale et la valeur monétaire du billon. Il pouvait y avoir, et il y avait en fait, dissociation complète de ces deux valeurs. La pièce de monnaie portant la mention : IO centimes était formée de métaux valant à peine la moitié de cette somme.

Position du problème monétaire.

En un sens donc, tous les systèmes monétaires sont polymétalliques, puisqu'ils se servent de plusieurs métaux. Mais la question qui a donné lieu, au XIXème 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.

Les trois problèmes possibles.

Au problème ainsi posé, trois solutions sont possibles :

Source : BIU Cujas

1°- Donner à l'argent le seul caractère de monnaie principale; cette solution porte le nom de monométallisme argent. 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.

Le monométallisme argent.

2°- Donner à l'or seul les attributs de la monnaie principale : c'est le monométallisme-or.

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.

Le bimétallisme.

Section I

Le monométallisme argent.

Le monométallisme argent est un 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, mais 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. Ces pays ne sont pas monométallistes argent. Ce sont seulement des pays à circulation d'argent.

Pays monométallistes argent à la veille de la guerre.

Au contraire, étaient monométallistes argent, avant la guerre, 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 y a peu 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

Source : BIU Cujas

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 de son remplacement par un autre régime décernant à l'or une valeur monétaire invariable.

Augmentation de la production ou du stock d'or dans la seconde moitié du XIXème siècle.

En fait, dans la seconde moitié du XIXème 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. Comparons à cet égard, le début et la fin du XIXème siècle. Au début, la production annuelle de l'or était d'environ 15.000 kilogs . A la vérité, l'élément dont il faut tenir compte pour en mesurer les répercussions sur le système monétaire, n'est pas tant la production annuelle que le stock d'or existant dans le monde à un moment donné. Mais l'accroissement de la production annuelle a été si marqué qu'il s'est traduit par une augmentation très sensible des stocks. Si nous comparons deux périodes de durée très 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 XIXème siècle, nous constatons que de 1492 à 1840, il a été extrait environ 4 millions de kilogs d'or. De 1840 à 1906, 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 5 millions de kilogs d'or, (une partie des quantités extraites ayant disparu, s'étant usée ou perdue) a presque quintuplé en 60 ans.

Elle a entraîné la faillite du monométallisme argent.

Un tel fait devait exercer une influence profonde sur les systèmes monétaires et, en particulier, déterminer la 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 qui, à un moment donné, s'étaient ralliés au monométallisme argent, furent amenés, dans la seconde moitié du XIXème 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

Source : BIU Cujas

remplacé par le monométallisme or ou le bimétallisme.

d'un dilemme. Il leur faut choisir entre deux solutions : substituer comme monnaie principale l'or à l'argent, en réduisant l'argent au rôle de monnaie d'appoint, c'était le monométallisme or; ou bien donner à l'or une valeur fixe, sans lui subalterniser l'argent; avoir, par conséquent, deux monnaies principales, c'était le bimétallisme.

Section II

Le monométallisme-or.

Le monométallisme or comporte une circulation argent et billon.

Le monométallisme or est un système encore relativement simple, mais 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.

Mais les monnaies d'argent n'ont pas une valeur variable.

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'eut 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 la valeur d'une monnaie principale et à l'argent, la valeur d'une monnaie secondaire, mais en établissant un rapport fixe de valeur entre l'or, d'une part, l'argent et le billon d'autre part.

Un rapport fixe de valeur existe entre la monnaie d'or et la monnaie d'argent.

Empruntons un exemple à l'Angleterre qui, à la veille de la guerre, 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 (on peut négliger l'alliage) de 7gr.32. A côté de cette pièce d'or, la loi avait créé une pièce d'argent, le shilling , qui pesait, d'après la loi, 5gr.23, d'argent fin; enfin, une troisième décision légale avait décidé qu'il faudrait 20 shillings d'argent

Source : BIU Cujas

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 avaient un poids déterminé par la loi. Puisqu'un shilling représentait 5gr.23, 20 shillings représenteraient un poids d'argent 20 fois plus élevé ou I04 grammes 60. D'autre part, la livre dont la valeur monétaire était égale à celle de 20 shillings avait un poids fixé par la loi à 7gr.32.

Le système monétaire anglais. Rapport fixe de I4,29.

Voilà donc deux poids, l'un d'argent, de I04gr60 l'autre d'or de 7gr.32, qui d'après la loi anglaise ont une valeur monétaire égale.

Si nous divisons I04,60 par 7,32 nous obtenons pour quotient : I4,29 . 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 I4,29 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, un kilogramme de pièces d'or et un kilogramme de pièces d'argent, les pièces d'or représentent une valeur I4,29 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 I à I4,29 ou plus brièvement encore, les techniciens disaient que le rapport anglais était "du I4,29".

Bien entendu le rapport fixé par la loi anglaise n'était pas arbitraire. Ce n'est pas au hasard que le législateur en I8I6 avait choisi I4,29. 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 monnaies. Des gens recherchent l'or et l'argent pour d'autres usages, tels que les fabrications de bijoux, l'orfèvrerie, etc. Il y a donc un marché de l'or-lingot et de l'argent-lingot. En I8I6, le rapport commercial de l'or à l'argent était approximativement de I4,29 c'est-à-dire que, sur le marché des lingots de Londres, un lingot d'or, pesant le même poids qu'un lingot d'argent, se vendait, I4,29 fois plus cher. Le rapport monétaire a donc été adopté, à l'origine, parce qu'il correspondait au rapport commercial.

Mais le rapport monétaire est resté fixé, tandis que le rapport commercial a varié.

Mais ce rapport, naturel à l'origine, est devenu ensuite arbitraire, 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 n'allait pas être immobilisé.

Source : BIU Cujas

Dépréciation graduelle de l'argent au XIX ème siècle.

A la veille de la guerre, sur le marché des lingots, l'or et l'argent, étaient entre eux dans le rapport non plus de I à I4,29, mais de I 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 I. Au point de vue monétaire, c'était toujours la proportion de I à I4,29, qui restait en vigueur.

L'argent devient par conséquent une mauvaise monnaie.

Quelles étaient les conséquences de cette discordance ?

Le shilling continuait à avoir la même valeur monétaire, mais il avait, comme lingot, une valeur commerciale beaucoup moindre qu'au début du XIXème siècle. L'argent était devenu ce qu'on apelle une "mauvaise monnaie"; c'est-à-dire une monnaie dont la valeur nominale est supérieure à la valeur commerciale. La valeur nominale, le pouvoir d'achat du shilling, sa force libératoire, étaient, en I9I4, comme en I8I6, le I/20ème de la livre. Sa valeur réelle, c'est-à-dire sa valeur sur le marché des lingots, sa valeur commerciale, 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.

Force libératoire limitée de la monnaie d'argent.

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, ne pouvait pas obliger son créancier à recevoir cette somme en shilling.

Absence de frappe libre pour elle.

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 britanniques et demander, en échange de son lingot un poids égal de monnaie d'or, le possesseur d'un lingot d'argent ne le pouvait pas.

La discordance des rapports légal et commercial n'avait pas d'inconvénient.

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

L'Etat en bénéficiait lorsqu'il frappait

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

Source : BIU Cujas

des pièces d'argent.

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 parfaitement fonctionner.

Adoption du monométallisme or par de nombreux Etats

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 ont dû renoncer au monométallisme argent et n'ont pas voulu se convertir radicalement au monométallisme-or.

§ I - En quoi consiste le 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 le mettre en lumière, parce que toutes les difficultés du système bimétalliste viennent de la coexistence des deux premiers caractères et du troisième.

La force libératoire illimitée de l'or et de l'argent.

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.

3°- Un rapport légal de valeur monétaire existe entre les deux métaux.

Frappe libre de l'or et de l'argent.

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 pourraient circuler, mais sans avoir une expression monétaire fixe; elles étaient reçues en paiement pour leur valeur commerciale variable.

Rapport fixe de la valeur monétaire entre les deux métaux

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 (28 Mars 1803) qui a posé les bases fondamentales de notre système monétaire, tel qu'il subsistait encore à la veille de la guerre.

« Les Cours de Droit »
Source : BIU Cujas Place de la Sorbonne, 3
Repétitions écrites et orales
Reproduction interdite
W

Rapport de valeur monétaire entre l'or et l'argent I5,50

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 un kilo d'or, au titre de 900/I000, on taillera I55 pièces de 20 francs. Avec un kilogramme d'or, on obtient donc une valeur de I50x20, soit 3.I00 frs.

Mettons un kilog de pièces d'or sur un plateau d'une balance. Si dans l'autre plateau on place I kilog d'argent, comme nous savons que la pièce d'argent de un franc pèse 5 grammes, nous pouvons dire que ce second plateau contient une valeur monétaire de 200 frs. Avec deux poids égaux de I kilog, nous fabriquons donc, d'un côté 3.I00 francs en pièces d'or, et de l'autre côté 200 francs en pièces d'argent. De là se déduit le rapport légal fixe entre les deux métaux dans le système monétaire français. Il est de 3.I00 : 200 ou I5,50. Ce n'est donc pas tout à fait le rapport adopté par la loi britannique de I8I6. Le rapport français est " du I5 I/2". Si nous avons deux masses de pièces françaises d'or et d'argent du même poids, l'or a une valeur monétaire I5,5 fois supérieure à celle de l'argent; si nous avons deux masses de même valeur monétaire, le poids des pièces d'argent est I5 5 fois supérieur à celui des pièces d'or.

La pièce d'or et la pièce d'argent de 5 francs.

Ce qui achève de montrer que c'est bien le rapport de I5 I/2 qu'on trouvait dans 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 Igr.6I3 pour la pièce d'or. Or, il y a la même relation entre 25 et I.6I3 qu'entre I5.5 et I.

§ 2 - Inconvénients du bimétallisme.

Discordance entre le rapport légal et le rapport commercial variable.

Pour les comprendre, il faut nous rappeler qu'il existe, sur le marché des lingots d'or et d'argent, un cours commercial, soumis à d'incessantes variations. Or, du moment que le système monétaire, bimétalliste ou monométalliste, fixe un rapport immuable (en France I5,5) entre la monnaie d'or et la monnaie d'argent et que le rapport commercial est soumis à des variations incessantes, il est certain (même si au premier moment la concordance existe entre le rapport légal et le rapport commercial) que cette concordance ne subsistera pas indéfiniment. Puisque l'un, le rapport légal est fixe, et que l'autre, le rapport commercial, varie, il y aura nécessairement des discordances.

Baisse de valeur de l'or

En fait, au cours du XIXème siècle, et surtout dans sa seconde moitié, il y eut des discordances très

Source : BIU Cujas

sous le Second Empire.

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 de l'argent à l'or, ne se maintient pas de I à I5.5. 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 I - I5.5 à I - I5.

Effondrement de la valeur de l'argent après I870.

Après I870, nouvelle discordance, en sens inverse et beaucoup plus forte. Sous l'empire 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 un kilo d'or, il faut donner, non plus I5.5, mais I6,I7,I8 et à un moment jusqu'à 3I 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 XIXème siècle, si certains pays, comme la France, sont bimétallistes, à côté d'eux, d'autres pays se sont rangés au monométallisme-or, l'Angleterre, par exemple. La frappe libre existe, dans ces pays, pour l'or, mais non pour l'argent.

Comment la dépréciation de l'argent a faussé le bimétallisme

Placé dans cette ambiance, le régime bimétallisme ne tarda pas à se trouver complètement faussé.

Prenons, pour raisonner, un exemple concret, emprunté à l'histoire monétaire après I870, au moment où la dépréciation de l'argent est déjà assez notable, puisque le rapport commercial est de I-I7. 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.

Les paiements des Français à l'étranger.

I°- Les paiements à l'étranger.

Soit un Français, débiteur d'un Anglais, pour une valeur monétaire de 3.I00 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 bimétalliste 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.

Le créancier étranger n'accepte les pièces d'argent qu'à leur

Les choses changent si le créancier est étranger Anglais par exemple. La règle du cours légal, de la force libératoire illimitée, édictée par l'autorité française, ne vaut que sur le territoire français; elle ne s'impose pas aux créanciers anglais. Si le débiteur

Source : BIU Cujas

valeur commerciale inférieure à leur valeur réelle.

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 comme les pièces françaises d'argent que vous m'enverrez, je ne puis pas m'en servir dans mes paiements en Angleterre, je ne pourrai que les prendre au poids. Or, en ce moment, le rapport commercial est de 17, si vous voulez me donner en argent l'équivalent commercial de I 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 d'argent font 3.100 Frs comme I kilog d'or. Peu m'importe dira le créancier britannique, puisque je ne vis pas en France. Donnez-moi I kilogs de pièces d'or ou 17 kilogs de pièces d'argent

Le débiteur français avait donc intérêt à envoyer des pièces d'or.

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 3.100Frs en pièces d'or, ou 3.400 francs en pièces d'argent. Il n'hésitait pas à envoyer de l'or et non de l'argent. Tous les paiements que les débiteurs nationaux ont à faire aux créanciers étrangers vont 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 pour les paiements à y effectuer. On ne verra plus l'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 I à 15.5.

D'où un exode de l'or à l'étranger.

Ce mécanisme a donc pour conséquence, l'exode des pièces d'or. Toutefois, si les paiements à l'étranger avaient été le seul élément d'exode de l'or, ils n'auraient peut-être pas suffi à couler 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 par compensation réciproque et sans envoi d'argent.

Cet exode est limité au solde débiteur de la balance des comptes non réglé par compensation.

Le raisonnement garde toutefois 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

Source : BIU Cujas

solde passif au compte des Français; une partie des dettes ne sont pas éteintes. 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.

La spéculation

2°- La spéculation.

A côté des paiements à l'étranger, un autre élément plus général et plus important, vint bouleverser complètement le système bimétalliste, c'est la spéculation.

Plaçons-nous encore après 1870, à l'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 libre de l'or seulement. Il se trouve des spéculateurs pour faire l'opération suivante, très fructueuse. Ils se procuraient un 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 française. Le bilan de l'opération était: au point de départ : 1 kilogr. d'or, d'une valeur de 3.100 francs, à l'arrivée, 17 Kilogr. de pièces françaises d'argent, une valeur de 3.400 francs : l'opération rapportait 300 francs.

Son mécanisme

Ses résultats

Naturellement cette spéculation 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.

Sorties de l'or.

Quels en étaient les résultats ?

A celui qui s'y livrait, il fallait un kilogr. d'or. La manière la plus simple de se le procurer était de drainer un kilogr de pièces françaises d'or, qu'il emportait à l'étranger. L'or français disparaissait donc.

(1) En fait, comme on le verra plus loin, la frappe libre existait encore à cette époque, pour la pièce d'argent de cinq francs, ce qui suffisait pour permettre de jeu de la spéculation exposée au texte.

Source : BIU Cujas

Augmentation de la circulation française de pièces d'argent.

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 donné de cette situation 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 dûe au Chancelier britannique Thomas Gresham, d'où son nom de loi de Gresham. Quand, dans un pays deux monnaies légales sont en circulation, la mauvaise monnaie chasse la bonne.

On 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.

Le bimétallisme international.

Ces correctifs, dont l'un demeura 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.

§ I - Le bimétallisme international.

Les partisans de ce système proposaient une entente, non pas nécessairement entre tous les Etats du monde entier, mais entre les principaux Etats, qui aurait pour objet de fixer d'une manière uniforme le rapport monétaire entre l'or et l'argent,

Ce rapport uniforme éviterait l'exode de la bonne monnaie et l'afflux de la mauvaise.

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, tandis qu'en France à un certain moment, il existe un certain rapport entre l'or et l'argent, avec frappe libre, 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 I à I7 avec frappe libre des deux métaux, il y aurait, dans tous les pays, équivalence entre I kilogr. d'or et I7 kilogs d'argent. S'il en était ainsi , il serait complètement indifférent au créancier anglais de

Source : BIU Cujas

recevoir en paiement I kilogr d'or, ou I7 kilogr.d'argent; et il serait indifférent au débiteur d'envoyer I kilogr. d'or ou I7 kilogr. d'argent, puisque, dans les deux pays, l'or et l'argent, seraient dans le rapport de valeur de I à I7.

Le rapport commercial s'y conformerait.

Les partisans du bimétallisme international allaient même plus loin, et 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'orfèvrerie, 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 I à I7, c'est ce rapport qui s'imposerait sur le marché des lingots, et qui déterminerait la valeur commerciale de l'argent.

Echec du bimétallisme international

Pourtant, malgré l'âpreté et l'ampleur des campagnes faites aux Etats-Unis et en France, en faveur du bimétallisme international, cette thèse n'a pas réussi à triompher. Elle était en effet moins solide qu'elle ne paraîssait 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 très loin du rapport initial de I à I5,5. On pouvait dès lors concevoir deux modalités dans l'application du rapport uniforme proposé par le bimétallisme international.

Adopter le rapport I5,5.

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 XIXème siècle, I à I5,5.

Adopter un rapport adapté à la dépréciation de l'argent.

D'autres se montraient plus prudents; ils se résignaient à la dépréciation acquise de l'argent. Mais ils voulaient empêcher qu'elle s'aggravât, et ils proposaient, pour rapport monétaire uniforme, le rapport de I à 20 par exemple.

Mais l'une et l'autre de ces modalités devaient rencontrer de sérieuses difficultés.

Le rapport international à I5,5 aurait stimulé à l'excès

A. Imaginons que les Etats se soient entendus pour revenir, par un accord commun, au rapport de I à I5 5. Dans les décades qui venaient de s'écouler, on avait,

Source : BIU Cujas

la production de l'argent.

quand le rapport commercial était de I à 20, continué à extraire 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 grands pays s'engagent à frapper en monnaie d'argent, les lingots sur la base de I5,5 kilogr. I5,5 d'argent auraient valu ce que valaient 20 Kilogs d'argent la veille. 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 submergées par l'apport des producteurs d'argent au moment même 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 I 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 préjudice de l'Etat et de la Banque de France.

Supposons consacré internationalement le rapport de I à 20. Il résultait de l'adoption de ce rapport la nécessité de refondre les pièces d'argent françaises, notamment les pièces de 5 francs. Le jour où serait adopté comme rapport monétaire, le rapport commercial de I à 20 , elle n'aurait plus qu'une valeur réelle de 3fr75 environ. Il aurait donc fallu la refondre.

Quelles auraient été les victimes de l'opération? C'eut été l'Etat français qui aurait reçu des pièces de 5 francs et les aurait relancées dans la circulation pour 3 fr.75. C'eut été aussi la Banque de France qui avait une très grosse encaisse métallique constituée pour une fraction importante de pièces d'argent de 5fr. Si l'on remaniait ces pièces, on diminuait sensiblement la valeur de son encaisse argent.

Aussi fut-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 qui nous reste à exposer.

Source : BIU Cujas

§ 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 à la veille de la guerre, que si l'on retrace l'histoire rapide de ses remaniements successifs dont chacun a correspondu à un état de fait temporaire.

Découverte de mines dans le Second Empire

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 I à I5,5 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 prpduction 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.

Elle entraîne une baisse de l'or et l'exode de l'argent.

Dans le troisième trimestre de I859, le rapport commercial était de I à I5,3 au lieu de I5,5 . Pour obtenir un kilog d'or, il suffisait de donner I5 Kilogs 03 d'argent au lieu de I5 kilogs 5. Cette discordance 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, c'est-à-dire la monnaie dépréciée. La bonne monnaie, c'est-à-dire l'argent, filait à l'étranger, et l'or restait exclusivement réservé aux paiements à l'intérieur.

Les financiers anglais viennent chercher en France les pièces d'argent pour régler le passif britannique aux Indes.

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.

Reproduction interdite

Source : BIU Cujas

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 I à I5,03. Ils auraient donné I kilog d'or, soit en lingots, soit en monnaie, et obtenu I5 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, I kilogr. d'or, en demandant la transformation en pièces d'or. Ils recevaient, d'après la loi de Germinal an XI, I55 pièces de 20 francs en or. Puis, ils échangeaient ces pièces d'or françaises contre des pièces françaises d'argent. En échange de leurs I55 louis d'or, (soit 3.I00 francs) ils se procuraient 620 pièces de 5 francs (soit également 3.I00 francs).

Une fois cette opération terminée, ils avaient en mains des pièces d'argent représenrant I5 Kilogr.5 d'argent. Grâce à ce détour, avec I kilogr. d'or, ils avaient obtenu I5 kilogr.5 d'argent sur le marché français, alors que sur le marché commercial anglais, ils auraient obtenu seulement I5 kilogr.03. Ils gagnaient environ I/2 Kilogr. d'argent. Si l'opération était répétée souvent, elle était très fructueuse.

Disparition de l'argent de la circulation monétaire en France.

Plus de 2 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, Ifr. Ofr.50 et Ofr.20 -

En raison des réclamations très vives du public, gêné dans ses transactions quotidiennes, les pouvoirs publics furent obligés d'intervenir en France et aussi dans les pays voisins bimétallistes.

L'union monétaire latine. La convention du 23 Décembre I865. Abaissement du titre des pièces d'argent.

Par une convention du 23 Décembre I865, quatre pays : la France, l'Italie, la Suisse et la Belgique s'entendirent pour constituer l'Union monétaire Latine. Ils décidèrent d'abaisser le titre des pièces d'argent de 900/I000 à 835/I000. 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 caractères 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

Source : BIU Cujas

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 frs.

Cependant, ils ne venaient pas au monométallisme or, parce qu'ils laissaient en dehors de la réforme ainsi édictée, la pièce d'argent de 5 frs. Ils lui gardaient sa force libératoire illimitée, sa frappe libre, 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.

La dépréciation de l'argent après 1870.

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 produite 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. 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, des palliatifs. 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 280.000 francs. Ce n'était plus déjà tout à fait la frappe libre intégrale, puisqu'une fois cette limite atteinte les porteurs de lingots d'argent étaient forcés de repasser le lendemain.

Limitation de la frappe libre des pièces d'argent de 5 francs.

On décida 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,

Source : BIU Cujas

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.

Suspension puis suppression de la frappe libre pour la pièce d'argent de 5 frs.

Enfin, une loi du 5 Août 1876, suspend temporairement la frappe libre des pièces de 5 francs. Cette mesure est rendue définitive par la loi du 31 Juillet 1878. Le 5 novembre 1878, une nouvelle convention internationale intervient entre les quatre Etat 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.

Il ne subsiste plus du bimétallisme que le pouvoir libératoire illimité de la pièce 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 5frs 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.

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, la Banque d'Angleterre.

Le cours libre

Par ailleurs, on distingue la monnaie de papier, à cours libre, à cours légal, à cours forcé. Le cours libre signifie que la monnaie n'est qu'une monnaie facultative, et que personne n'est obligé de l'accepter dans les paiements.

Le cours légal

Lorsque la monnaie a cours légal, les créanciers sont obligés de l'accepter en paiement: elle a force libératoire. Ces deux expressions, cours libre et cours légal, s'appliquent à la monnaie de papier, comme à la monnaie métallique.

Le cours forcé

Au contraire, l'expression de cours forcé n'a d'-

Source : BIU Cujas

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 le lui rembourser 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) 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 du billet de banque français de 1914 à 1918) 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.

Monnaies de papier convertibles ou inconvertibles.

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 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 des billets de banque, et il importe de savoir dans quelles circonstances des 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 XVIIème siècle qu'apparait le billet de banque, et l'on en attribue l'invention au fondateur de la Banque de Stockholm, Palmstruch. A la vérité, déjà bien avant Palmstruch, il existait des papiers qui peuvent à première vue sembler tout à fait analogues aux billets de banque de Stockholm. Les banquiers d'Italie et de Hollande, ainsi que les orfèvres de Londres, émettaient depuis quelque temps déjà 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 il existe une différence essentielle entre ces anciens billets et ceux de la banque de Stockholm

Source : BIU Cujas

ils 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 avait dans ses caisses une somme, d'un montant égal, en monnaie métallique. Ces anciens billets étaient donc simplement représentatifs d'espèces contenues dans les caisses de la Banque.

Les billets de la banque de Stockholm au XVIIème siècle

Leur caractère en partie fiduciaire.

La Banque de Stockholm a 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 en partie fiduciaire qui est à l'origine du développement moderne de la monnaie de papier.

Ils étaient émis à l'occasion de l'escompte.

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 donner en échange, des espèces métalliques. Elle préférait lui remettre à la place des billets. Quels étaient les avantages de cette opération pour le commerçant et pour le banquier ?

Le billet était un effet de commerce substitué à l'effet escompte.

A. Pour le commerçant, à 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 y réponde, 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.

Avantages pour le commerçant.

Cependant, en réalité, 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 a un double avantage; il est plus commode et plus sûr.

Le billet est plus commode.

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 1.000 francs, à échéance du 1er Juillet, n'a pas la même valeur au 1er Mai, et au 1er juin. En se rapprochant de l'échéance, sa valeur actuelle augmente chaque jour d'une petite fraction.

Source : BIU Cujas

Il est d'une valeur invariable.

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 actuelle se confond avec sa valeur nominale; il est échangeable au guichet de la Banque immédiatement pour I.000 francs.

et d'une valeur ronde.

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 652fr45, 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, I00 frs, 50 frs. (et 2.45 de monnaie complémentaire).

Il est transmissible au porteur.

Le billet de banque est plus commode encore parce qu'il est transmissible au porteur. Il suffit qu'un individu le remette à un autre pour lui transférer tous ses droits. Un effet de commerce n'est transmissible que par endossement; c'est une formalité peu compliquée mais qui implique cependant une mention écrite.

Le billet est plus sûr.

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 signé par une banque que tout le monde connaît, dont la solvabilité est indiscutée. Celui à qui il est remis est tranquille et 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.

Avantages de l'émission pour la banque.

Il n'était 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. Pour le comprendre, il faut nous rappeler 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

Source : BIU Cujas

pas eu à emprunter, qu'on lui aurait apportés gratuitement.

Le billet de banque procure à la Banque des fonds presque gratuits.

Or, l'émission des billets de banque permet au banquier de se procurer des fonds presque 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, l'émission d'un billet de 100 francs revenait approximativement à 0fr.07. C'était donc une charge très 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. Puisque 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.

Toutefois la banque d'émission doit garantir l'émission par une encaisse métallique plus forte que si elle n'était que banque de dépôt.

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 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 lui 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, au 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

Source : BIU Cujas

mesure où la banque qui émet des billets accroît d'autant ses réserves métalliquès, elle ne réalise aucune économie.

Précisons tout cela par un exemple numérique.

Elle réalise une économie dans la mesure où les billets dépassent cette enquête.

Soit une banque qui a reçu 3 millions de dépôts en monnaie métallique. Elle peut :

1°- Faire, 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 avec ces billets, elle fait l'escompte. Elle ne réalise aucune économie, par rapport à la première banque, et elle supporte, en outre, des frais supplémentaires d'émission.

3°- Emettre 5 millions de billets, faire donc 5 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 des billets est avantageuse, à la fois pour le public et pour la banque. 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.

Le billet de banque effet de commerce est devenu une monnaie.

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.

Les banques d'émission ont pris une physionomie spéciale.

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

Source : BIU Cujas

ordinaires des banques. Elle a une telle importance, 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 porteur du billet de banque se faisait rembourser en espèces.

A l'origine, le billet de banque est un effet de commerce, c'est-à-dire une promesse de payer. Il est destiné, dans un avenir incertain mais sans doute prochain, 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.

Puis, on prit peu à peu l'habitude de le donner et de le recevoir en paiement.

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 ne circulait pas, ou ne circulait que peu. 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 dépassent jamais un petit nombre de personnes, et elles s'arrêtent toujours à l'échéance.

Le billet circule alors comme une véritable monnaie.

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.

Il se substitue à la monnaie métallique des échanges.

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, il naissait des doutes sur la solvabilité de

Source : BIU Cujas

la banque, il se pourrait qu'ils influassent 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. Au point de vue général.

Cette substitution du papier à la monnaie métallique devait avoir des conséquences capitales. Elle a été un fait heureux au point de vue de l'intérêt général, et de l'intérêt national.

Elle libère une partie des métaux précieux de l'emploi monétaire,

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 utiliser pour d'autres emplois que l'emploi monétaire. Les lingots d'or et d'argent, nous le savons, peuvent être utilisés pour l'orfèvrerie, la bijouterie, etc... Jusqu'à concurrence de 2 milliards, on pourra, grâce à eux, satisfaire des besoins de cet ordre. C'est un avantage pour l'ensemble de l'humanité.

et permet de les affecter à la satisfaction des besoins de parure, ornementation, etc.

Le renouvellement du stock monétaire est moins coûteux.

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.

Au point de vue national.

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.

L'Etat peut constituer une réserve métallique, et se créer des ressources

Si une guerre éclate, les avantages de la réserve en monnaie métallique apparaîssent. Cette réserve peut servir à des achats massifs à l'étranger. Enfin si, dès le temps de paix, le public s'est habitué à se servir du papier comme monnaie, ses habitudes ne sont pas trop changées, quand on donne au papier le cours forcé, et

Source : BIU Cujas

en temps de guerre.

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.

Quand le billet de banque fut devenu une véritable monnaie, à la liberté d'émission se substitua la règlementation.

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 qui trouvait preneur pouvait pratiquer l'émission. Au contraire, quand le billet de banque cesse d'être un effet de commerce 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 d'intérêt général et national qu'il ne risquât pas de subir des effondrements, des dépréciations qui seraient ressenties par tout le public.

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 XIXème 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.

La thèse de l'émission libre.

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 des 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. Précisant la thèse, on établissait cette correspondance spontanée de la manière suivante :

L'émission des billets correspond au nombre des effets de

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, il est un symptôme

Source : BIU Cujas

commerce, c'est-à-dire à l'activité générale.

de l'activité économique. 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.

Les billets reviennent à la banque lors du paiement des effets de commerce.

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.

Le public se fait rembourser les billets en excès.

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.

Conclusion : L'émission se proportionne naturellement aux besoins de la circulation. Si à un moment donné, elle les dépasse, la volonté des porteurs rétablit très rapidement l'équilibre.

La thèse de l'émission réglementée.

En face de cette thèse se place celle de l'émission réglementée. Pour établir qu'il y a lieu à une réglementation de billets par les pouvoirs publics, ses partisans s'attachent à montrer qu'il n'est pas exact qu'il existe une correspondance spontanée, naturelle, immédiate, entre l'émission et les besoins.

La banque peut accroître excessivement le nombre des billets en abaissant son taux d'escompte.

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, non pas le nombre des effets créés, mais 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

Source : BIU Cujas

que la masse des porteurs d'effets se présentent et lui fournissent l'occasion de lancer une quantité de billets, peut-être excessive, dans la circulation.

Les billets ne reviennent pas forcément à la banque par le règlement des effets.

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 paie en monnaie métallique, et que la banque ne garde pas cette monnaie dans sa caisse, si 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.

L'émission excessive ne se résorbe pas automatiquement et immédiatement.

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 transformée. Leur raisonnement devient de plus en plus erroné quand le billet 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 1846. 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

Dans ce système, on n'autorise la banque d'émission à émettre des billets que dans la mesure où elle

Source : BIU Cujas

intégrale de l'émission.

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 d'avant 1908.

Le système anglais.

A. Le système anglais.

Aux termes de l'Act de 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 fixe : 18.450.000 livres (c'est-à-dire,au change d'avant-guerre, 465 millions de francs).

L'Act de 1844 de Robert Peel

L'émission de la banque d'Angleterre est limitée à son encaisse plus une somme de 18.450.000 livres.

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 de 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 équivalant à 275 millions. 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 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 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 compartiements absolument séparés.

1°- 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.

Relation de ces deux départements.

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

(1) Cette marge s'est trouvée augmentée au cours du 19ème 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 la guerre de 19.750.000 livres, soit environ 500 millions de francs.

Source : BIU Cujas

contre-partie, tant que le montant des 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.

Critique du système anglais.

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, il 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.

Les garanties en créances sur l'Etat, ne sont pas immédiatement réalisables en cas de crise.

La limite d'émission atteinte, la Banque ne peut plus faire l'escompte.

2°- Par ailleurs, le système anglais présente un très grave inconvénient; en cas de crise, il risque de se bloquer, si on veut respecter strictement l'Act de I844. Si, à une circulation équivalant à I.465 millions de francs, correspond une encaisse équivalant à un milliard de francs, on est strictement dans les termes de l'Act de I844. Supposons qu'une crise se produise, 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 extrêmement grave, car tout le mécanisme économique moderne repose sur le crédit. Les commerçants comptent qu'ils pourront faire escompter leurs effets de commerce.Si on leur déclare que l'escompte est impossible, c'est pour un grand nombre, la faillite obligatoire.

Il n'y a pas là un simple raisonnement théorique. A l'application, cet inconvénient s'est manifesté à

Source : BIU Cujas

Suspension de l'Act de Robert Peel à trois reprises.

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 créances sur l'Etat.

En I880 et I908 cette suspension n'a été évitée que grâce au concours de la Banque de France.

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 si l'on a pu éviter la suspension de l'Act de Peel, c'est qu'on a eu recours à d'autres moyens.

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 a été secoué par le contre-coup de la crise américaine de I907. On réussit à éviter la suspension de l'Act de Robert Peel, grâce au concours de la Banque de France qui accepta à son propre escompte, des effets de commerce britanniques, pour un montant d'environ 90 millions.

Rigidité excessive du système anglais.

A l'expérience, le système britannique s'est donc révélé beaucoup trop rigide, puisque en période de crise, il faut soit le suspendre, soit faire appel à des concours étrangers.

B. Le système américain avant I908.

L'émission des banques nationales aux Etats Unis devait être gagée intégralement par les rentes fédérales.

Aux Etats-Unis, en I908, les banques d'émission très nombreuses, qui portaient le nom de Banques nationales, pouvaient, aux termes d'une loi de I874, 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 philosophie 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.

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

Source : BIU Cujas

La garantie n'est plus intégrale en cas de crise.

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 des billets, l'émission est facile quand on peut se procurer aisément des obligations fédérales est difficile en cas contraire. Mais, comme aucune proportion n'existe entre le degré d'activité du commerce et le marché des obligations fédérales, il n'y a pas non plus proportionnalité entre le montant de la circulation et les besoins.

La crise de I907-I908.

En fait, en I907 et I908, au moment de la grande crise américaine d'avant guerre, 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 :

Importation d'or.

I°- 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 "(Chambre de compensation).

Emission de certificats du Clearing-House

Ces billets étaient une création privée, ils n'avaient aucune base métallique, ils n'avaient pas le cours légal. Mais ils répondaient tellement à un besoin qu'ils circulèrent immédiatement et c'est grâce à eux que la crise put être conjurée.

Réforme de la loi du 30 Mai I908.

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 I908 apporta certains assouplissements au système.

Elle admet d'autres titres en garantie.

I°- Elle décida que, désormais, les billets de banques nationales 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.

Elle admet des émissions gagées sur des opérations commerciales, et faites par

2°- La loi de I908 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

Source : BIU Cujas

des associations de banques nationales.

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 ce 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.

Les banques fédérales de réserves 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.

Elles peuvent émettre des billets à couverture métallique de 40%.

Depuis 1914, circulent donc aux Etats-Unis, deux sortes de billets de banque, couverts diversement :

1°- Les billets des très nombreuses 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 de couverture, dont nous allons maintenant parler.

Deuxième type.

Fixation d'un rapport légal entre la circulation et l'encaisse.

2ème type de réglementation le rapport légal entre la circulation et l'encaisse.

C'est ce deuxième type qui avait été adopté, avant la guerre, pour la plupart des grands pays. Le rapport était d'un tiers 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).

Pays soumis à ce système avant la guerre

Quelles sont les différences entre ce deuxième type et le premier ?

Caractère théorique de ce système.

Au point de vue théorique, il en existe une essentielle. 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 théoriquement admissible que la circulation ne soit gagée que partiellement et il va très loin dans cette

Source : BIU Cujas

voie puisque l'on admet que plus de la moitié de la circulation (66% ou 60%) ne soit pas gagée.

Il se rattache à la théorie de la monnaie fiduciaire.

Par suite, ce type comporte un risque. La garantie étant limitée à 33 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 présenté au remboursement. Il suffit donc, pour que la monnaie de papier fonctionne d'une manière satisfaisante 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.

Le système manque d'élasticité.

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. Imaginons qu'au moment où une crise éclate, l'encaisse soit de 100 millions et la circulation de 300 millions.

Les commerçants présentent de nombreux effets à l'escompte et les porteurs de billets 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 seul billet supplémentaire; 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, pour faire l'escompte car si elle diminuait son encaisse, la proportion du tiers ne serait plus atteinte.

La limite atteinte, la Banque ne peut plus faire l'escompte.

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 de blocage est plus théorique que pratique. En fait, les Etats qui ont adopté ce système, comprenant la nécessité de conserver à l'émission une certains élasticité, se sont constitué des encaisses dépassant sensiblement la proportion. 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 du 40% imposé par la loi.

Source : BIU Cujas

Troisième Type

Fixation d'un maximum à l'émission sans rapport avec l'encaisse.

Le 3ème type. Banque de France de I883 à I928).

Ce fut le régime de la Banque de France de I883 à I928. En I883, le maximum de la circulation des billets fut fixé à 3 milliards I/2 puis des lois successives relevèrent ce plafond. Au dernier renouvellement du privilège avant la guerre, en I9II, 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.

Limitation de l'émission sans rapport entre l'encaisse et les billets. Elasticité de ce système.

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.

En cas de crise la banque peut continuer l'escompte avec son encaisse.

I°- Si nous supposons atteint le plafond de l'émission (soit avant la guerre, 6.800 millions) la Banque de 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.

ou en demandant l'élévation du plafond d'émission.

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 le principe 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, surtout depuis I9I4) elle les a obtenus aisément.

Ce n'est pas une mesure aussi grave que la suspension de l'Act de Peel.

Ce système n'offre aucune garantie véritable.

Mais 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

Source : BIU Cujas

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.

Mais en fait, les banques d'émission n'abusent pas de la situation.

En réalité, la Banque de France n'a aucunement profité de la latitude qui lui était ainsi laissée. Si elle avait eu la psychologie d'une banque purement privée et commerciale, cherchant à porter au maximum ses profits, elle autait pu être tentée de s'engager dans cette voie. Car plus une banque augmente son encaisse, plus 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.

§ 3 - De la multiplicité à l'unité.

A l'origine les banques d'émission étaient multiples et privées.

Nous avons vu qu'à l'origine, le billet de banque est un simple effet de commerce. Il en résulte deux conséquences :

I°- 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, 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, que son caractère monétaire se précise, la

Source : BIU Cujas

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.

et publique.

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 une monnaie, il apparaît que son émission devient une affaire nationale. La banque d'émission cesse alors d'être une banque ordinaire, et devient dans 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.

Premier type

Monopole d'une banque d'Etat.

Le premier type monopole et banque d'Etat.

L'évolution est alors poussée à l'extrême aux deux points de vue. C'est ce premier type qui, avant la guerre, était réalisé en Russie. Il existait dans ce pays, une banque d'émission unique, la Banque Impériale de Russie, sous les ordres directs du ministre des Finances. Tous ses fonctionnaires étaient nommés, soit par oukase impérial, soit par arrêté du ministre des Finances. Son capital avait 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 élues du commerce. 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 .

2ème type : monopole et banque privée.

Ce deuxième type est le plus important en Europe. Plusieurs nuances doivent y être distinguées.

Source : BIU Cujas

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 la 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 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, mais ils ne pouvaient que constater les irrégularités et protester contre elles, non les empêcher. Leurs dividendes étaient étroitement limités.

Banque privée avec contrôle prédominant de l'Etat. La Reichsbank.

B. Deuxième nuance : Contrôle de l'Etat atténué.

Banque privée avec rôle atténué de l'Etat.

C'est le système français tel qu'il a fonctionné jusqu'en 1936. La Banque de France est une société anonyme, fondée en 1800, 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. La grande différence de fonctionnement avec la Reichsbank est que les censeurs et les régents exercent une action effective, tandis que les actionnaires de la Reichsbank jouaient un rôle plus effacé.

La Banque de France.

Obligations imposées à la Banque de France.

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

Source : BIU Cujas

de se procurer des fonds presque gratuits. Il est naturel qu'en échange, l'Etat lui impose certaines obligations.

Voici les principales:

Redevance annuelle et avance à l'Etat. Aide gratuite au Trésor pour les mouvements de fonds.

I°- La Banque de France doit fournir à l'Etat une redevance annuelle importante. Elle est obligée également de faire à l'Etat des avances. C'est sur le montant de ces avances qu'il prélève les fonds pour le crédit agricole, et le crédit à la petite et à la 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 moments, il faut payer plus qu'on ne reçoit ; discordance dans l'espace : sur certains points du territoire, l'Etat est débiteur plus que 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.

Compte-courant. Trésor à la Banque.

Ici intervient la Banque de France. Chaque trésorier payeur général a un compte-courantà 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 du Mouvement Général des Fonds, 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 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 le 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.

Source : BIU Cujas

Règlementation de l'escompte et des avances.

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 : I°- 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 :

Limitation de l'escompte à trois signatures et à 90 jours au maximum.

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".

Prohibition des comptes-courants.

b) La Banque de France ne doit jamais ouvrir à ses clients que des comptes-courants créditeurs (I) et non des comptes courants débiteurs. A aucun moment, elle ne doit être à découvert, 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.

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.

Banque privée sans contrôle de l'Etat. La Banque d'Angleterre.

L'exemple le plus net est celui de la Banque d'Angleterre. 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, dans une certaine mesure, ont conservé le droit d'émettre des billets. Mais leur circulation a été arrêtée au chiffre qu'elle atteignait en I844, lors du vote de l'Act. Par suite, leur rôle dans l'organisation monétaire anglaise est de second plan; leur nombre est allé

(I) lesquels ne portent pas d'intérêt.

Source : BIU Cujas

Son monopole

Son autonomie

d'ailleurs en diminuant; elles étaient près de 300 en 1844; à la veille de la guerre, 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. 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 des 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.

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 par les autres banques, à la veille de l'échéance. Le porteur d'un effet, qui désire le transformer en argent liquide, s'adresse à une banque quelconque pour le faire escompter, puis, la veille ou l'avant-veille de l'échéance, cette banque porte l'effet au réescompte à la Banque d'Angleterre. Ce n'est pas à proprement parler un service d'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.

Le réescompte à la veille de l'échéance.

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

Source : BIU Cujas

3ème type : Pluralité des banques d'émission avec superposition d'un organisme de coordination.

organisé les lois de 1908 et de 1913. Avant 1908, toute banque américaine, 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, environ 7.500 banques nationales. Donc, au point de départ de l'évolution, c'est à un très haut degré la multiplicité des banques d'émission. La crise américaine de 1907 montra l'inconvénient de ce système.

Le système américain depuis 1914.

Certains pensèrent à transplanter aux Etats-Unis le principe qui, peu à peu, l'emportait dans les grands pays de l'Europe occidentale, substituer à ces 7.500 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, 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.

Pourquoi les Etats-Unis n'ont pas voulu d'une banque unique d'émission.

Création de 12 banques fédérales de réserve et adhésion obligatoire des banques nationales.

La solution fut cherchée, d'abord, dans les associations de banques nationales. La loi de 1908 en favorisa la création. Puis la loi de 1913 décida 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 banques furent laissées libres de le faire ou non. A l'heure actuelle, près de 10.000 banques sont agrégées au Federal Reserve System. Environ 20.000 demeurent indépendantes. Mais ce sont 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.

Maintien des billets des banques nationales.

1°- La loi de 1913 donne aux banques fédérales de réserve le droit d'émettre des 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 cette décision. 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

Source : BIU Cujas

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 leur cours. C'est pour empêcher ce résultat qu'on maintint les 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 émis les uns et les autres par les banques fédérales. On n'en est pas encore là, il s'en faut. Cependant d'ores et déjà, ce sont les billets des banques fédérales de réserve qui tiennent la première place dans la circulation des Etats-Unis.

Faculté d'achat des titres des banques nationales par les banques de réserve.

2°- Les banques fédérales de réserve ont en second lieu pour 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.

Centralisation de réserves métalliques par les banques fédérales.

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.

Les banques fédérales font certaines opérations de trésorerie de l'Etat.

Si nous jetons maintenant un coup d'oeil 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.

Conseil fédéral de réserve

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. Mais au-dessus des 12 banques fédérales de réserve, la loi de 1913 a créé un organisme de coordination, le Conseil Fédéral de réserve : Féderal Reserve Board. Tel qu'il a été organisé en 1913, le Conseil Fédéral de réserve

Sa composition

Source : BIU Cujas

se composait de 7 membres. Deux d'entre eux sont de hauts fonctionnaires de l'Etat (l'un 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, a été introduit dans le Conseil.

Les fonctions du Federal Reserve Board sont considérables.

Règlement d'application de la loi.

1°- Il a pour mission de faire des règlements 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.

Autorisation d'émissions nouvelles ou de modifications du taux de l'escompte.

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, toute création de succursale ou d'agence, toute modification du taux de l'escompte. 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.

Solidarité des Banques fédérales par le réescompte obligatoire en certains cas.

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 sur les 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.

De la pluralité à l'unité.

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,

Source : BIU Cujas

Banque d'Etat ou banque privée.

La banque privée a un crédit distinct de celui de l'Etat

son terme moins certain. Il est incontestable qu'en aucun pays, l'institut d'émission n'est demeuré complètement une banque privée, mais suivant les cas, la solution est tantôt une banque 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 fléchir, dans la même mesure, 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 de l'établissement émetteur qu'il la lui rembourse en espèces, celle qui est dotée du " cours forcé".

I. Les origines du cours forcé.

Origines du cours forcé.

Le cours forcé peut intervenir dans des circonstances très variées. Les deux principales sont les suivantes :

Le cours forcé comme moyen d'aider une banque en péril

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 de ses billets. 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 effrenée s'engagea sur ces billets. Le public, qui avait d'abord eu une confiance absolue dans les entreprises de Law, commença à la perdre. Les demandes d'échange de billets contre de la monnaie métallique affluèrent alors aux établissements de la Banque. Les pouvoirs publics qui, pour des

Les billets de la banque Law.

Source : BIU Cujas

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 I5 Mars I848, décida l'inconvertibilité des billets.

Le cours forcé comme moyen de procurer des ressources à l'Etat.

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 banque.

Cours forcé des billets d'Etat.

Ier 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 couverture 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 green banks de la guerre de Sécession.

C'est un peu aussi ce qui s'est produit sous la Révolution française, pour les assignats. Créés le I7 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 pouvant avoir lieu immédiatement, les assignats furent émis comme une sorte d'emprunt hypothécaire, sur les biens non encore vendus, destiné à être remboursé 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.

Les 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.

Cours forcé des billets de banque d'émission.

2ème cas : Un second procédé, plus subtil, consiste à doter du cours forcé les 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 ces 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

Source : BIU Cujas

France. De même l'Italie en I866, pour financer la guerre contre l'Autriche, la Russie, en I865, pour la guerre de Crimée, et en I878 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 évènements, 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.

Rupture de la liaison entre l'or et le papier.

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 I00 francs, pouvait être présenté à vue à la Banque de France, et transformé sur le champ en 5 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 I00 francs, et les 5 pièces d'or portant la mention : 20 francs. Il n'en est plus de même quand cesse la convertibilité.

Faculté d'accroître l'émission.

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 sens 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

Source : BIU Cujas Reproduction interdite

dissocier; un effet psychologique, et un effet mathématique.

L'effet psychologique : diminution de la confiance du public.

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.

L'effet mathématique : diminution du pouvoir d'achat des billets.

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, mais pour une part, correspond 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 billets 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 donc avec l'augmentation du nombre des billets en circulation.

Conséquence de de la dépréciation.

Pénétrons maintenant plus concrètement dans l'étude des effets du cours forcé et examinons les symptômes de cette double dépréciation, psychologique et mécanique.

La prime de l'or.

1°- Un premier symptôme est la prime de l'or. Quand il n'y a pas 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; mais en fait, elles ne vont pas tarder à se séparer. 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 britan-

Le métal conserve sa valeur internationale.

Source : BIU Cujas

nique.

Le public attribue à l'or une valeur intrinsèque.

A cette dissociation des deux valeurs et à la 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 a dans son armoire auront toujours, comme lingot, une certaine valeur.

C'est là en partie une illusion.

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.

La prime de l'or est parfois très faible.

Cette prime de l'or est très variable d'amplitude, suivant les cas.

L'expérience montre qu'elle demeure parfois très faible. En voici deux exemples :

La prime de l'or en I848.

A. En France, en I848, la prime de l'or ne dépassa pas 7% et dès le mois d'Août I848, la prime de l'or n'était plus que de 8 pour I.000. Cela tient à ce que la Banque de France n'augmenta pas considérablement l'émission; elle ne profita 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.

La prime de l'or en I870-I87I.

B) Au mois d'Août I870, le cours forcé fut à nouveau décrété. Au plus fort de la dépréciation du billet de banque, en Septembre I87I, 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 de l'émission supplémentaire.

La prime de l'or est parfois considérable.

A l'inverse, en certains cas, la prime de l'or devient énorme. Voici un exemple français qui s'oppose aux deux précédents. A l'époque des assignats, quand le

Source : BIU Cujas

Exemple des assignats.

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 pour 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 I792, un assignat de I00 livres valait 72 livres-or. En I793, le même assignat ne valait plus que 22 livres-or; en I795, 2 livres or; en Mars I796, sa valeur était tombée à 0.30 centimes.

La hausse et le dédoublement des prix.

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.

En temps normal l'émission faite à l'occasion de l'escompte correspond à une création de richesses réelles.

Sous le régime du cours forcé il n'en est plus ainsi.

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 possède alors une grande quantité de billets qu'il va lancer dans la circulation en paiement de ses fonctionnaires, de dépenses militaires, de 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.

D'où hausse des prix.

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 changé, et c'est la valeur des marchandises qui a changé. Le billet porte toujours la mention: I00 francs Mais tel objet qui valait auparavant I00 francs, en vaut maintenant 300. Seulement si l'on cherche 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.

Source : BIU Cujas

La hausse des prix au temps des assignats

En I794, le quintal de blé valait 9.000 livres, six ans auparavant, il valait I4 livres. C'est un décalage de valeur formidable, qui n'avait pas sa cause du côté du blé. Ce qui le prouve, c'est que l'on constatait des changements de valeur à peu près égaux pour les autres marchandises. Le quintal de seigle valait en I790, I0 livres, en I796, 8.000 livres. L'augmentation était analogue pour la viande et pour les autres denrées. Il arrivait même que les marchands refusâssent de vendre leurs denrées contre du papier monnaie quelle qu'en fut la quantité, à quelque taux que ce fût.

Le dédoublement des prix.

Si, au lieu d'assignats, on leur offrait de l'or, leur attitude changeait, et les prix en or se retrouvaient voisins des prix de I790. 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.

Changement des valeurs économiques et des conditions sociales.

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. En effet, 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 I00 francs, auparavant, se vendrait désormais 500 francs ou I.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 ne se produisent 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 :

Hausse de prix immédiate des articles d'importation.

A - Ce sont les prix des articles d'importation qui 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 (I).

(I) Les problèmes de change seront étudiés en seconde année.

Source : BIU Cujas

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, et leur prix en franc va monter immédiatement, dans la mesure de la dépréciation du franc.

Ils montent plus vite que les prix des articles de production nationale

Si nous considérons, au contraire, les marchandises de production nationale, le bétail, le blé, l'effet est beaucoup moins immédiat. 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.

Les prix de gros montent plus vite et plus haut que les prix de détail.

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'autre part, le public, habitué à un certain prix accepte moins aisément un changement de valeur. D'autre part, le commerçant de détail a constitué ses stocks (qu'il écoule par petites fractions) au moment où la dépréciation n'est 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.

Les salaires et traitements montent moins que les prix.

C - La hausse des salaires et traitements, n'est pas non plus proportionnelle à la dépréciation de la monnaie nationale, parce qu'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 salaire 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.

La dépréciation monétaire favorise les débiteurs au détriment des créanciers.

D.- L'exécution des contrats à long terme demeure inchangée. Si un individu avait loué une terre par bail à ferme pour une période de 25 ans, moyennant un fermage de I.000 francs, il 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 n'avoir à donner au propriétaire que I.000 Frs. De même, le porteur d'une rente sur l'Etat 3% a droit à 3 frs. par titre de I00 francs, et rien de plus. L'Etat

Source : BIU Cujas

lui paie 3 francs chaque année, même si par suite de l'inflation, ces 3 francs ne représentent plus que le I/IO ou le I/IOO 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, a subir la hausse générale des prix et que leurs recettes n'augmentent pas en proportion de cette hausse. Au contraire, les débiteurs et 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.

Le régime des assignats a permis la libération des débiteurs et des acheteurs de biens nationaux

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.

Augmentation des dépenses de luxe et réduction de l'épargne.

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 des carrosses, et plus généralement de toutes les dépenses de luxe et de prodigalité.

3 - Comment prend fin le cours forcé.

Reprise de la convertibilité

Le cours forcé peut prendre fin de trois manières suivant que l'émission de billets, avec son cortège de

Source : BIU Cujas

aux conditions antérieures.

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 les pouvoirs publics et pour la banque d'émission, de tenir l'engagement, mentionné sur les billets, de les rembourser en espèces métalliques à vue et au porteur.

Application après la guerre de I870.

Ce procédé a été adopté par la France après I870. Comme la dépréciation du billet était faible 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 fut 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 fur abrogé légalement, mais personne dans le public ne s'en aperçut, parce que la Banque avait déjà repris largement la pratique des remboursements.

Reprise de la convertibilité à un taux nouveau qui consolide la dépréciation.

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 atteint un certain degré d'intensité, parce que, 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.

Exemple de la Russie en I897.

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 I0 roubles, et on inscrivit sur ces pièces nouvelles la mention I5 roubles.

Démonétisation du papier monnaie.

3°- Le procédé le plus radical, qui convient à l'état extrême de la maladie, est la démonétisation du papier monnaie. La guérison est alors impossible, il faut

Source : BIU Cujas

une véritable amputation. 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.

Assignats.

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 n'empêcha pas la dépréciation de se creuser davantage. Par la loi du 2I Mai I897, les assignats qui n'avaient pas été échangés contre des 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 .

Définition du 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 retrouverons 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.

La provision

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 peine sévères.

Origine du chèque.

On a discuté beaucoup sur les origines du chèque. Il semble avoir été inventé par les praticiens anglais en vue de tourner la règle spéciale qui prohibait la

Source : BIU Cujas

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.

Le chèque ouvert.

Dans les pays où le chèque joue un rôle important, on distingue deux sortes de chèques: le chèque ordinaire, ou ouvert et le chèque barré.

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. Tantôt entre ces deux lignes, est mentionné le nom d'une banque particulièee, c'est le barrement spécial. Au cas de barrement spécial, le chèque ne peut être payé qu'à l'établissement dont le nom est mentionné entre les deux barres.

Barrement général

Barrement spécial.

En Angleterre et aux Etats-Unis, le chèque a pris une importance considérable. Déjà au milieu du XIXème siècle, une enquête faite en Angleterre, indiquait que les effets de commerce et les chèques représentaient 93% du montant des règlements. Les billets de banque représentaient un peu moins de 5% et les règlements en numéraire un peu plus de 2%. Une enquête faite aux Etats-Unis, au début du XXème siècle, donne des chiffres à peu près 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.

Importance des règlements par chèque en Angleterre et aux Etats-Unis.

Section II

Le mécanisme : Les virements et compensations.

Double fonction du chèque.

Quelle est la fonction économique du chèque ?

Il se peut d'abord que le chèque soit purement et simplement un instrument de retrait de fonds. Un individu par exemple, 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 intérêt à ne pas conserver chez lui cette somme, et à la déposer en banque à vue; elle lui rapporte 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 sur lui-même, c'est-à-dire qu'il est à la fois le tireur et le bénéficiaire du chèque. Le banquier lui verse la somme inscrite sur le chèque sous forme de monnaie métallique ou de monnaie de papier.

Le chèque instrument de retrait de fonds

ou d'un paiement où intervient la monnaie.

Source : BIU Cujas

Il se peut aussi que notre individu 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 ou le tiers se présente au guichet de la banque, on lui remet de la monnaie en échange du chèque.

Le chèque instrument d'un règlement sans monnaie.

2°- Beaucoup plus intéressante pour nous est l'utilisation du chèque comme instrument d'un règlement sans monnaie. 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, et chez le même banquier que son débiteur Durand. Dans ce cas, le chèque va permettre d'éteindre la dette sans aucune intervention de monnaie. Imaginons que Dupont et Durand aient tous deux un compte de 10.000 francs au Crédit Lyonnais et que Durand doive 1.500 Frs à Dupont. Il lui remet un chèque de 1.500 Frs. Dupont, qui pourrait présenter ce chèque à la banque, pour 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 Dupont qui passe de 10.000 Frs à 11.500 Frs. Grâce à ces deux écritures, le règlement est effectué sans aucune intervention de monnaie et par simple " virement".

Grâce au système des virements,

et des compensations.

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 dépôt 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, qui est obligé de le présenter à 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 recettes des

Source : BIU Cujas

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 XVIIIème siècle, ces garçons de recettes s'avisèrent que chacune des banques étant à la fois créancière et débitrice des autres, il y avait des allers et retours de monnaies qu'on pourrait peut-être éviter. Le garçon de recettes de la banque B se présentait à la banque B' pour demander le règlement d'un chèque; la banque B' devait remettre la monnaie aux garçons de recettes 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 recettes. Il n'y avait pas seulement une perte de temps matérielle pour les garçons de recettes, mais aussi, pour chaque banque, la nécessité de conserver une encaisse métallique considérable, pour faire face aux demandes de remboursement des autres banques.

L'initiative des garçons de recettes de Londres au XVIIIème siècle.

Afin de s'éviter du travail et des déplacements, les garçons de recettes eurent l'idée de se réunir dans un cabaret et d'échanger directement entre eux sans intermédiaire de monnaie, les effets que leurs banques possédaient les unes sur les autres.

La pratique des Foires de Champagne.

A la vérité, les garçons de recettes 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.

Fondation du Clearing House

Les directeurs des banques de Londres virent d'abord d'un assez mauvais oeil, la pratique nouvelle de leurs garçons de recettes. Puis, ils en comprirent les 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.

Son fonctionnement.

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

Source : BIU Cujas

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

Le délégué sédentaire a en main la liasse des effets de commerce et des chèques, représentant l'actif de sa banque sur toutes les autres. Chacune des autres banques lui communique les 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 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 écarte les chèques sans provision et les effets douteux. Puis le délégué sédentaire rapproche les deux chiffres globaux : 1°- Montant des créances de sa banque sur l'ensemble des autres.

2°- Montant des dettes de sa banque sur l'ensemble des autres.

Principe de la compensation.

Si le rapprochement montre que sa banque est débitrice plus que créancière, par exemple débitrice de 12.000 livres et créancière de 10.000 livres, elle a un passif de 2.000 livres. Le délégué sédentaire déclare que sa banque est débitrice de 2.000 livres, vis-à-vis de la Chambre de compensation.

Si inversement, labanque 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 règlement. Si chacun des délégués sédentaires a fait correctement ses opérations, il doit y avoir finalement, au point de vue de la Chambre de Compensation, égalité des créances et des dettes.

On voit que ce système permet de supprimer l'intervention de la monnaie dans le mesure où les créances et les dettes se compensent. Pour l'excédent non compensé (qui ne représente d'ailleurs que 2 à 3%) y aura-t-il un versement (en monnaie métallique ou en billets) de la banque débitrice à la Chambre de Compensation, puis de la Chambre à la Banque créditrice ?

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 individus

Source : BIU Cujas

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.

Grâce à ce mécanisme ingénieux, on arrive sur la place de Londres, à éteindre une quantité formidable de règlements sans intervention d'aucune monnaie. Pour donner une idée de l'importance de ces règlements, avant la guerre (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.

Importance des règlements par compensation.

En France, il existe aussi une chambre de compensation, mais dont l'importance est beaucoup moindre. Dans la dernière année normale d'avant-guerre, la Chambre de compensation des banquiers de Paris, a réglé par compensation, pour toute l'année, une trentaine de milliards d'opérations.

Moindre importance des compensations en France.

Mais il convient de dire qu'à côté des banquiers de Paris, 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, utilisables par les seuls clients de la Banque de France, le mandat rouge, pour régler leurs transactions sans monnaie.

Les mandats rouges de la Banque de France.

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 beaucoup moins entré dans les moeurs.

Section III

Transformation du rôle et de la nature des billets de banque.

§ I - Les conséquences.

La circulation des billets est plus considérable en France que dans les pays anglo-saxons

La première conséquence des règlements sans monnaie, dans les pays où les virements et les compensations sont au premier plan, 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.

Source : BIU Cujas

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 I milliard.

Elle y est fiduciaire.

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 billets circulent pour une notable part, 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.

Dans les pays anglo-saxons, elle est représentative.

Au contraire, dans les pays à base de règlements par chèques, virements et compensations, le circulation du billet de banque est beaucoup moins large. Elle est arrivée à se rapprocher à peu près de 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 un "échafaudage provisoire" suivant l'expression de Juglar, économiste de la seconde moitié du XIXème 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 relations avec elles au moyen de dépôts.

Il prépare les règlements sans monnaie.

Mais le jour où, à la suite de cette initiative, le système des dépôts est devenu normal, il est 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 a tendu à séparer les banques d'émission des banques de dépôt.

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 font de l'émission greffée sur leurs opérations

Source : BIU Cujas

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 uns et les autres.

Puis, 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 d'émission, qui prennent une physionomie distincte, deviennent réglementées, alors que les autres demeurent libres, 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 tendent à réglementer les banques de dépôt.

Mais l'évolution ne s'arrête pas là. Dans les pays pratiquant les règlements par chèques, virements et compensations, et en conséquence de ce développement des règlements sans monnaie, on revient dans une certaine mesure au point de départ. Quand il apparaît que l'instrument des règlements sans monnaie 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 règlements. Si bien que l'écart qui existait, dans la seconde phase, entre les banques de dépôt 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, de virements et compensation, 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.

Le rapport de l'encaisse aux dépôts aux Etats-Unis.

Par là s'expliquent 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 parallèlisme 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, aux Etats-Unis les oblige à conserver liquide une proportion déterminée des dépôts.

Aux Etats-Unis, les banques de dépôts doivent avoir,

Source : BIU Cujas

à la banque fédérale à laquelle elles sont affiliées, une couverture de 3% de leurs dépôts à terme, et de 4,7,10 ou 13%, suivant les cas, de leurs dépôts à vue (10% 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.

Chapitre V

LA MONNAIE DEPUIS 1914.

Section I

Le financement de la guerre par l'inflation.

Le problème de financement de la guerre.

Pour comprendre le bouleversement monétaire 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 1914 à un financier ou à un économiste ma 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 ses dépenses? On en aperçoit deux (qui seront exposés au cours de législation financière en troisième année) : l'impôt et l'emprunt.

suffisance de l'impôt.

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, pût augmenter les impôts, mais il ne pouvait les augmenter raisonnablement de plus du double, et encore ce doublement pouvait-il apparaître comme une charge insupportable.

et de l'emprunt.

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 10.000 francs par an, et qui affecte à des dépenses de consommation immédiate,

Source : BIU Cujas

6.000 francs. Le maximum qu'il peut fournir comme souscription à l'emprunt, est de 4.000 francs, en supposant qu'il y affecte la totalité de ses fonds disponibles. Avant la guerre, les statisticiens les plus 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.

Aussi 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. Il y avait donc, dans le raisonnement ci-dessus, à première vue pertinent 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 règlements se font normalement par chèques, virements et compensations.

§ I - Le financement de la guerre 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 2.900 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 :

La loi du 5 Août 1914.

1°- Il édictait le cours forcé du billet de banque. L'art. 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 espèces". A partir de cette date,(et jusqu'en 1928), le billet de banque est devenu, en France, du papier-monnaie.

Le cours forcé.

Source : BIU Cujas

Relèvement du maximum d'émission.

2°- L'Etat accordait à la Banque de France, un relèvement du maximum d'émission. Dans le dernier état d'avant-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 porta ce chiffre à 12 milliards. Une série de lois ultérieures relevèrent à 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, 26.600 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...

Augmentation des revenus en valeurs mobilières.

Une deuxième, 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 sortait 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 francs le revenu de ce particulier.

mais non en valeur réelle.

Il n'y avait pas, en réalité, 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 eut 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.

Hausse générale des prix.

Pour comprendre les conséquences inéluctables de

Source : BIU Cujas

cette situation, reprenons une comparaison 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 d'un gonglement 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 traduisit, 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 francs, n'était pas plus riche avec un revenu de 25.000 francs, s'il pouvait acheter moins de choses avec ces 25.000 francs qu'avec les 10.000 francs de 1914. Néanmoins, ce gonflement de toutes les valeurs nominales, ce changement dans l'échelle des 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 d'Etat 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 valeur nominale, sur ces revenus l'Etat peut prélever par l'impôt ou par l'emprunt, des sommes beaucoup plus fortes.

Le changement dans l'échelle des valeurs a permis des prélèvements beaucoup plus élevés en valeur nominale par l'impôt et par l'emprunt.

Le résultat d'ensemble de l'inflation a donc été d'abord, le résultat direct, de fournir à l'Etat des ressources, puis, 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) atteignent des chiffres qui auraient semblé absurdes dans l'échelle des valeurs d'avant-guerre.

Les Bons de la Défense nationale.

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.

Le circuit des billets.

Il s'établit 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 à nouveau à ses fournisseurs, en paiement de leurs créances. Ceux-ci les rendent à nouveau à l'Etat en

Source : BIU Cujas

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 difficultés.

Les emprunts de consolidation.

Enfin, quatre emprunts de consolidation, ont permis de transformer une partie appréciable des bons de la Défense Nationale en emprunt à long terme, et de reculer dans l'avenir la solution définitive du problème de la liquidation financière de la guerre.

§ 2 - Le financement de la guerre en Angleterre.

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'emettre 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 évènements aléatoires, les pouvoirs publics décidèrent, le 6 Août 1914, la création d'un papier monnaie d'Etat, appelé Currency-notes, en théorie convertibles en or, mais en fait inconvertibles. Ces currency-notes étaient destinées 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. Mais 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.

Les Currency-notes.

De fait, ce n'est pas par une inflation de monnaie mais par une inflation de crédit, que l'Angleterre a

---

Errata

Page 234, ligne 15 - au lieu de: dès 1852, lire : dès 1862.

Page 250, ligne 28 - au lieu de : Elle déclare que l'adhérent est libre, lire: elle déclare que l'adhésion est libre.

Page 253, ligne 35 - au lieu de: sont exploitées en règle directe: lire, sont exploitées en régie directe.

Source : BIU Cujas

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.

L'inflation de crédit.

On sait que, tandis qu'en France, l'instrument essentiel est le billet de la Banque de France, en Angleterre, les règlements se font par chèques, virements et compensations. Quant 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 qu'il sollicitait d'eux.

Augmentations des tirages des chèques par l'Etat et par les particuliers.

Mais tout de suite une objection se présente à l'esprit. Ces procédés n'étaient-ils pas dangereux ? N'aboutissaient-ils pas à créer des faciliter de crédit ne reposant sur aucune base réelle ?

En fait, les choses s'arrangèrent parce que les règlements britanniques se font par virements et compensations, 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'emettre des billets, puisque les règlements se faisaient sans monnaie.

Résultat de l'inflation de crédit.

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. George-Edgar Bonnet, a calculé qu'en Angleterre, 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.

Source : BIU Cujas

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 qu'à ce moment, s'est ouvert un chapitre nouveau dans l'histoire monétaire de l'Allemagne.

Accélération des émissions de billets.

Si nous considérons la période de 1918 à 1925, nous constatons, en Allemagne, une inflation fantastique. En décembre 1918, le nombre des billets de la Reichsbank en circulation était de 22 milliards (somme déjà importante si on la rapproche du chiffre d'avant-guerre). En décembre 1920, nous trouvons la circulation aux environ 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 1280 milliards. Mais 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.

Conséquences économiques.

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.

Hausse générale des prix, plus forte pour les prix de gros que pour les prix de détail.

1°- Hausse générale et considérable des prix 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.

Si nous rapprochons les deux derniers chiffres, salaire et prix de détail, comme le niveau des prix de détail est un symptôme approximatif du niveau du

Source : BIU Cujas

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 élevé 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, mais, 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 toujours en retard.

Plus forte pour le coût de la vie que pour les salaires.

Tentative d'échelle mobile.

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 1922-1923, de misères d'intellectuels, d'avocats, de médecins, de rentiers, et de retraités, si graves, qu'elles entraînèrent de nombreux suicides.

Conséquences sociales.

Victimes de l'inflation : les rentiers.

Les professions libérales.

En face de ces catégories de victimes, quels 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, mais à mesure que la valeur du mark tombait, cette somme représentait une valeur réelle qui s'amincissait de plus en plus. Par ailleurs, les recettes d'impôts de l'Etat s'accroissaient nominalement avec le niveau général des prix et des revenus. Il en résultait un allègement très sensible pour les finances publiques.

L'Etat : réduction de la charge de la dette publique.

Ont bénéficié 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.

Les industriels et commerçants.

En parlant de l'intégration, nous avons vu qu'après la guerre, elle pris une importance formidable, en Allemagne. La raison de cet essor temporaire était

L'intégration (rappel).

Source : BIU Cujas

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.(I).

Conséquences monétaires.

3°- Un dernier effet de l'inflation, quand la dépréciation du mark atteignit un certain degré 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 intermédiaire des échanges, ni comme instrument de mesure des valeurs. On a vu alors, par une régression curieuse, se développer le retour au troc, l'échange de marchandises contre les marchandises.

la fuite devant le mark.

Le retour au troc, les contrats or.

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 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.

Les emprunts seigle ou charbon.

Section III

Le retour à l'or.

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 leur corps défendant, sous la pression de nécessités impérieuses. Mais ce régime a 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

(I) 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 d'Europe (V. sur ce point, A. Rivaud, les crises allemandes, collection A. Colin, 1932).

Source : BIU Cujas

Le retour à l'état d'avant-guerre (solution anglaise).

l'état de choses antérieur, c'est-à-dire à rétablir la liaison entre le métal et le papier, exactement au point où elle se trouvait avant la guerre.

La démonétisation de la monnaie dépréciée (solution allemande).

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, on dû recourir à un remède radical, et sacrifier la monnaie qu'ils ne pouvaient sauver pour la remplacer par une monnaie nouvelle.

Les solutions intermédiaires.

Enfin, les pays qui se trouvaient dans une situation intermédiaire, avec une onflation 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.

§ i - La solution anglaise.

La revalorisation complète de la livre sterling était particulièrement désirable.

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 revalorisation 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.

parce que l'Angleterre voulait redevenir le centre financier du monde.

Cette revalorisation complète de la livre apparaissait, en Angleterre, comme 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 que, pour cela, il fallait redonner à la livre tout son prestige, donc toute sa valeur d'avant-guerre.

Source : BIU Cujas

Elle était possible parce que la dépréciation de la livre n'avait pas dépassé 30% au maximum.

Par ailleurs, cette remontée de la livre au pair apparaîssait 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 de I livre pour 4.86 I/4 dollar-or. Au point extrême de dépraciation, en I92I, la livre valait encore 3.50 dollars. Dans la moyenne des années I920-I92I, la dépréciation de la livre par rapport au dollar n'a guère dépassé 30%.

Le comité Cunliffe.

Donc la maladie avait été légère et on crut que la guérison pouvait être complète. Dès I9I8, un comité nommé pendant la guerre, et présidé par le gouverneur de la Banque d'Angleterre, Lord Cunliffe, déposait un rapport qui fut le point de départ du mouvement de la revalorisation de la livre. Il déclarait possible et souhaitable le retour de la livre 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 stricte de déflation, agir sur le pouvoir d'achat et les disponibilités des individus pour en restreindre la quantité. Si, en face de stock des 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 I920. Sans entrer ici dans les détails de la politique suivie de I920 à I925, 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'attaque à la forme particulière d'inflation, pratiquée pendant les années de guerre, l'inflation de crédit.

La déflation.

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 à leurs clients, et, par là, accentué l'inflation, inversement, pour aider à la déflation, les banques restreignirent leurs crédits.

L'assainissement des finances publiques.

Ce ne furent pas les seules mesures prises pendant la période I920-I925. L'instrument essentiel de l'établissement monétaire britannique fut une politique de restauration des finances publiques. Un gros effort à été fourni à cet égard, à partir de l'exercice I920-I92I. 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.

Source : BIU Cujas

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 amené 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 s'est 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 a rétabli en Angleterre l'étalon-or.

Maintien du papier dans la circulation intérieure.

Mais 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, difficile à réunir et sans utilité. 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 effective d'or; voilà quel fut l'objectif poursuivi. Et voici quelles mesures pratiques furent édictées à cette fin par la loi de 1925.

Obligation de fournir de l'or en barres en échange des billets.

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). Par conséquent, 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 main 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.

Obligation de donner de la monnaie légale en échange d'or en barres.

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.

Source : BIU Cujas

Levée de l'embargo sur l'exportation de l'or.

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 et 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 par ailleurs, puisque l'embargo est levé à l'exportation de l'or, celui qui a un paiement à faire à l'étranger, et dispose de monnaie nationale, peut l'échanger contre de l'or, et envoyer cet or à ses créanciers.

Le currency-and Bank-notes Act de 1928.

La réforme monétaire anglaise a été 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.

La fusion des deux circulations papier.

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.

Modifications dans le statut de la Banque d'Angleterre.

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 (couverts pour environ 90% par des fonds d'Etat remis à la Banque - au moment de la fusion des deux circulations - par le " Currency-Notes Department", c'est-à-dire par le service d'Etat qui avait assuré jusqu'alors la gestion des currency-notes).

Source : BIU Cujas

La marge de 260 millions de livres.

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.

Disposition supplémentaire

Une dernière disposition de la loi de 1928 doit être encore mentionnée; c'est celle qui permet à la Banque d'exiger la remise de l'or (pièces et lingots) détenu par toute personne qui en possèderait 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 dépôt. 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).

§ 2 - La solution allemande.

La solution allemande

La solution allemande a été différente parce que la situation était tout à fait autre. En 1923, la dépréciation du mark était telle, que le public ne voulait plus revoir de marks-papier. Dès le début de 1923, 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

(1) On trouvera le texte de l'Act de 1928 dans la Revue d'Economie Politique N° de Novembre-Décembre 1926.

Source : BIU Cujas

métal, mais sur des biens réels. Par une ordonnance du I3 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 3.200 millions de marks-or, sur la fortune nationale, qui 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.

La Rentenbank

Son capital virtuel.

Les rentenmarks.

Quels étaient les droits du porteur d'un de ces billets? Avait-il le droit d'obtenir de l'or ? Non. Il avait simplement le droit, s'il le désirait, d'obtenir de la Banque, en échange de ce papier, un autre papier, une rentenbriefe, une lettre de rente qui portait un intérêt, et était l'expression du gage hypothécaire. La rentenbriefe était ainsi assez comparable aux assignats, au début de leur histoire, quand ils représentaient des biens nationaux et qu'ils portaient intérêt.

Les rentenbriefes.

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, quoi qu'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.

Appui des milieux économiques.

D'autre part, en décembre I923, 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 dût 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.

Source : BIU Cujas

Le Reichsmark-or.

En 1924, la seconde étape a été réalisée: du Rentenmark, on est passé au Reichsmark, au mark-or. Le rentenmark, à l'origine, 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 déprécié. Mais bien qu'il n'eût pas cours légal, 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, 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 mark-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.

L'encaisse de la Reichsbank

Naturellement, l'or ne circule 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 de papier avec un lien entre ce papier et l'or.

§ 3 - La solution française.

La France, la Belgique, l'Italie, ont adopté 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 combine il fallait donner de ces francs français,

Source : BIU Cujas

belges ou suisses, ou de ces lires italiennes pour avoir l'équivalent d'une livre sterling anglaise. En gros, il fallait en donner environ vingt-cinq. Seule la Suisse, qui a été très peu atteinte par la guerre, put conserver à sa monnaie la valeur d'avant-guerre. Les trois autres pays, Italie, France, Belgique, dûrent consentir à une amputation dans la valeur de leur unité monétaire. Lorsque ces pays voulurent établir 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.

La solution française comme les solutions belge, et italienne, est intermédiaire entre la solution allemande et la solution anglaise.

Aux termes des réformes monétaires qui ont été opérées dans ces trois pays, 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 francs belges pour avoir l'équivalent d'une livre sterling. En Italie, par le chiffre 92,46. En France, enfin, approximativement par le chiffre 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 a adopté 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 de quatre années qui ont précédé notre réforme monétaire, s'est déroulée une controverse qui a mis aux prises les partisans des deux thèses opposées : la thèse de la revalorisation, et la thèse de dévaluation.

Voyons d'abord en quoi consistait la thèse de revalorisation 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 criterium de la valeur d'une monnaie nationale est l'expression de son rapport avec d'autres monnaies étrangères, et que, en 1914, la valeur du franc s'exprimait dans la cote des changes par l'équivalence: 25 Fr.22 = 1 livre sterling : il faut pratiquer une politique telle que l'on en arrive un jour, dans la cote des changes, à retrouver ce rapport réalisé.

Thèse de la revalorisation

Les arguments invoqués en sa faveur.

Source : BIU Cujas

Sur quels arguments s'appuyaient les revalorisateurs?

1°- Ils disaient d'abord que la revalorisation 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.

Premier argument : la revalorisation est le seul moyen d'éviter une faillite.

S'agit-il, d'abord, de l'Etat ? Ceux qui ont souscrit aux emprunts d'Etat (tout au moins aux emprunts émis avant 1914) lui ont remis de vrais francs. Il semble que si l'Etat se conduit 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.

Plaçons-nous maintenant, au point de vue 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 1913, 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 1914, lorsqu'on a édicté le cours forcé. Les partisans de la revalorisation 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, leur droit à obtenir en échange de leurs billets, le poids d'or ou d'argent déterminé 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'emprunt d'une part, porteurs de billets, d'autre part, des francs égaux en valeur à ceux qui existaient avant la guerre.

Second argument La revalorisation est le seul moyen de compenser les injustices provoquées par l'inflation.

2°- Un second argument en faveur de la revalorisation 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

Source : BIU Cujas

prix de toutes choses.

Qu'il y ait eu là une injustice, c'est ce que personne ne 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 1913, 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, 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 1.000 francs ou 1.500 francs. Mais si peu à peu le franc reprend sa valeur, notre rentier, avec ses 5.000 francs, se retrouvera finalement aussi riche qu'il l'était avant la guerre.

Dernier argument, prestige national.

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 ?

Thèse de la dévaluation.

Plaçons-nous maintenant, en face de la thèse de la revalorisation, celle de la dévaluation, c'est-à-dire le rétablissement du lien entre le franc et l'or, à un niveau nouveau, rendant définitive une partie de la dépréciation de notre unité monétaire.

Premier argument : Dangers d'une revalorisation trop prolongée.

1°- Un premier argument en sa faveur, c'est que la revalorisation, 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 longue période que les plus optimistes évaluaient à 25 années. Qu'est-ce à dire, sinon que cette politique de revalorisation 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 revalorisation risquait de

Source : BIU Cujas

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.

Deuxième argument : La revalorisation avantagerait les spéculateurs.

2°- Les partisans de la dévalorisation adressaient à la thèse de leurs adversaires une autre objection. Ils disaient que la revalorisation 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 revalorisations, nous disions que tel individu appartenant à la classe moyenne, tel rentier, aurait été la 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 possèdaient 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 revalorisation, 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.

Troisième argument: la revalorisation provoquerait une crise économique et sociale très grave.

3°-Une troisième objection à la thèse de la revalorisation, c'est que la revalorisation, 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 l'inflation et la dépréciation de la monnaie nationale apportent un stimulant à l'industrie du pays et en particulier à l'industrie d'exportation. Si maintenant nous retournons

Source : BIU Cujas

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 part large 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 un argument et disaient."Notre industrie française s'est ttouvée 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".

Quatrième argument : la revalorisation serait un désastre pour les finances publiques.

4°- Enfin, la revalorisation intégrale aurait été un désastre pour les finances publiques.La dépréciation de la monnaie nationale favorise, dans une certaine mesure, les finances publiques, parce qu'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 et 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 lorsque 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'années en années, 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 francs 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 I25 Frs pour une livre sterling. Il nous faut rechercher 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 pendant I8 mois, de décembre I926 à Juin I928, nous aurons à nous demander pourquoi on est passé, par la loi du 25 Juin I928, à la stabilisation légale de la valeur du franc, à un niveau très proche de celui qui avait été conservé pendant les I8 mois de stabilité de fait.

Les facteurs de la dépréciation extrême du franc en Juillet I926.

I°- Le 20 Juillet I926, le franc français avait atteint son point extrême de dépréciation. A cette date, le franc s'est trouvé si déprécié, qu'il fallait donner plus de 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 au cours de seconde année 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 I926. Pendant les années de guerre, des relèvements successifs avaient rehaussé le plafond de l'émission, et le nombre des billets en circulation atteignait en I926 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 I926 et que cependant le franc s'est apprécié. La raison principale qui explique la dépréciation du franc en I926, c'est qu'un mouvement s'est déclanché 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 soit obligé, pour couvrir ses dépenses, de faire marcher la presse à billets. Ainsi donc, ce n'est pas

Source : BIU Cujas

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.

Juillet-décembre 1926.

II - La période qui s'étend de Juillet à décembre 1926, 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?

Repontée du franc.

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 1926, 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.

Ses causes.

Les facteurs psychologiques

Par ailleurs, c'est un fait que 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 1926. Lorsque la confiance générale est revenue, on a porté, en France et à l'étranger, 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 1926, la valeur du franc en livres s'exprime par le chiffre 120. Alors qu'en Juillet de cette année 1926, il fallait donner 240 francs pour avoir une livre,

Source : BIU Cujas

quelques mois plus tard, il n'en fallait plus donner que 120.

De ce changement brusque, il y eut, naturellement, comme à 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, dans ce second semestre 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 fut adapté. Les prix, donc, n'avaient pas monté autant que s'était déprécié le franc, et, par suite, quand ils baissent dans le second semestre de 1926, ils ne baissent pas autant que remonte la valeur du franc. Ils fléchissent cependant assez sensiblement. De ce fléchissement 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 particuliers 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 une livre sterling sur le marché de Londres, cette livre sterling lui permettait d'obtenir 240 frs. Six mois plus tard, et par l'effet de la remontée du franc, s'il continue de 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

Bénéficiaires et victimes de la remontée du franc.

Source : BIU Cujas

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'oeuvre 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 proporyion de l'appréciation du franc et que ses dépenses ne diminuaient pas 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 la livre valait 120 francs. Mais ils estimaient que si le mouvement se poursuivait, si après avoir eu en Décembre la livre à 120 francs, on avait, vers Février ou Mars, la livre à 100 ou même à 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 d'arrêter cette ascension du franc. Les pouvoirs publics ne pouvaient pas 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.

Inquiétude des industriels exportateurs.

III - C'est sous l'empire de ces considérations : 1°- 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, qu'à la fin de Décembre 1926, 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

Source : BIU Cujas

à l'institut d'émission, à la Banque de France, et le 23 Décembre 1926, la Banque de France, à la demande du Gouvernement, 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 1927, entre 124 et 125. Ce niveau fut maintenu de Janvier 1927 à Juin 1928, 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.

L'intervention de la Banque de France sur le marché des changes (Décembre 1926).

La stabilité de fait fut assurée grâce à une mesure qui avait été insérée dans une loi du 7 Août 1926 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-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 rappelle ce principe fondamental du Statut de notre Banque de France à cette époque : la Banque ne pouvait pas émettre des billets au-delà d'un certain chiffre, le plafond inscrit dans la loi. C'était 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. Ce plafond fixé, avant guerre à six milliards huit cents 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 contrepartie 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.

La loi du 7 Août 1926.

Source : BIU Cujas

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 de 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 notion de l'inflation très contestable. Si 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 lorqque les billets lancés sont couverts à cent pour cent dans les caisses de l'institut d'émission et nous verrons tout à l'heure, qu'en effet, c'est bien ce qui s'est produit à un certain moment.

L'émission de billets en contre-partie de l'achat de devises étrangères constitue-t-elle une inflation ?

Quoi qu'il en soit, la conception des experts fit écarter la règle du plafond en cette hypothèse, et c'est cette disposition de la loi d'Août I926 qui permit à la Banque de France, à partir de Décembre I926, de stabiliser, en fait, le change. Le 23 Décembre I926, 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 : I24.02, comme cours d'achat (ce qui veut dire que la Banque donnait I2.402 francs en échange d'une traite de cent livres sterling). I24.I0 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 en fait 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.

Subdivision de la période de stabilité de fait en deux sous-périodes.

IV - Pour voit ce qu'a donné dans l'application la loi du 7 Août I926, il est nécessaire de subdiviser les I8 mois de stabilité de fait, en deux sous-périodes dont la première va de Janvier à Octobre I927.

I°- Nous savons qu'au cours du second semestre I926, la psychologie française et internationale, s'était retournée et que l'on avait vu se généraliser un état état d'esprit de confiance dans la valeur et dans

Source : BIU Cujas

l'avenir du franc. Cet état d'esprit subsiste au cours de l'année 1927. 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 va donc se présenter aux guichets de la Banque de France, offrir des livres, demander 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 1927, la Banque de France avait reçu des devises étrangères pour près de 20 milliards de francs.

Ière sous-période: Janvier-Octobre 1927.

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 1927, l'application de la loi d'Août 1926 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 la Banque de France, il devrait y avoir 20 milliards de billets de banque de plus dans la circulation.

Pourquoi dans cette première sous-période l'application de la loi du 7 Août 1926 ne comporte pas d'inconvénients?

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 décroissance. Et c'est là un mystère qui a besoin d'être éclairci.

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 n'avaient aucunement celle de s'en servir immédiatement pour acheter des marchandises ; ils jouaient à

Source : BIU Cujas

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.

Leurs francs, ils les déposaient à leur compte en banque, en attendant de voir quelle tournure prendraient les évènements. A son tour, leur banque ayant ainsi des francs, et pour des chiffres assez considérables, essayait tout naturellement de leur faire rapporter 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 fallait donc qu'elle utilise ces francs en opérations à court terme. En fait, à cette date, il y avait deux investissements à court terme avantageux :

Le circuit.

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 ? Nous sommes, à ce moment, dans une période où l'équilibre budgétaire est assuré. Les lourds impôts votés en juillet 1926 sont en application, si bien que l'Etat, par des recettes d'impôts et les souscriptions aux emprunts à long terme, a suffisamment d'argent pour couvrir ses dépenses. Il lui en 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 put faire de ces sommes c'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, remboursa peu à peu à la Banque, en lui remettant des billets, les francs qu'il avait en excédent. A ce point là, le circuit se trouvait fermé et les francs lancés par la Banque de France, étaient revenus à leur point de départ. Ce qui prouve bien que le mécanisme que nous venons de décrire n'est pas une construction de l'esprit, c'est que, quand on se reporte une fois encore aux bilans hebdomadaires de la

Source : BIU Cujas

Diminution du poste " Avances de l'Etat".

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) était 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 : Octobre 1927 Juin 1928.

2°- 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 put supprimer les bons à trois mois, à six mois, à un an. Restaient (et subsistent encore à l'heure présente) 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 faire de même avec les bons à deux ans, en sorte qu'une des voies par lesquelles le circuit s'accomplissait dans la période précédente, se trouve désormais fermée.

Quant à l'autre, à savoir la possibilité pour les banques d'apporter des fonds en compte courant au Trésor, elle disparut aussi parce que, en conséquence de l'assainissement financier et dans le désir très louable qu'avaient les pouvoirs publics de supprimer une dette à court terme, le Ministère des Finances abaissa 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, comment utiliser 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 ces 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

Source : BIU Cujas

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 I926, au moment de la dépréciation maxima du franc, s'élevait à cinquante cinq milliards. En Octobre I927, fin de la première sous-période, il était de cinquante trois milliards. En Mai I928, 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 seconde sous-période, la spéculation continuant à jouer en faveur du franc, les apports de devises étrangères se maintinrent très élevés. Au début de Juin I928, au moment où interviendra la stabilisation légale, les achats effectués par la Banque de France, en application de la loi du 7 Août I926, atteignaient officiellement trente milliards; en réalité, si 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; et non seulement le rythme des achats se maintenait, mais il s'accélérait. Dans la seconde quinzaine de Mai I928, 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.

Accélération du rythme des achats de devises.

Enfin, la gravité de la situation résultait aussi de ce que les apports de devises étrangères (et par conséquent les créantions de francs) pouvaient s'enfler d'une manière en quelque sorte illimitée.

Le jeu de raquettes des devises.

Prenons l'exemple d'un spéculateur qui apportait à la Banque de France, une traite de cent livres sterling. La Banque était obligée, par application du principe qu'elle avait posé en Décembre I926, de remettre I2.402 Frs à ce spéculateur. Nous avons vu précédemment ce qu'il advenait de ces I2.402 francs. Demandons-nous maintenant - autre face de l'opération - ce qu'il advenait de la traite de cent livres. Nous avons supposé jusqu'ici que le spéculateur apportait matériellement un papier contenant l'indication " cent livres sterling" et que la Banque de France mettait ce papier dans son portefeuille, mais 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

Source : BIU Cujas

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, si la Banque de France avait aussi un compte dans cette 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, au guichet de la Banque. 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 sterling, à l'actif du compte de la Banque de France. Et comme la Banque de France, matériellement, n'avait pas besoin des 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, quatre, 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.

Le jeu de raquette des devises.

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.

Levée de la prohibition d'exporter des capitaux français (Janvier 1928).

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 français. En Janvier 1928, on renonce à ces mesures; par conséquent, les capitaux français deviennent libres de s'expatrier et les Français obtiennent le droit d'investir leurs disponibilités en monnaies

Source : BIU Cujas

étrangères. Seulement, libres désormais de le faire, vont-ils le faire effectivement ? 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.

La Banque de France essaya de transformer ses devises en or.

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 considérables. 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 quantités assez considérables, 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 (I).

Résistance de l'Angleterre

Un dernier élément achèvera de nous faire comprendre pourquoi, à cette date de Juin 1928, la stabilisation légale devint une nécessité absolue.

Droit de la Banque de France de résilier les opérations à la fin du trimestre en cours.

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 évènements) 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 opèrerait 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.

(I) Des renseignements intéressants sur ce point viennent d'être donnés par M. E. Moreau (qui était à cette époque Gouverneur de la Banque de France) au cours des articles qu'il donne sur cette période, dans la Revue des Deux Mondes.

Source : BIU Cujas

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 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-devise à la convertibilité-or.

Conclusion. Nécessité de la stabilisation légale.

C'est ce double passage du fait au droit, et de la couverture-devise à la couverture-or, qui a été réalisé par la loi du 25 Juin 1928.

C. La loi du 25 Juin 1928.

I. La monnaie métallique.

Dispositions relatives à la monnaie métallique.

1°- La loi du 25 Juin 1928, 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 1/2 (0,0655) au titre de neuf cent millièmes de fin.

Comparons cette définition du franc de 1928 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 1928 se définit par un certain poids d'or. Celui de Germinal an XI se définissait par un certain poids d'argent (cinq 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 du "15,5", 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 15,5, soit 0fr.3225.

Le nouveau franc.

Quant au taux, le nouveau franc, le franc de 1928, ne vaut guère que le cinquième de ce que valait le franc de Germinal. Voici en effet, les chiffres : franc de Germinal - 0gr.3225 en or; franc de 1928 : 0gr.0655. A la vérité, si l'on prend le cinquième de la valeur en or du franc de Germinal, on n'arrive pas exactement à la valeur du franc de 1928; le cinquième donne 0,0645. Le franc de 1928 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 d'aujourd'hui vaut 0,20 centimes-or. C'est là une formule tout à fait incorrecte; on pouvait à la rigueur l'employer dans

Source : BIU Cujas

la période de stabilité de fait, mais depuis l'intervention de la loi, le franc est redevenu un franc-or. Il est même plus directement franc-or que celui de Germinal, puisqu'il se définit, dans la loi même, par un certain poids d'or.

La pièce d'or de cent francs

Le nouveau système monétaire comporte des pièces d'or, des pièces d'argent, des pièces de billon.

Une seule pièce d'or est prévue, la pièce de 100 francs, au titre de 0.900 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-étalon: 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 frs. Mais pour ce qui est de la liberté de la frappe, il faut noter un très gros changement. Tant qu'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. Mais en même temps, il a été décidé que la Banque de France rachèterait ces pièces comme lingots à leur poids.

Absence de la frappe libre.

Les pièces d'argent. Abandon du bi-métallisme par la loi française.

En ce qui concerne les pièces d'argent, un principe capital est inclus dans la loi du 25 Juin 1928 et différencie profondément notre nouveau système monétaire du régime d'avant-guerre. Ce principe, c'est la disparition de tout vestige du bi-métallisme.

On se rappelle comment la France, au début du XIXème 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 dix francs et 20 grammes d'argent pour la pièce de vingt francs. Mais :

I°- ces pièces seront fabriquées seulement pour le compte de l'État : pas de frappe libre, par conséquent;

Source : BIU Cujas

et 2°- elles auront un pouvoir libératoire limité à la comme de 250 francs. Elles joueront dans le système français le rôle que jouaient, avant la guerre, dans le système mono-métalliste 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, 0,680.

Comment se fait-il que la France ait renoncé ainsi au bi-métallisme, alors qu'avant-guerre, elle lui avait montré un attachement si ferme ? C'est que les raisons de cet attachement avaient pratiquement disparu. Si la France s'était refusée à convertir toutes ses pièces d'argent en monnaie d'appoint, si elle avait maintenu à la pièce de cinq francs sa force libératoire illimitée, c'était pour éviter une démonétisation de nos écus de cinq francs. La perte qui en serait résultée pour les particuliers, pour l'Etat et 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 a à peu près complètement disparu; en même temps s'évanouissait l'objection contre l'introduction du mono-métallisme 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 (I).

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 10 frs et vingt francs en argent, compte tenu du titre qui est différent pour les unes et pour les autres (0,900 pour la pièce d'or, et 0,680 pour les pièces d'argent).

Le nouveau rapport de I à II,535.

Quand on procède à cette opération arithmétique on voit que le nouveau rapport légal est environ de II I/2 (exactement II.535). Et si on se rappelle que le rapport légal d'avant-guerre était de 15,5, 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

(I) Les pièces de 10 et de 20 francs ont été mises en circulation en 1933. Leur valeur intrinsèque est de 1.50 pour la pièce de 10 francs et de 3 francs pour la pièce de 20 francs. Des pièces de 5 francs en nickel ont été également mises en circulation en 1933.

Source : BIU Cujas

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 bi-métalliste 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.

La monnaie de billon.

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 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 2 francs, I franc, et Ofr.50 centimes. Une loi du 8 Avril 1931, en autorise l'émission pour un montant total maximum de I,5 milliards, et elles ont commencé effectivement à circuler en 1931.

II - La monnaie de papier.

. Dispositions relatives à la monnaie de papier.

S'agissant de la monnaie de papier, la loi du 25 Juin 1928 comporte 3 dispositions fondamentales.

I°- Retour au principe de la convertibilité.

2°- Changement de 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.

I°- Le retour à la convertibilité est très net, si on se reporte au texte même de la loi du 25 Juin 1928. Dès son article Ier, 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 du cours forcé a 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.

En réalité, il s'en faut de beaucoup qu'il en soit

Source : BIU Cujas

ainsi. Le retour de principe à la convertibilité s'accompagne de certaines dispositions complémentaires qui en limitent et en atténuent l'application.

Ce retour n'est pas complet pour l'instant

En premier lieu, notons que 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, pour l'instant, pratiquement impossible; il ne saurait donc s'agir que d'une convertibilité en lingots d'or.

Par ailleurs, seconde restriction, le droit pour les porteurs de billets d'obtenir des lingots d'or est limité par deux dispositions:

1°- 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 à 215.000 Francs, chiffre qui correspond au lingot d'or d'environ 12 kilos(qui est le lingot de forme et de poids le plus courant).

Deuxième principe : changement du système de la couverture.

2°- La seconde disposition fondamentale de la loi du 25 Juin 1928, c'est le changement du système de la couverture. Avant 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, mais, par ailleurs, aucune 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 a fait l'objet de relèvements successifs et, en 1938, 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,

Source : BIU Cujas

elle doit avoir au moins une encaisse égale à 35.

Dans les systèmes qui, avant guerre, s'inspiraient de ce principe, ce que l'on prenait généralement en considération, c'était d'un côté, le montant des billets, et de l'autre côté, 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 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 de la Banque de France, c'est-à-dire que les 35% devront être la garantie de l'ensemble des engagements à vue de la Banque constituée par l'addition du montant des billets en circulation, et de ce que l'on appelle les comptes courants.

35% en or du montant des engagements à vue.

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 :

I°- 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 courants créditeurs, et si on exprime ce total par le chiffre I00, il doit y avoir une ouverture métallique en or égale à 35 au minimum.

Signalons que la nouvelle réglementation n'admet pas, comme ouverture, les devises étrangères. C'est un point qui, lui aussi, doit être souligné parce que beaucoup d'autres pays ont procédé autrement et ont pensé que, les devises étrangères valant 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

Source : BIU Cujas

ne valent pas de l'or et qu'une convertibilité en devises, n'est pas aussi solide qu'une convertibilité en or.

Troisième principe.

3°- Une troisième disposition fondamentale de la loi du 25 Juin 1928, c'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 les fournisseurs, à régler mes dettes". Le porte " 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 des symptômes les plus graves du détraquement de la situation monétaire et financière de la France, et en même temps de la diminution de la solidité de notre Banque d'émission, 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 l'application 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 de la Banque comprenait un certain nombre de postes (entre autre 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 pas totaliser correctement des francs de Germinal et des francs qui étaient à une toute 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 doit devenue réellement plus riche,

Extinction de la dette de l'Etat envers la Banque.

Source : BIU Cujas

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 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. Si l'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 une mention de ces résistances que la Banque de France a opposées pendant quelque temps, mais le compte rendu déclare que, comme il y avait là une condition de 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.

Les trois grands systèmes modernes contemporains.

Le mono-métallisme argent et le bimétallisme ne sont plus aujourd'hui que des souvenirs ou des survivances. Mais le système de l'étalon-or peut revêtir trois modalités différentes : le gold specie standard, le gold exchange, le gold bullion standard.

1er système : le gold specie standard.

Le gold specie standard , c'est l'étalon-or pur et simple. Ce système naturellement 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.

2ème système: le gold exchange standard.

Un second système est le " gold exchange standard" c'est-à-dire l'étalon-or pour l'extérieur. Ce système implique que les porteurs de la monnaie de papier peuvent obtenir de l'or, 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 règlements avec l'extérieur se traduit généralement par une convertibilité non pas en métal, mais en devises étrangères, et en effet, si l'on a le droit de convertir les billets seulement quand on a des

Source : BIU Cujas

règlements 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, cette convertibilité n'est généralement pas une convertibilité en or, mais en devises.

3ème principe: " le gold bullion standard".

Un troisième système monétaire, c'est le " gold bullion standard". Les possesseurs de monnaie de papier peuvent obtenir, en échange de leurs billets, de l'or en lingots, mais généralement ce droit n'est accordé que dans certaines conditions et 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 a une valeur de plusieurs centaines de mille francs). Il n'aura pas d'ailleurs généralement à justifier qu'il a besoin de cet or pour des règlements extérieurs.

Place occupée par notre système monétaire français.

Quelle place occupe dans cet ensemble théorique notre nouveau système monétaire français. Pendant les dix-huit mois de stabilité de fait qui ont précédé la loi du 25 Juin 1928, nous pratiquions 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 maintenue jusqu'à Juin 1928, d'acheter et de vendre à guichets ouverts, sans limitation de quantités, du franc et des 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 de porter des francs pour obtenir des livres, portaient 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 1928, nous sommes passés du second système au troisième : convertibilité limitée et en lingots . Convertibilité limitée, puisque la loi du 25 Juin 1928, ne donne le droit d'obtenir de l'or qu'au porteur d'une certaine quantité de billets. Convertibilité en lingots, puisque

Source : BIU Cujas

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 anglaises et françaises.

L'Angleterre, de par la loi de 1925, était aussi à 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 convertibilité générale, et que n'importe quel porteur de billets de la Banque d'Angleterre pouvait obtenir des pièces d'or en échange, la convertibilité rétablie en 1925 n'existait qu'en lingots et par grosse quantité.

Il semble donc à première vue que notre nouveau système monétaire français soit tout à fait comparable au nouveau système monétaire anglais (I). Mais quand on pousse un peu plus loin l'analyse, quand on tient compte non pas seulement des stipulations de la loi française de 1928, mais de l'esprit général de cette loi, quand on se reporte surtout à l'exposé des motifs qui accompagnait le projet, 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 adopté 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 chez elle la convertibilité intégrale.Quand, au contraire, on lit l'exposé des motifs du projet d'où est sortie la loi française du 25 Juin 1928, 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 brusquement la convertibilité complète, que cela eut 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 paraîssent avoir caressé l'espoir que dans l'avenir(et dans un avenir peut-être prochain) on pourrait reprendre la convertibilité générale.

Différence entre ces deux solutions.

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 :

Source : BIU Cujas

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 divers 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 - 19..... : nouvelle rupture entre les monnaies nationales et l'or - sous l'influence de la crise et des bouleversements économiques et bancaires qu'elle a engendrés. Les trois scènes essentielles de cet acte se placent en 1931 (Angleterre) 1933 (Etats-Unis) 1936 (France). Le rideau n'est pas encore tombé sur cet acte, qui peut donc nous ménager encore des surprises.

Le communiqué du 20 Septembre 1931.

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 c'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 correspondent au lingot d'or.

C'est de cette disposition que le communiqué du 20 Septembre annonçait la suspension, et dès le lendemain, une loi du 21 Septembre régularisait cette décision.

Ainsi était rompu le lien qui, depuis 1925, existait entre le papier et l'or.

---

(1) dont on verra dans la section suivante qu'il a cessé de fonctionner en Septembre 1931.

Source : BIU Cujas

§ Ier - 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 1925 sous la pression des nécessités, et parce qu'on ne pouvait pas faire autrement.

Quelles étaient donc ces nécessités ? En Mai 1930, les réserves en or de la Banque d'Angleterre atteignaient 163 millions de livres sterling. Un an après, en Mai 1931, elles n'étaient plus que de 149 millions. Quelques mois plus tard, elles étaient tombées à 133 millions.

Le 24 Août 1931, un Ministère d'Union Nationale succèdait au Ministère travailliste, mais 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 21 Septembre, les ventes d'or et de devises étrangères s'élèvent à 200 millions de livres.

La fuite de l'or.

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 1er Août 1931, 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 10 Septembre, un nouveau crédit de 80 millions de livres était ouvert dans les mêmes conditions

L'épuisement des crédits.

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 conditions : fuite de l'or, épuisement des crédits, disparition des devises, qui ont obligé les pouvoirs publics et la banque à suspendre le jeu de l'Act de 1825.

Mais cela ne nous fournit qu'une description externe , et non pas une explication véritable, car il reste à savoir pourquoi l'or s'enfuyait, pourquoi les devises étrangères disparaîssaient, pourquoi les crédits ouverts à la Banque d'Angleterre étaient ainsi volatilisés en quelques semaines.

Le courant de défiance et ses causes.

La vérité est que la confiance en la monnaie anglaise avait disparu et 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,

Source : BIU Cujas

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.

Le déséquilibre budgétaire.

Parlons d'abord des causes immédiates.

On a souvent incriminé - en particulier dans les commentaires français de ces évènements -, le déséquilibre du budget britannique. De fait, le budget de la Grande-Bretagne, qui avait été mis en équilibre après la guerre, et 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 et un des éléments importants de cette augmentation, furent les secours de chômage, qui avaient été institués avant la guerre par la 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 du Ministère d'Union Nationale.

Le rétablissement de l'équilibre budgétaire.

A peine entré en fonctions, le nouveau Ministère (qui avait le même Chancelier de l'Echiquier que le précédent) fit des coupes nombreuses 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 d'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 I93I, et l'expérience française de I926. La dépréciation du franc en I926 eut certainement comme origine le déséquilibre budgétaire et le franc a remonté dès que l'équilibre a été à nouveau assuré.

En Grande-Bretagne, la chute 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 évènements de septembre I93I.

Pour dégager cette cause, il nous faut dire quelques mots de 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.

Le déséquilibre de la balance des comptes.

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. Mais cela n'est pas grave, parce que, d'ordinaire, ils corrigent ce déficit de leur balance commerciale par certains éléments de la balance des comptes.

L'Angleterre, dès avant la guerre, avait normalement une balance commerciale déficitaire. Ce déficit était tombé très facilement à l'aide des revenus des capitaux anglais placés à l'étranger et des frêts que touchent les navires britanniques qui circulent dans le monde, transportent des marchandises et se font payer ce transport.

Ceci posé, jusqu'en I930, 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 frêts des navires britanniques. On estime que, compte tenu de ces " invisibles", la balance britannique se soldait par un excédent d'actif de I30 à I50 millions de livres, que la Grande-Bretagne replaçait à l'étranger et qui, par conséquent, renforçait d'année en année sa situation.

La baisse des exportations "invisibles" en conséquence

Cela a cessé d'être vrai à partir de I930, et sous l'influence de divers évènements dont il faut indiquer au moins les principaux.

En premier lieu, la crise économique, a fait baisse

Source : BIU Cujas

de la crise économique.

sensiblement les revenus des entreprises financées par les capitaux anglais à l'étranger et aussi le montant des frêts. On estime que ces deux postes, entre 1929 et 1931, ont subi une baisse de 135 millions de livres.

En second lieu, les évènements bancaires et politiques internationaux, qui se sont déroulés à partir de 1930, ont déclanché des phénomènes psychologiques qui sont venus détraquer complètement la balance des comptes britanniques.

Pour le comprendre, il faut savoir que 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) des fonds qu'elle empruntait elle-même à l'étranger, par exemple en France, à court terme, et en n'accordant qu'un faible taux d'intérêt.

Le " bloquage" 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, et 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 même où les prêteurs, pris de peur, entendaient procéder au rapatriement en masse de leurs avances.

Le premier en date des évènements qui ont produit ce détraquement, ce sont, en Octobre 1930, les élections hitlériennes en Allemagne. En quelques jours l'encaisse de la Reichsbank diminue de plus d'un million et une fuite des capitaux allemands commence qui devait se prolonger pendant plusieurs mois. Le 11 Mai 1931, éclate le krach d'un grand établissement de crédit autrichien, le Crédit Anstalt, et c'est un second 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.

L'exode des capitaux britanniques.

Il faut ajouter qu'en Angleterre même, les capitalistes 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.

Source : BIU Cujas

Si, enfin, on mentionne que dans les premiers jours de septembre I93I, 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 assez dit pour caractériser l'atmosphère psychologique générale qui a déclanché les retraits d'or, de capitaux, de devises, et qui a rendu nécessaire la suspension de la convertibilité en or.

Les causes profondes de la fragilité de l'organisme britannique.

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 évènements des années I930 et I93I) pour apercevoir la cause profonde de la chute de la monnaie anglaise.

Pour cette analyse, on se reportera au petit livre de M. A. Siegfried : " La crise britannique au XXème siècle", publié avant les évènements de Septembre I93I; 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 économique d'après guerre. D'une manière chronique permanente, l'Angleterre a dû supporter le fardeau d'un chômage très lourd. Non seulement il y a eu chômage, en Angleterre comme dans le reste du monde, aux époques de crise (dont l'une se place en I920 et l'autre à partir de I929-I930) mais même entre ces deux dates le chômage a subsisté; il y avait en I92I, 2 millions I/2 de chômeurs, en I93I : 2.600.000. Jamais, au cours de la décade 2I-3I, le nombre des chômeurs n'est descendu au-dessous de I million.

La balance commerciale.

Un second symptôme 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 est allé en s'accroissant dans la période d'après-guerre.

Accroissement des importations

Diminution des exportations.

Entre I9I4 et I929, alors que les exportations diminuaient en quantité de I/5 , les importations augmentaient de I/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

Source : BIU Cujas

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 une pléthore de population ouvrière sans emploi.

Responsabilité à cet égard de la politique de revalorisation intégrale de la livre.

A ces divers éléments, il faut en ajouter un qui nous intéresse davantage ici, c'est le facteur monétaire; il semble bien que, dans une grande mesure, le malaise économique de l'Angleterre vient des conditions dans lesquelles s'est effectué, chez elle, le retour à l'or et que l'Angleterre a suivi une politique monétaire trop ambitieuse quand elle a voulu redonner à sa 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 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.

Si on raisonne sur le cas de l'Angleterre, on voit qu'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 revient et 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

Source : BIU Cujas

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. Répercussions sur les autres monnaies.

La livre a entraîné 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 grosses difficultés, lorsque après la livre, le dollar eut fléchi à son tour dans des circonstances que nous exposerons bientôt.

Les autres pays nordiques ont dû abandonner aussi l'étalon-or. La Suède et la Norvège, le 28 décembre 1931, le Danemark, dès le 22 Septembre, la Finlande le 12 Octobre.

Il y a eut connexité entre le fléchissement de la livre et le fléchissement de ces monnaies en raison des liens très étroits, soit d'ordre industriel et commercial, soit 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 sont quasi en totalité financées par l'Angleterre, et qu'au Danemark 60% des exportations sont dirigées vers l'Angleterre.

Les Dominions et les colonies britanniques ont été 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 1932 (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, c'est que 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, (salaires, 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.

Source : BIU Cujas

C'est afin de faire bénéficier de cette prime leurs producteurs d'or que les dirigeants de l'Union Sud-Africaine ont décidé, fin 1932, de laisser tomber leur monnaie.

B. Répercussions sur l'économie nationale britannique.

1°- Quel a été l'effet du fléchissement de la livre sterling sur le niveau des prix intérieurs ?

On eut 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 1932-1935, sont restés à peu près stationnaires; ils ont eu même plutôt une tendance à fléchir, ce qui veut dire qu'ils ont baissé considérablement si on les traduit en or.

On en peut donner plusieurs raisons dont l'effet s'est additionné 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'eut pas suffi, s'il ne s'était pas ajouté d'autres éléments.

Un second facteur, ce 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 à acheter 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 laissé fléchir aussi leur monnaie, en sorte que le rapport relatif 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 a eu la chance que ces évènements se soient déroulés dans une période qui a vu par ailleurs une baisse sensible des prix mondiaux évalués en or, si bien que la consistance des prix britanniques fut dans une certaine mesure la

Source : BIU Cujas

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 a été l'effet du fléchissement de la livre sur l'industrie britannique?

D'abord on a pu constater une diminution du chômage qui est tombé de trois millions de chômeurs, à moins de deux millions (I). 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) continuent de connaître une crise sévère; par contre, dans le Sud et dans la région londonienne, naissent et se développent 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 connaissent une relative prospérité.

Enfin, il faut mentionner une sorte de changement de la mystique britannique. Alors que jadis toute l'industrie était orientée vers la conquête des débouchés étrangers, aujourd'hui la formule du " Buy British" " Achetez anglais" est devenue une sorte de "leit motiv", l'industrie pense 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 ont été les effets du fléchissement de la livre sur le commerce de la Grande-Bretagne ?

C'est un fait que le déficit de la balance commerciale a sensiblement diminué; mais cette diminution est dûe beaucoup plus à un fléchissement des importations qu'à une augmentation des exportations, et là il faut dire que les évènements ont en partie confirmé et en partie démenti les prévisions des théoriciens.

(I) Entre 1933 et 1934, l'indice de la production industrielle a augmenté de 12%.

Source : BIU Cujas

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, et il est facile de comprendre en effet qu'un producteur français qui vend en Angleterre (si le niveau des prix britanniques n'a pas changé, et que, par conséquent, il continue de vendre son produit une livre comme avant 1931) ne touche plus, en 1932, que 85 francs, 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 leurs exportations vers la Grande-Bretagne, ont été naturellement ceux qui restaient fidèles à l'étalon-or, et au premier rang la France: les exportations de France à destination de Grande-Bretagne ont baissé considérablement depuis la fin de 1931.

Ajoutez 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 dernières années.

Si nous passons maintenant aux exportations, nous trouvons un démenti à 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 , et il semble qu'il va pouvoir 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, parce que, au cours des dernières années, la crise économique mondiale a réduit la capacité d'achat du monde entier. Puis aussi parce que les pays qui étaient menacés de l'invasion de produits 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, mais il n'en demeure pas moins que le déficit de la balance commerciale s'est sensiblement atténué du fait du ralentissement des importations.

4°- Pour achever de faire le tour de la situation économique britannique, demandons-nous ce qu'est devenue, au cours des dernières années, la situation financière ?

Source : BIU Cujas

Elle s'est améliorée dans des conditions tout à fait inespérées, mais explicables, cependant.

Le budget pour I932/I933 était à peu près en équilibre. Il accusait un léger déficit de 5%, mais qui étair 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 I933/I934 se solda par un excédent de 29 millions de livres. Cela a permis de prendre un certain nombre de mesures qui ont été 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 a profité à tous ceux qui paient l'impôt sur le revenu, et 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 I934/I935. Le Chancelier de l'Echiquier, dans l'exposé des motifs du projet du budget, n'a pas hésité à déclarer que la Grande-Bretagne avait d'ores et déjà accompli 80% 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, a été calculée, de manière à favoriser surtout les petites fortunes, non pas les classes pauvres, qui ne paient pas l'impôt sur le revenu, mais les classes moyennes. On réduisit 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.

Le budget de l'exercice I935-I936 et le projet de budget pour l'exercice I936-I937, sont beaucoup moins brillants, mais cela est dû à l'accroissement des dépenses militaires qui avaient été trop négligées au cours des exercices précédents.

Si on recherche quelle a été la raison profonde du rétablissement, en somme aisé et rapide des finances britanniques de I930 à I935, on s'aperçoit que cette raison, essentiellement, est dans l'économie qui a été 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 (comme 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

Source : BIU Cujas

fléchi de 77 millions de livres entre 1930/1931 et 1933/1934.

Section V

La rupture entre le dollar et l'or (1933)

§ I - Le premier ébranlement.

Il fut le résultat d'une crise bancaire amorcée en Novembre 1932. A cette date 25 banques de l'Etat de Névada avaient dû 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 évènements 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. Ce moratoire bancaire fit rapidement tache d'huile. Le Ier 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 là le premier acte d'une politique qui devait aboutir à la rupture complète entre le dollar et l'or.

Quelles étaient les causes de cette crise bancaire ? C'était essentiellement l'impossibilité où se trouvaient les banques, les chemins de fer, les compagnies d'assurances, les paysans, de tenir les engagements qu'ils avaient pris quelques années auparavant.

Dans la période de prospérité, de très gros prêts avaient été consentis à des sociétés et aux agriculteurs. Depuis lors, la chute du niveau des prix était venue déprécier les actifs économiques et les rendre en quelque sorte illusoires.

Si l'on prend comme chiffre de basse 100 en 1913, les prix de gros étaient, en Janvier 1928, à l'indice 147, et en Janvier 1933, à l'indice 82.

Cette chute considérable des prix rendit inextricable la situation. Notez que parmi les banques les plus endettées se trouvaient 15.000 petites banques qui n'étaient pas affiliées au système fédéral de réserves, lequel englobait 6.000 banques (les plus importantes du pays).

Tant que les déposants n'avaient pas demandé le

Source : BIU Cujas

remboursement de leurs dépôts, l'ensemble du système pouvait tenir. Mais, en 1932, la défiance commence à se répandre. Un organisme récemment créé, la Corporation de Reconstitution Financière, publie un rapport duquel il résulte que la plupart des banques, des compagnies d'assurance, des chemins de fer, n'ont pu tenir le coup qu'avec l'aide de l'Etat.

Ajoutez que l'ensemble du système américain se caractérisait par ceci que sur une base d'or relativement minime, il avait été échafaudé des crédits beaucoup trop élevés. Un spécialiste français des questions monétaires, M. Giscard d'Estaing, a estimé qu'à un dollar-or de cette époque correspondait 14 dollars de billets, chèques, virements, etc, alors que pour la France, la proportion était de 1 à 4 . Le public en arriva à se défier de la monnaie fiduciaire, et plus encore du chèque, et à exprimer le désir d'obtenir de l'or à la place de cette monnaie de papier.

En raison de cette situation, les pouvoirs publics se décidèrent d'une part à un moratoire général pour éviter les retraits des dépôts, et d'autre part, à l'embargo sur l'or, pour éviter la sortie du métal.

On eut un moment l'espoir que la situation allait se rétablir. Dès le 11 Mars, les banques fédérales reprenaient leurs opérations; 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 règlements 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 évènements devaient prendre une tournure beaucoup plus grave.

§ 2 - L'abandon de l'étalon-or.

Cet abandon se place le 19 Avril 1933; A cette date, en effet, on annonce dans la presse que l'embargo sur l'or est rétabli. On se souvient que dans le mois précédent, cet embargo avait été décidé, puis qu'au bout de quelques semaines, la situation s'améliorant sensiblement, il avait été levé.

« Les Cours de Droit »
3, Place de la Sorbonne, 3

Répétitions écrites et orales
Reproduction interdite
W

Source : BIU Cujas

Au premier abord, on pouvait penser que la mesure d'avril n'était 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.

C'est 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 demande le droit de réduire jusqu'à concurrence de 50% le poids du métal représenté par le dollar. Le texte qui est 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 Représentarts au début du mois 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 dollar papier, c'est-à-dire que les débiteurs se libèrent en donnant en dollars papier la somme nominale inscrite au contrat.

Il est incontestable que cette troisième mesure constituait une rupture d'engagements pris, et 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 effectif.

Ainsi, par cette série d'actes se marque la volonté des pouvoirs publics de créer un dollar papier désormais complètement séparé de l'or.

La question qui se pose avant d'aller plus loin dans l'analyse des évènements, est de savoir quelles raisons ont amené 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 première différence entre la crise du dollar et celle de la livre sterling. Si nous recherchons quelle était, au moment où ces évènements se produisent

Source : BIU Cujas

la situation de la balance commerciale américaine (rapport des importations et des exportations), nous 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 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 pas davantage trouver l'explication cherchée du côté de nécessités techniques intérieures.

Au cours des semaines qui précèdent le I9 Avril, l'encaisse-or des banques fédérales de réserve, loin de diminuer, a augmenté; 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 très massive. Voici un chiffre qui en est le symptôme et la preuve : les dépôts en banque ont baissé, en I93I et I932, de 53 milliards de dollars à 42 milliards. C'est donc un dégonflement de II milliards de dollars , et cette déflation fait plus que compenser l'inflation légère de billets de banque.

Ainsi donc, 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 I9 Avril les Etats-Unis ont abandonné l'étalon-or, ce n'est certainement pas parce qu'ils y ont été contraints.

Arrivons maintenant à l'indication de l'explication véritable. Les Etats-Unis ont décidé très 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.

Source : BIU Cujas

Nous avons donné précédemment quelques chiffres qui ont permis de mesurer l'importance de ces dettes contractées au temps de la prospérité et devenues insupportables parce que la crise économique avait entraîné une baisse notable des prix.

Comment remédier à cette situation ? On avait songé d'abord - et il est manifeste que les pouvoirs publics ont cherché la solution de ce côté en premier lieu - a un assainissement qui discriminait les entreprises pouvant être sauvées et les entreprises perdues. Seulement, on n'a pas pu poursuivre dans cette voie, parce qu'on s'est aperçu que cela aurait entraîné un grand nombre de faillites : les entreprises non sauvées auraient été très nombreuses, d'où chômage et risque de difficultés sociales. Alors, ne pouvant pas chercher la solution dans cette voie, on a été amené à s'engager dans l'autre, qui est celle de la manipulation monétaire : alléger toutes les dettes, en conservant leur même montant nominal, mais en réduisant la charge réelle du fait de l'abaissement de la valeur de la monnaie.

Que telle ait bien 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, c'est de 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 du président Roosevelt, 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, et en particulier des produits agricoles, se sont effondrés, en sorte que 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 arriver par la manipulation monétaire, à faire remonter les prix de telle manière qu'en vendant un seul cochon, notre paysan puisse se libérer.

Source : BIU Cujas

Voilà quelle a été la pensée directrice de la politique du Président Roosevelt. A cette date du I9 Avril I933, cette politique se traduit uniquement par des mesures monétaires; celles que nous avons indiquées et commentées plus haut.

Mais, par la suite, - et c'est peut-être là le côté le plus intéressant de cette histoire -, le Président Roosevelt fut entraîné à déborder le domaine des mesures de technique monétaire stricto sensu.

§ 3 - Le développement de "l'Expérience Roosevelt".

Nous allons étudier dans ce paragraphe, les formes diverses et successives que la politique américaine a prises depuis le mois d'avril I933. Ne pouvant évidemment entrer dans tous les détails, nous ne retiendront que les grandes lignes et les éléments essentiels (en indiquant chemin faisant les ouvrages auxquels on peut se référer pour compléter le tableau sommaire qui va être donné).

L'ensemble des mesures que l'on groupe sous le nom "d'Expérience Roosevelt" peut se ranger sous trois rubriques :

I°- Mesures monétaires et bancaires;

2°- Mesures économiques, qui elles-mêmes se diviseront suivant qu'elles touchent l'industrie et l'agriculture.

3°- Mesures financières et douanières.

I°- Mesures monétaires et bancaires.

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.

Elle 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

Source : BIU Cujas

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 Roosevelt 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 1926 ou la fuite devant le mark au moment de l'hyper-inflation. A la fin de 1933, un peu inquiets de ces symptômes, les pouvoirs publics aux Etats-Unis sont d'une grande prudence dans leurs déclarations.

2°- En Février 1934, 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. C'est un message de Janvier 1934 qui annonce 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 réalise 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 coues 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, c'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 4 milliards 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

Source : BIU Cujas

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 opérées, de maintenir sur le marché des changes le niveau du dollar au taux désiré par les pouvoirs publics.

Il faut ajouter immédiatement que cette dévaluation de février 1934 n'engage pas l'avenir et qu'elle a un caractère essentiellement provisoire. La loi d'Avril 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 des droits que la loi d'avril a conférés au Président, et personne ne peut dire si le Président usera ou non de cette marge.

B. La politique bancaire.

Au cours des derniers mois, une réforme bancaire très importante a été réalisée aux Etats-Unis.(Pour le détail des dispositions qui sont intervenues, dispositions extrêmement compliquées et touffues, voir un article détaillé de M. W. Oualid, dans la Revue de Droit bancaire 1933).

Ces mesures de réforme bancaire visent d'une part les banques de dépôts , et d'autre part les banques d'émission.

1°- S'agissant des banques de dépôts, on a tenté d'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 dépôts et des banques d'affaires.

D'autre part, on a créé un fonds d'assurances qui est à moitié mutualiste, à 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 dépôts, 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

Source : BIU Cujas

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 12 banques Fédérales de Réserves, une par région, et qu'à chacune de ces banques, sont agrégées un certain nombre de banques d'importance moyenne oupetite. 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 trop médiocre et ne présentant pas de garanties sérieuses, soient accrochées au Système fédéral de Réserve.

b) En second lieu, renforcement du contrôle du Fédéral 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 en particulier 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 y avait 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.

c) Enfin, renforcement des pouvoirs de l'Etat sur Système Fédéral de Réserve. A cet égard, la disposition la plus typique est l'obligation qui a été 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 toutes les réserves d'or se trouvent désormais concentrées à la disposition des pouvoirs publics. C'est là, à n'en pas douter, une étatisation très 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

Source : BIU Cujas

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.

2°- Mesures d'ordre économique.

Comment le Président Roosevelt a-t-il été amené à passer de l'ordre bancaire à l'ordre économique. Pour le comprendre, il faut se rappeler, une fois de plus, quels étaient les buts de la politique de manipulation monétaire.

C'était, d'une part, d'alléger les masses agricoles de dettes d'un poids excessif, par le moyen d'une hausse des prix; c'était, d'autre part, de relever les salaires qui commandent le pouvoir d'achat des masses dont la sous-consommation est une des causes de la crise économique actuelle.

Or, à ce double égard, il est apparu assez vite que les mesures monétaires, si on s'en tenait à elles, ne permettraient pas de réaliser complètement le programme.

D'une part, dans l'industrie, la hausse des prix qui était la conséquence même de la politique de manipulation monétaire, venait neutraliser la hausse des salaires; le pouvoir d'achat des masses ouvrières, nominalement augmenté par la hausse des salaires, ne l'était pas réellement, si en face de cette hausse, se plaçait un relèvement des prix.

D'autre part, dans l'agriculture, les paysans se plaignaient de ce que la hausse des prix risquait d'être précaire si des mesures n'étaient pas prises pour lutter contre les causes profondes de la chute des prix intérieurs. Puisque cette chute était dûe à la surproduction, il ne pouvait y avoir de relèvement durable des prix que par une limitation de la production.

Les pouvoirs publics ont été par suite amenés à envisager des mesures directes relatives soit à l'industrie, soit à l'agriculture.

Nous parlerons d'abord de celles qui concernent l'industrie, c'est-à-dire de la politique des Codes.

I°- La politique industrielle. Les Codes et la N.R.A.

Nous nous bornerons ici aux lignes essentielles en renvoyant pour plus de détail à un livre de M. Herbette " L'Expérience Roosevelt et l'industrie", publié par la Société d'Etudes et d'Informations Economiques (1934).

La politique des Codes a été instituée par une loi

Reproduction interdite

Source : BIU Cujas

du 16 Juin 1933. Là encore, pour faire comprendre ce qui s'est passé, il faut exposer les idées générales qui sont à la base du système.

Le Président Roosevelt, et ses principaux lieutenants, les ont exposées d'une manière très nette et voici schématiquement, à quoi elles se ramènent.

Les Etats-Unis doivent surtout compter sur leur marché intérieur pour absorber la production de leurs industries. Or, la demande sur le marché national dépend de la capacité d'achat des masses populaires : elle dépend donc, au premier chef, des salaires. Il faut par suite, trouver un moyen d'augmenter la puissance d'achat de la classe ouvrière et puisque cette puissance d'achat est très fortement atteinte par le fait du chômage, il faut diminuer le chômage et accroître, par là, le montant global des salaires. Afin de lutter contre le chômage, il convient de réduire la durée de travail des ouvriers sans réduire leurs gains individuels. La réduction de la journée de travail permettra d'embaucher de nouveaux ouvriers. Et, (à condition, bien entendu, que le salaire journalier ou hebdomadaire ne soit pas réduit parallèlement à la diminution du nombre d'heures de travail par jour ou par semaine) la capacité d'achat globale des ouvriers sera sérieusement accrue.

Mais alors, une objection vient immédiatement à l'esprit. Cette politique ne va-t-elle pas entraîner un alourdissement du prix de revient dont l'industrie va faire les frais ? Le Président Roosevelt répondit que l'accroissement du pouvoir d'achat global de la masse ouvrière permettrait aux industries de trouver des débouchés nouveaux, donc d'accroître leur production, donc de réduire leur prix de revient unitaire. Sans doute, pour que ce mécanisme joue à plein, il faudra que s'écoule un certain temps; les dirigeants de la politique américaine déclarent expressément que, pendant la période de transition, le capital doit se contenter d'une part réduite, et, au besoin, renoncer temporairement à tirer de la production un profit.

Voyons maintenant comment ces idées directrices ont été appliquées.

On a voulu réaliser, dans chaque industrie, un accord entre les chefs d'entreprise, sous l'égide du Gouvernement, avec le concours loyal de la main-d'oeuvre. Cet accord doit entraîner une réduction des éléments non humains du prix de revient. Nous disons éléments " non humains " puisque les compressions ne doivent pas porter sur le salaire, lequel doit, au contraire, être porté au maximum. Que sont ces éléments non humains, qui peuvent être réduits par un

Source : BIU Cujas

accord entre les chefs d'entreprises? Ce sont les ristournes, les commissions, les frais divers que l'on atténuera par une rationalisation plus poussée de la production, et l'accord permettra aussi la suppression de ce que l'on appelle la concurrence déloyale, c'est-à-dire le débauchage du personnel d'une entreprise par les concurrents, la guerre des prix, etc...

Cette politique comporte deux innovations fondamentales par rapport à la pratique antérieure et au droit traditionnel des Etats-Unis.

La première c'est l'abandon à peu près complet de la législation contre les trusts. Jusqu'alors les pouvoirs publics avaient surveillé avec une assez grande sévérité les coalitions et les ententes entre les chefs d'entreprises; on les considérait comme dangereuses; on les voyait d'un oeil défavorable. Maintenant, au contraire, on va pousser à la coalition. Les pouvoirs oublics eux-mêmes vont travailler à réaliser l'entente entre les entreprises.

La seconde innovation qui, au point de vue social présente un grand intérêt, c'est la reconnaissance de la liberté syndicale. L'article 7, § A de la loi du 16 Juin 1933 est le texte décisif à cet égard.

Cet article, qui a donné lieu aux Etats-Unis à de très vives discussions, pose le principe du droit des ouvriers à s'organiser et à négocier avec les patrons par l'entremise de représentants de leur choix. C'est, par conséquent, le droit reconnu aux ouvriers de former des syndicats, des " Labour Unions" dont un grand nombre sont affiliées à l'American Federation of Labor (Fédération américaine du Travail).

La reconnaissance du droit pour les ouvriers de former des syndicats et de discuter avec les patrons par l'entremise des délégués syndicaux nous paraît en Europe quelque chose de tout à fait banal, mais aux Etats-Unis, dans beaucoup d'industries, les chefs d'entreprises avaient manifesté une hostilité très vive à l'égard de l'activité syndicale. Aux unions syndicales, ils avaient opposé les " Company Unions", groupements d'ouvriers par entreprise. Le morcellement de la masse ouvrière en autant de groupes qu'il y a d'entreprises permettant aux patrons de tenir discrétionnairement dans leur main le personnel. Aussi, l'application de cet article 7, § A , a-t-il donné lieu à des résistances patronales acharnées.

Pour mettre en application ces idées et les réaliser dans les délais les plus rapides, les pouvoirs publics ont créé une administration nouvelle que l'on

Source : BIU Cujas

désigne généralement par les lettres N.R.A. c'est la National Recovery Administration.

La N.R.A. s'est mise immédiatement à l'oeuvre, et dès le 9 Juillet, un premier Code pouvait être promulgué qui s'appliquait à l'industrie textile, puis comme la préparation des autres codes se heurtait à certaines difficultés et qu'il s'élaborait avec une lenteur que les pouvoirs publics trouvaient excessive, le 20 Juillet était publié ce que l'on appelle le " Blankett Code" par lequel les pouvoirs publics passaient au-dessus de la tête des groupements professionnels, s'adressaient directement à chaque employeur, et lui offraient un accord-type, dont les lignes étaient très simples et qui impliquait surtout la limitation de la durée du travail, la fixation d'un taux minimum de salaire, l'interdiction d'embaucher les mineurs de moins de 16 ans. Les pouvoirs publics demandaient aux employeurs de souscrire à ce Blankett Code et pour les pousser à apporter dans le plus bref délai leur adhésion, on créait l'insigne de l'Aigle Bleu, accordé aux employeurs qui auraient donné leur consentement.

Le mouvement se développa dans un courant de vif enthousiasme populaire; beaucoup d'employeurs acceptèrent les stipulations du Blankett Code. Il s'agissait surtout, au reste, de stimuler l'adoption des codes véritables, des codes spéciaux par industrie; de fait, dans les mois suivants, un grand nombre de codes ont été adoptés et promulgués. On trouvera le texte de quelques uns de ces codes pris parmi les plus significatifs, dans le livre de F. Herbette.(I)

2°- La politique agricole.

D'une part, pour assurer une hausse durable des prix, les pouvoirs publics ont compris qu'il fallait lutter contre la cause même de l'avilissement C'est-à-dire contre la surproduction; ils ont choisi un certain nombre de produits agricoles dont les plus importants sont le blé, le coton, le riz, le lait ; Pour ces produits, on a décidé que les agriculteurs qui consentiraient à réduire leur production seraient indemnisés. Un crédit de 500 millions de dollars a été voté à cet effet; un autre de 300 millions fut destiné à acheter les récoltes excédentaires.

D'autre part, pour assurer la libération des

(I) Cf. également le livre récent de M. Louis R.Franck sur l'Expérience Roosevelt (Alcan 1937).Les Codes et leurs suppléments forment 18 volumes, d'un total de 13.000 pages.

Source : BIU Cujas

paysans du fardeau des dettes qui pesaient sur eux, fardeau qui avait été diminué déjà par la dévaluation du dollar, on mit à la disposition des banques rurales, une somme de 2.300 millions de dollars destinés à accorder aux agriculteurs, soit des prêts nouveaux, soit des aménagements des prêts anciens.

3°- Mesures financières et douanières.

Elles aussi se rattachent à l'ensemble des dispositions précédentes, si bien que l'expérience Roosevelt forme véritablement un tout.

I) Pour alimenter l'expérience, il fallait se procurer des fonds. On a donc réduit un certain nombre de dépenses publiques, et c'est ainsi que les fonctionnaires (considérés comme des privilégiés parce qu'ils sont moins atteints que les autres classes de la nation par la crise) ont subi des diminutions de traitement dont le maximum a été fixé à 15%.

En même temps, on augmentait certaines recettes et il faut citer, à cet égard, comme révélatrice des tendances de la politique du Président Roosevelt, que des impôts nouveaux ont été mis sur les dividendes des actions et sur les bénéfices nets des sociétés, lorsqu'ils dépassent un certain chiffre. Ces mesures se rattachent à l'idée générale que la répartition du revenu national doit être modifiée au détriment des capitalistes, et au profit des ouvriers.

B) En ce qui concerne enfin les mesures douanières, afin d'éviter l'envahissement du marché intérieur par les produits étrangers, le droit a été donné au Président des Etats-Unis de modifier les tarifs douaniers dans la limite de 50% au-dessus ou au-dessous des tarifs existants, et on lui a accordé également le droit de modifier les prohibitions d'entrée et les licences d'importation.

§ 4 - Les résultats de l'expérience Roosevelt.

L'expérience Roosevelt a-t-elle réussi ? A-t-elle échoué? Les deux thèses sont soutenues et la vérité semble être intermédiaire.

Il nous faut prendre successivement les postes principaux du bilan et marquer, à propos de chacun d'eux, ce qu'a donné la politique suivie par le Président Roosevelt

A. L'agriculture.

A. L'agriculture

Il est incontestable que la situation de l'agriculture s'est trouvée profondément améliorée par le jeu de la New Deal; améliorée, d'abord, parce que les prix de produits agricoles ont sensiblement monté.

Source : BIU Cujas

Entre Octobre 1933 et Décembre 1934, la hausse n'a pas été inférieure à 30%. En rapprochant ce chiffre de ceux des autres catégories de produits, on verra que la hausse des prix agricoles a été la plus forte. Il est vrai que si les prix agricoles ont plus monté que les autres, cela tient pour une part à ce que, dans la période antérieure, ils étaient descendus plus bas. Il faut tenir compte aussi, de ce qu'en 1934, si les agriculteurs ont mieux vendu, ils ont en revanche moins vendu. Ils ont gagné davantage par unité de vente, mais le nombre d'unités de vente a été moindre, par suite de l'application même de la politique de Roosevelt, entraînant une restriction des surfaces cultivées, mais également pour un motif extérieur à l'expérience Roosevelt : une sécheresse prolongée qui a entraîné une mauvaise récolte. Cela a permis de dire que la nature elle-même est venue au secours de Roosevelt, car il est incontestable que cette sécheresse a déterminé une augmentation des prix et la diminution des stocks , et ce sont là précisément deux objectifs que le New Deal poursuivait.

Compte tenu, d'une part, des recettes réalisées par les agriculteurs par la vente de leurs produits, et, d'autre part, du montant des indemnités qui leur ont été versées par les pouvoirs publics, en compensation de la restriction des surfaces cultivées, les revenus des agriculteurs ont beaucoup monté. Au début de Janvier 1935, plus de 580 millions de dollars avaient été versés par les pouvoirs publics à titre d'indemnité compensatrice des restrictions de culture. Si bien que si l'on additionne : 1°- Le montant de ces indemnités, 2°- les recettes réalisées par les agriculteurs du fait de la vente de leurs produits, on arrive à un total pour 1934, de six milliards de dollars, alors qu'en 1933, les revenus agricoles n'avaient été que de 5 milliards et en 1932, d'un peu plus de 4 milliards. Incontestablement donc, la situation des agriculteurs s'est profondément améliorée.

B. L'industrie

B. - L'industrie.

Pour l'industrie, le bilan est moins brillant et plus complexe. Les premiers mois de l'expérience Roosevelt nous permettent de constater une très vive reprise. Mais, ensuite, le relèvement a été plus lent. L'indice global de la production industrielle, représenté par 100 en 1926 (c'est-à-dire dans la période de prospérité) était tombé à 76 en 1933; il s'est relevé, mais assez légèrement en somme, à 79 en 1934. Ce n'est là d'ailleurs, qu'une moyenne globale, sans grande signification, parce que cette moyenne recouvre en réalité, des mouvements divers et de sens opposés

Source : BIU Cujas

à l'intérieur du groupe industriel. D'une part, un essor très net de certaines industries (industrie de l'automobile et sidérurgie); d'autre part, un marasme persistant de certaines autres industries (et en particulier du textile).

Ce relèvement assez modéré après les premiers mois de la production industrielle, s'accompagna d'une extension progressive du système des codes; au début de 1935, on estimait à 95% du montant de l'industrie, les branches soumises au système. Il y eut tendance ensuite, sinon à restreindre la codification, tout au moins à la simplifier. Sous le général Johnson, la codification était arrivée à un très grand détail, mais aussi à une très grande complication. Il existait plus de 800 codes, et certains ne s'appliquaient qu'à des industries ou à des branches d'activité tout à fait restreintes; par exemple, il existait un code spécial pour la fabrication des biscuits pour chiens, un autre pour les producteurs de bonbons de réglisse, et un pour les fabricants de manche à balais,etc...

Lorsque le général Johnson fut remplacé à la direction de la N.R.A. par D. Richberg, un esprit nouveau plus souple anima l'administration et l'on s'efforça de ramener à 200 environ, le nombre des codes en simplifiant et en élargissant l'application de chacun d'eux. Ces codes nouveaux se rangèrent sous 22 catégories et ces 22 catégories entrèrent, elles-mêmes dans quatre rubriques.

1°- Les industries qui se rattachent aux productions de base.

2°- Les industries de transformation.

3°- Les industries de services (en y comprenant les transports et les spectacles.

4°- Le commerce.

C. Politique sociale.

C. Politique sociale.

Il est certain qu'il s'est produit une diminution du chômage, surtout dans les premiers mois de l'application de la politique Roosevelt. Le nombre des chômeurs avait atteint un maximum de 13 millions; il tombe assez rapidement à un chiffre variant entre 10 et 11 millions.

Il est non moins certain qu'il y a eu une hausse sensible des salaires ; en 1934, par rapport à 1933, les salaires ont haussé de 24% pour les manoeuvres, et de 15% pour les ouvriers qualifiés. Comme le coût de la vie n'a monté que de 6%, il en est résulté une augmentation non pas seulement des salaires nominaux, mais aussi des salaires réels, (c'est-à-dire de la masse de satisfactions que l'ouvrier peut se procurer). D'autre part, le nombre des ouvriers occupés a augmenté

Source : BIU Cujas

puisque le chômage s'est réduit. Il s'ensuit que le montant des sommes perçues par la classe ouvrière (le salaire global) a monté plus encore que le salaire individuel; on estime qu'il s'est accru d'au moins 55%. Comme un des objectifs de la politique Roosevelt était précisément cet accroissement du pouvoir d'achat de la masse ouvrière, il faut dire que, sur ce point, elle a donné des résultats appréciables.

Seulement, cette amélioration de la situation des ouvriers, a une contre-partie: des difficultés sociales des troubles graves et parfois violents, se sont produits, en particulier en 1934. Si l'on se reporte au volume : " Chronologie économique internationale", publié par les soins de l'Institut de Recherches Economiques et Sociales" et si l'on suit à la rubrique " Etats-Unis", la série des évènements de 1934, on est frappé de retrouver, presque à tout instant, la mention de troubles sociaux et de grèves souvent violentes. En particulier, dans le textile, une grève mêlée d'incidents graves, a duré pendant toute une partie de 1934. La cause principale de ces troubles doit être cherchée dans l'application du fameux article 7 § A. du N.I.R.A. Les ouvriers réclamaient la reconnaissance par les patrons des Labour Unions; les patrons restaient attachés aux Company-Unions.

Sous la direction de Johnson, les pouvoirs publics se sont prononcés de manière nette en faveur des Labour Unions. Sous l'administration moins radicale de Richberg, on mit à peu près sur le même plan les deux formes d'action collective ouvrière : le groupement par entreprises et le groupement par profession.

D. Les prix.

D. Les prix.

Les statistiques relèvent une hausse générale des prix, mais d'une amplitude très variable selon les catégories de produits. Si nous considérons l'année 1934, comparée à 1933, nous voyons que les prix des objets manufacturés ont monté de 11%, que les prix des denrées agricoles, ont monté de 24%, que le coût de la vie n'a monté que de 6%. Ces étagements et ces décalages dans la hausse des prix, sont bien ce que les dirigeants de la politique Roosevelt recherchaient, puisqu'ils voulaient, 1°- favoriser l'agriculture, et 2°- accroître les salaires réels des ouvriers. Ils souhaitaient donc que le coût de la vie monte moins que les prix de gros, que les prix des articles fabriqués, monte moins que les prix agricoles, que l'ensemble des prix monte moins que n'avait baissé le dollar. C'est bien ce qui s'est produit, et il s'ensuit que

Source : BIU Cujas

les prix-or américains ont fléchi;puisqu'ils ont moins monté en monnaie nationale que la monnaie nationale n'a baissé par rapport à l'or.

Cela cesse toutefois d'être vrai s'agissant de quelques catégories de matières premières à caractère très spéculatif : blé, coton, cuivre, pour lesquels on a pu enregistrer des hausses allant jusqu'à 70%.

E. Le commerce extérieur.

La balance commerciale des Etats-Unis, à la différence de celle des vieux pays d'Europe, est normalement favorable, ce qui signifie que d'ordinaire les exportations dépassent les importations. En ces dernières années, elle est devenue plus favorable encore. Cela tient à ce que d'une part, les importations ont sensiblement baissé : la baisse du dollar a été un frein à l'importation, nouvelle confirmation de la théorie traditionnelle. Quant aux exportations, elles ont augmenté sensiblement au début, fléchi ensuite, mais au total, ce fléchissement a été léger et comme la diminution des importations était très nette, la différence entre les deux s'est trouvée augmenter.

F. Les consommateurs.

Les consommateurs ont adressé d'assez vives critiques à la politique du N.R.A. Ils ont déclaré être les victimes de cette politique, puisqu'elle a entraîné une hausse générale des prix et une hausse, moindre mais encore réelle, du coût de la vie, alors que beaucoup de consommateurs ne voyaient pas leurs ressources augmenter dans la même mesure. Ils ont fait remarquer en outre que la mise en sommeil de la loi sur les trusts et l'organisation officielle des ententes entre industriels par catégories professionnelles, plaçaient les consommateurs en face d'un quasi monopole de la production dont assez souvent les producteurs ont profité pour imposer aux acheteurs des conditions draconiennes.(I).

G. La situation financière.

Le déroulement de l'ensemble des mesures économiques et monétaires a coûté cher et s'est traduit par une aggravation sensible de la dette publique. Là nous avons un contraste, par conséquent, avec l'expérience anglaise. L'Angleterre, au cours de ces dernières années

(I) Cf. sur ce point l'ouvrage précité de Louis R.Frank dont les conclusions sont très favorables à la N.R.A.

« Les Cours de Droit »
3, Place de la Sorbonne, 3

Répétitions écrites et orales
Reproduction interdite

Source : BIU Cujas

a pu réduire sa dette publique par d'opportunes conversions. Les Etats-Unis, au contraire, ont vu augmenter le fardeau de leur dette. En 1929, elle se montait au total de 17 milliards de dollars; en Janvier 1933, elle était à 22 1/2 milliards, en 1934 à 27 milliards; en 1936 de 36 milliards, chiffres très importants en valeur absolue, qui apparaissent cependant compatibles avec les possibilités financières des Etats-Unis, pays très vaste, très peuplé, très riche.

H. La situation monétaire.

La situation monétaire des Etats-Unis apparaît à l'heure actuelle comme saine;

Une partie du bénéfice réalisé par le Trésor au moment de la réévaluation de l'encaisse métallique, lorsque la stabilisation provisoire du dollar a été effectuée, a été consacrée au rachat des consolidés américains qui gageaient les billets de banques nationales. Dans le système américain, on se rappelle qu'il existe deux sortes de billets de banque : les anciens billets des banques nationales, couverts par les consolidés, et les billets plus récents des Banques Fédérales de Réserve. Lorsqu'on avait créé ces dernières, on n'avait pas voulu supprimer les billets des banques nationales, parce que cela aurait entraîné l'afflux sur le marché de tous les consolidés. La difficulté a été tournée, grâce à la dévaluation du dollar; les fonds provenant du bénéfice réalisé par le Trésor, à la suite de la réévaluation de l'encaisse métallique, permettent de racheter les consolidés ; lorsque cette politique aura atteint son terme, les billets des banques nationales disparaîtront.

Reste à indiquer ce qu'il est advenu de l'expérience Roosevelt depuis 1935.

L'évènement capital à cet égard est la série des décisions prises par la Cour Suprême de Justice.

1. D'une part, au milieu de l'année 1935, la Cour a rendu un arrêt, qui a déclaré inconstitutionnelle la N.R.A., parce que celle-ci avait empiété sur les droits des Etats en réglementant le commerce et l'industrie à l'intérieur de chaque Etat, réglementation qui est du domaine des Etats et non de la Fédération. En conséquence de cette décision, le Président Roosevelt a dissous la N.R.A. à dater du 1er Janvier 1936.

2. Un coup plus rude encore fut porté à la politique Roosevelt par la Cour Suprême lorsque le 6 Janvier 1936, elle déclara inconstitutionnel l'A.A.A.

Source : BIU Cujas

(Agricultural Adjustment Act), pour cette raison que le Congrès avait empiété sur le droit des Etats en levant des impôts sur les industries de transformations agricoles afin d'obtenir les ressources pour verser aux fermiers les indemnités prévues par la loi.

Ces deux arrêts ont marqué la volonté très nette de la Cour Suprême de ne pas laisser le Gouvernement Fédéral centraliser à son profit les pouvoirs que la constitution réserve aux Etats particuliers.

3. La troisième intervention de la Cour Suprême date du Ier Février 1936. Elle concerne, cette fois, l'intervention de l'Etat dans le domaine de l'énergie électrique. Au contraire des deux arrêts précédents, elle reconnaît comme constitutionnel le plan du gouvernement, tendant à établir un barrage sur le fleuve Tennesse et à vendre l'électricité qui pourra être produite grâce à ce barrage. Les compagnies privées qui fabriquent et vendent du courant électrique avaient été très émues de cette concurrence éventuelle dont l'Etat les menaçait. Elles souhaitaient obtenir un arrêt de la Cour interdisant la mise à exécution du projet gouvernemental. Elles n'y sont point parvenues.

Lorsqu'ont été connues les deux premières décisions de la Cour Suprême, on a généralement pensé qu'elles allaient mettre un terme à l'expérience Roosevelt. En réalité, une bonne partie des résultats obtenus par la N.R.A et par l'A.A.A. semble devoir être maintenue. Industriels et ouvriers se sont généralement accordés pour maintenir de manière volontaire et contractuelle les dispositions essentielles des Codes, afin d'éviter le retour à une concurrence excessive et déloyale. Pour ce qui est de l'agriculture, le Gouvernement a fait établir de nouveaux impôts, dont le produit permettra de conserver aux fermiers les indemnités qu'ils ont touchées en ces dernières années, afin d'éviter un effondrement des prix agricoles que personne ne souhaite.

Quoi qu'il en soit, au cours de l'année 1935 la reprise économique s'est fortement accentuée aux Etats - Unis. Des progrès se sont manifestés dans la plupart des industries et en particulier dans l'industrie automobile et dans celle de la construction électrique. Le trafic des chemins de fer a augmenté. Les bénéfices réalisés par 895 des plus importantes entreprises industrielles ont atteint en 1935 le chiffre impressionnant de 852 millions de dollars. Nombreuses sont les sociétés dont les dividendes, interrompus depuis 1932, ont pu être repris en 1935.

Cette reprise, qui n'est contestée par personne

Source : BIU Cujas

a été d'ailleurs diversement interprétée. Les uns la mettent à l'actif de la politique Roosevelt. Les autres estiment qu'elle est la résultante de l'assouplissement de cette politique et du retour partiel à la liberté du commerce, en conséquence des arrêts de la Cour Suprême.

Période qui commence en Novembre 1936

En Novembre 1936, le président Roosevelt a été réélu d'une manière véritablement triomphale, puisqu'il a obtenu 26 millions de suffrages, alors que son concurrent n'en obtenait que 16 millions. Cela prouve que dans l'ensemble le corps électoral ne considérait pas que l'expérience Roosevelt avait été un échec. La conséquence de cette victoire immédiate, fut que la Cour Suprême a été obligée d'atténuer son opposition à la politique Roosevelt, d'autant qu'on l'a menacée d'un rajeunissement de ses cadres par l'établissement d'une limite d'âge, qui aurait mis à la retraite un certain nombre des membres de la Cour. Il y a eu là quelque chose d'un peu comparable à cette pratique anglaise qui, à plusieurs reprises, a consisté à faire des fournées nouvelles de pairs, ou du moins d'en menacer la Chambre des Lords, de manière à obtenir son adhésion à des mesures auxquelles elle n'était pas favorable.

Atténuation de l'opposition de la Cour Suprême.

Une fois réélu, le président Roosevelt a marqué sa volonté de continuer à pratiquer une politique d'économie dirigée. Mais, dans ces derniers temps, il semble qu'il ait eu le sentiment qu'il y avait lieu d'utiliser cette direction économique, non plus, comme à l'origine, pour obtenir une hausse de prix, mais au contraire, pour freiner cette hausse des prix, devenue à certains égards excessive et inquiétante.

Le Président prend des mesures pour freiner la hausse des prix.

Le président Roosevelt a déclaré aussi qu'il convenait de veiller à l'équilibre budgétaire. Il a aperçu qu'un des points faibles de l'expérience, était l'aggravation de la dette publique qui en résultait.

et veille à l'équilibre budgétaire.

Il est incontestable que la prospérité économique s'est maintenue et généralisée en 1936, et que dans la reprise, la part de l'Etat initialement prépondérante, est devenue secondaire en sorte que cette prospérité semble dans une large mesure être devenue naturelle.

Les troubles sociaux.

Toutefois, une ombre au tableau est constituée par les troubles sociaux qui ont connu une acuité nouvelle en ces derniers mois. Ici, il faut mentionner l'apparition d'un fait nouveau : la création et le développement, à côté des syndicats adhérents à la Fédération Américaine du Travail, de groupements formés autour

Source : BIU Cujas

d'un comité, appelé le " comité pour l'organisation industrielle" et dont l'animateur est un agitateur très habile, nommé Léwis. Dans un certain nombre d'industries, en particulier dans l'industrie automobile, dans la métallurgie, dans les mines, se sont produites, au cours des dernières semaines, des grèves violentes avec pratique de l'occupation des usines.

Caractères essentiels de l'expérience Roosevelt.

Quels sont les caractères essentiels de l'expérience Roosevelt. Il est d'autant plus nécessaire de poser la question que sur ce point, des divergences apparaîssent entre les commentateurs. Certains ont déclaré que la politique Roosevelt constituait un ensemble systématique et logique. D'autres y ont vu une série de mesures opportunistes et empiriques, caractérisées par un très grand flottement :

Un Américain, qui avait eu une longue conversation avec Roosevelt, déclarait à la sortie de cette visite à un des familiers du Président, que celui-ci lui paraîssait un homme comparable à Christophe Colomb. Son interlocuteur prenait cette déclaration comme un éloge, lorsque l'Américain ajouta : Il me rappelle Christophe Colomb, car celui-ci naviguait sans savoir où il allait; lorsqu'il débarqua, il ignorait sur quel point de la terre il se trouvait; quand il repartit, il ne savait pas encore exactement d'où il venait.

'objectif poursuivi au cours de l'expérience Roosevelt.

En réalité, il me semble que, dans la politique de Roosevelt, il y a lieu de distinguer l'objectif poursuivi et les moyens mis en oeuvre.

L'objectif poursuivi semble avoir été à peu près immuable et constant tout au cours de l'expérience Roosevelt. Le président s'est efforcé de relever les prix pour libérer les paysans et stimuler la reprise économique.

En même temps, il a essayé de substituer à une répartition des revenus trop inégale donnant, à son sens, trop au capital et pas assez au travail, une répartition plus égalitaire, ceci étant fait non pas tant dans une pensée purement sociale, dans une pensée de justice que dans un but strictement économique. La doctrine que l'on a voulu appliquer ici est celle d'après laquelle les crises économiques ont leur origine dans un déséquilibre entre des revenus du travail insuffisants et des revenus du capital excessifs. Cette thèse avait eu un grand retentissement aux Etats-Unis.

Les moyens is en oeuvre.

En ce qui concerne les moyens mis en oeuvre, ils révèlent beaucoup d'incertitude, d'empirisme et d'hésitation.

Parfois, on a eu recours à des procédés purement

Source : BIU Cujas

monétaires. Puis on a été obligé de déborder ce cadre trop étroit. S'agissant de la monnaie, le président a manifestement oscillé entre la dépréciation systématique du dollar et sa stabilisation.

Enfin quant à l'organisation économique elle-même, on trouve dans l'expérience Roosevelt à la fois une tendance étatiste et une tendance corporative, qui ne sont pas toujours très bien accordées.

Etant donné les objectifs poursuivis, est-il possible pour autant que l'on peut, à l'heure présente, faire un bilan définitif d'une expérience, qui est encore en cours, de dire en quelle mesure l'expérience Roosevelt a réussi et en quelle mesure elle a échoué.

Dans quelle mesure l'expérience a réussi.

Elle a réussi en tant qu'elle a déclanché une hausse des prix, qui a permis, d'une part, de diminuer l'endettement paysan, et d'autre part, en faisant reparaître les marges bénéficiaires dans l'industrie, d'assurer le passage de la dépression à la prospérité.

Dans quelle mesure elle a échoué.

Par contre, il ne paraît pas que l'on ait réussi à remanier profondément la distribution des revenus et de la richesse entre les classes.

D'abord, la hausse des salaires a poussé à la mécanisation de l'industrie, si bien qu'en définitive et pour le moment tout au moins, subsiste un reliquat important de chômage. Le nombre des chômeurs se tenait aux environs de 9 millions à la fin de 1936. On a résorbé une partie des chômeurs, mais on n'a pas pu aller aussi loin qu'on l'avait espéré dans cette résorption.

Par ailleurs, lorsqu'on recherche quel est le pourcent des revenus de l'industrie, qui va respectivement aux ouvriers et aux capitalistes, qui est distribué d'un côté en salaires, de l'autre côté en intérêts et en profits, on s'aperçoit que cette répartition n'a pas été jusqu'à présent substantiellement modifiée. Un économiste belge, M. Baudhuin, dans un article donné au Bulletin de la Banque Nationale de Belgique (N°du 25 Février 1937) apporte à cet égard des précisions, qui sont extraites de travaux américains récents. Il montre qu'en réalité la part relative que touchent les capitalistes en intérêts et en profits n'a pas sensiblement baissé. Il ajoute d'ailleurs qu'il y avait à la base de la théorie initiale du président Roosevelt une erreur de doctrine, car il considérait que l'origine principale des gains capitalistes est du côté de l'industrie, alors qu'en fait, le plus substantiel des gains capitalistes vient de la spéculation, de la Bourse. Or, les gains de Bourse sont au

Source : BIU Cujas

maximum, lorsque fluctuent les prix. Par conséquent l'expérience Roosevelt ayant déclenché des changements de valeurs a créé des gains spéculatifs et cela expliquerait qu'au total le capitalisme n'en ait pas été autant victime qu'on pouvait le penser à première vue, ni autant qu'il était dans les intentions du président Roosevelt.

Section 6

L'alignement du franc français (1936).

Les mesures monétaires, qui ont été prises en France, en Octobre 1936, ont été l'aboutissement d'une évolution complexe, dans laquelle se sont mélangés des éléments économiques et des facteurs politiques.

Ces mesures elles-mêmes sont monétaires à certains égards, et à d'autres égards, débordent le domaine de la monnaie. Cela rend assez difficile l'exposé que nous devons en faire.

Voici le plan de nos développements:

§ I - Les éléments de la controverse monétaire, telle qu'elle s'est déroulée dans la période antérieure aux élections de mai 1936.

§ 2 - La réforme du statut de la Banque de France (Juillet 1936).

§ 3 - Les mesures monétaires d'octobre 1936.

§ 4 - Les mesures relatives à l'or, prises par la loi du II Mars 1937.

§ I - Les éléments de la controverse monétaire dans la période antérieure aux élections de Mai 1936.

Nous avons déjà rencontré une discussion entre partisans et adversaires de la dévaluation, lorsque nous avons résumé le débat, qui s'est déroulé dans les années, qui ont précédé la stabilisation 1928. Mais 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 1935 et au début de 1936. C'est ce qui fait qu'il est nécessaire de reprendre la controverse, en éliminant le débat classique et traditionnel pour retenir seulement les arguments nouveaux, tirés de la situation particulière de la France depuis 1929-1930.

A. La thèse des dévaluateurs :

Elle fut développée d'une manière brillante par

Source : BIU Cujas

deux hommes politiques appartenant à des partis très différents. M. Paul Reynaud et M. Marcel Déat.

A ne retenir que les arguments essentiels, voici de quelle manière cette thèse peut être analysée. 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 évoquait 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.

Les mesures monétaires prises à l'étranger.

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 déprécié ou dévalué leur monnaie, (le terme de dépréciation s'applique à l'état de fait, et celui de dévaluation à l'état de droit) s'en étaient fort bien trouvées.

Conséquences d'après les dévaluateurs de ces mesures

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 prendre 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, cela a entraîné une amélioration de la situation économique générale, amélioration qui est à étudier en ce qui concerne les marchés extérieurs et les marchés intérieurs. Pour ce qui est des marchés extérieurs, les dévaluateurs reconnaissaient généralement que le stimulant n'a pas été considérable parce que jouaient en sens inverse, d'abord des 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 liée à la crise.

Sur les marchés intérieurs, au contraire, on constate une reprise très nette, dont la théorie économique fournit une explication. On dit souvent que la hausse des prix décourage les consommateurs. En réalité souvent au contraire la hausse des prix stimule les consommateurs, parce que, constatant que les prix

Source : BIU Cujas

montent, ils pensent qu'ils vont monter davantage encore et ils s'empressent d'acheter, de s'approvisionner 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 étaient arrêtés d'acheter, lorsque les prix avaient tendance à baisser et qu'on espérait qu'ils baisseraient encore.

3°- Si nous 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, et qu'il en est résulté une hausse des revenus 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.

Situation particulière de la France.

Les dévaluateurs soutenaient par ailleurs, 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.

Danger d'asphyxie économique.

Asphyxie économique, parce que les prix français trop élevés obligeaient les pouvoirs publics à protéger notre agriculture et notre industrie par des 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 ait déterminé la position dévaluatrice de M. Paul Reynaud, lequel en matière économique est un libéral, donc un adversaire des règlementations douanières. C'est parce qu'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, qu'il s'est rallié très vite 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 les prix américains. Il s'en suivit un effondrement de nos exportations et en particulier de notre tourisme, car lorsque dans un pays les prix sont plus

Reproduction interdite

Source : BIU Cujas

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 grave en 1934 et 1935.

Risques de catastrophe budgétaire.

Quant au risque de catastrophe budgétaire, voici quel était le raisonnement des dévaluateurs. La France se trouve avoir une dette publique écrasante, qui dépasse 300 milliards. Les recettes budgétaires ont été diminuées par la politique de déflation, parce que cette politique se traduit tout naturellement par une baisse des revenus des individus, et comme beaucoup d'impôts sont fonction des revenus ou des prix, les recettes d'impôt fléchissent 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 nouveau plus bas ? Si cette compression était possible 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 a-t-on édicté dans un certain nombre de pays 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, il est incontestable qu'on pouvait théoriquement arriver au même résultat, si les particuliers, changeant leurs habitudes, chacun dans sa sphère avait décidé, à partir d'une certaine date de se lever à 7 heures du matin au lieu de 8 heures. Mais il était chimérique pratiquement, d'espérer que tous se plieraient volontairement à cette discipline, tandis qu'une mesure des pouvoirs publics modifiant l'heure (comparable à ce que sera, en matière monétaire, une décision des pouvoirs publics modifiant la définition de l'unité monétaire nationale) 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 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.

Source : BIU Cujas

L'autre comparaison rappelle un numéro de music-hall de l'humoriste Grock. Grock 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 cette catastrophe, et pour la réparer, il essaie à grand peine de rapprocher le piano du tabouret. Il n'y parvient pas car le piano est très lourd et le public rit, parce qu'il y a contraste entre ce que Grock fait et ce qui 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 d'agir sur le piano. Modifier par une décision des pouvoirs publics la définition de l'unité monétaire, c'est prendre le tabouret pour le rapprocher du piano. C'est donc obtenir le résultat voulu par une méthode plus simple et par le seul procédé vraiment pratique et raisonnable.

Ajoutez que toute dévaluation permet de réévaluer l'encaisse métallique de l'institut d'émission, par conséquent de mettre à la disposition des pouvoirs publics une somme substantielle. Les dévaluateurs en 1934-35 n'étaient pas d'accord sur l'utilisation qu'on pourrait faire de cette somme. Les uns disaient qu'elle permettrait d'entreprendre de grands travaux, les autres voudraient l'affecter à soutenir le cours des rentes afin de donner aux rentiers un avantage en capital, contrepartie de la perte qui résulte pour eux de la hausse des prix consécutive à la dévaluation.

Enfin, les dévaluateurs soulignaient que la hausse des prix déterminerait automatiquement un accroissement des recettes fiscales, cependant que les dépenses publiques n'augmenteraient pas dans la même mesure puisqu'un poste de ces dépenses est fixe en valeur nominale, la charge des intérêts de la dette publique.

La thèse des défenseurs du franc.

B. La thèse des défenseurs du franc de 1928.

Ce fut celle de tous les ministres des finances successifs, 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, publie 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 nette par la négative.

Indiquons les arguments fondamentaux, qui étaient

Source : BIU Cujas

invoqués en ce sens.

Rappel de la première dévaluation, en 1928. Une seconde dévaluation risquerait d'ébranler la confiance.

1°- On rappelait d'abord la dévaluation effectuée quelques années plut tôt, 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. Et l'on ajoutait que, si à quelques années de distance la France procédait à une seconde manipulation monétaire, elle risquait 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 pouvait déclencher 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. Or il est certain qu'à partir du moment où on aurait à craindre une cascade de dévaluation, les billets thésaurisés sortiraient de leur cachette et se transformeraient en valeurs réelles. Les porteurs de billets se présenteraient par conséquent comme acheteurs de marchandises de toutes sortes. Les adversaires de la dévaluation en tiraient cette première conclusion qu'une nouvelle dévaluation française si elle déclenchait une panique, engendrerait une hausse des prix très marquée. Or, disaient-ils, l'argumentation dévaluatrice n'a de portée que si la hausse des prix consécutive à la dévaluation reste modérée. Le pivôt de toute l'argumentation dévaluatrice repose, en effet, sur cette affirmation que la hausse des prix, au lendemain de la dévaluation, demeure inférieure au coefficient de dévaluation, si bien que les prix-or fléchissent.

Diminution de la disparité entre prix français et prix étrangers

D'autre part, les défenseurs du franc de 1928 discutaient sur la réalité et sur l'importance de la disparité entre les prix français et les prix étrangers. Ils accordaient qu'en 1934 cette disparité était très nette, mais ils ajoutaient que dans le premier semestre de 1935 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 1934 de 25 ou 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

Source : BIU Cujas

hausse; Nous n'avons que quelques mois de patience à observer.

M. Germain Martin en particulier insista beaucoup sur cet argument que les dévaluations nationales du moment qu'elles engendrent des baisses de prix-or, accentuent la crise et font obstacle à 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 accentuer et à prolonger la crise mondiale.

Réapparition de la disparité entre prix français et prix étrangers.

Tels étaient les arguments échangés de part et d'autre. Au moment des élections, il est incontestable que la thèse des défenseurs du franc de I928 s'est trouvée techniquement affaiblie par la réapparition, dans le second semestre 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 à 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 obtenir par de nouvelles compressions des dépenses publiques et des prix de revient le résultat désiré.

Impopularité générale de la dévaluation

Seulement la campagne électorale montra 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.

Il n'est pas étonnant dans ces conditions qu'au lendemain des élections le problème de la dévaluation ait été momentanément écarté et temporairement résolu, par la négative. Des 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

Source : BIU Cujas

autre direction. Nous verrons prochainement comment, quelques mois plus tard, le problème monétaire revient au premier plan de la scène et quelle solution lui fut donnée.

§ 2 - La réforme du statut de la Banque de France.

Comment se fait-il que le problème de la Banque de France, à l'inverse du problème de la dévaluation se soit posé avec acuité au lendemain même des élections et que l'on ait aboutit à une solution très rapidement, puisque la loi, qui a remanié le statut de notre institut d'émission, est du 24 Juillet 1936?

Le programme du rassemblement populaire.

Pour le savoir, il faut se reporter à un document, qui a été donné 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 a donc commencé très peu après la réunion de la nouvelle Chambre et a abouti à la loi du 24 Juillet 1936.

Points essentiels sur lesquels porte la réforme.

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.

L'Assemblée générale des actionnaires.

L'ancien système.

Rappelons d'un mot que, dans l'ancien régime, 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, 18.000 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 414 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'assemblée générale.

Les deux cents familles et les deux cents plus gros actionnaires.

Ce chiffre de " deux cents"semble avoir joué, dans la période électorale, un grand rôle, car il fut à l'origine du fameux slogan des deux cents familles, qui a, au point de vue psychologique exercé une

Source : BIU Cujas

influence incontestable. Cette formule des deux cents familles comportait une part d'exactitude, et une part de puérilité dans sa précision même.

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 une part de vérité dans cette opinion, on en peut donner comme preuve le fait que, au Sénat, à plusieurs reprises, un membre de la Haute Assemblée, qui appartient aux partis modérés, M. Le Sachê, a souligné le rôle considérable (et à son sens excessif) que joue cette oligarchie d'administrateurs dans la vie de la nation.

Mais la puérilité c'était de fixer le chiffre à deux cents, et de dire 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, qu'évidemment personne ne peut raisonnablement classer dans l'oligarchie financière.

Il est vrai qu'il faut ajouter, pour rester objectif, qu'à côté de ces collectivités, les deux cents plus gros actionnaires de la Banque de France, comprenaient aussi 21 compagnies d'assurances, 12 agents de change, des banquiers, de grosses sociétés métallurgiques, et un certain nombre d'importantes personnalités , qui président des conseils d'administration nombreux et divers.

Par ailleurs, il convient de rappeler, que dans l'ancien régime les pouvoirs de l'assemblée générale des actionnaires étaient à la vérité 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.

e nouveau système.

Voilà quel était l'ancien système, 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 celui qui était appliqué dans l'ancien régime; seuls pénétraient à l'assemblée générale les

Source : BIU Cujas

deux cents plus gros actionnaires, mais chacun d'eux avait une voix; le plus gros de tous n'avait ni plus ni moins de poids que le deux centième, quoiqu'il fut titulaire d'un paquet d'actions beaucoup plus considérable).

Comme les actionnaires de la Banque de France sont au nombre de plus de 40.000, et qu'on n'eut pas trouvé une salle dans Paris, où l'on put réunir commodément ces 40.000 personnes (à supposer qu'elles aient toutes désiré venir) on a multiplié les formalités, de manière que le nombre des actionnaires participant à l'assemblée ne soit pas trop élevé. En fait, à la première assemblée générale qui a suivi la modification du régime, et qui s'est tenue en Octobre I936, il y avait environ 800 personnes.

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. Par ailleurs, les droits de l'assemblée générale dans le nouveau régime, ont été sérieusement diminués, car antérieurement l'assemblée générale, nommait les quinze régents, tandis qu'actuellement l'assemblée générale nomme seulement deux personnes sur vingt trois parmi les membres du conseil général. Elle nomme aussi les trois censeurs, mais qui n'ont que voix consultative et non délibérative au conseil général.

On peut donc dire que sur ce premier point la réforme a été plus spectaculaire que réelle . Jadis, l'assemblée générale se composait d'une minorité de gros actionnaires, mais elle n'avait pas grand pouvoir; actuellement, l'assemblée générale est plus largement ouverte, mais ses pouvoirs sont plus réduits encore 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 est chargé du service public de la monnaie de papier; il ne doit donc pas être géré comme une affaire commerciale, avec le souci du plus fort dividende.

Le Conseil Général de la Banque. L'ancienne organisation

B - Le Conseil Général.

Le Conseil général comprenait dans l'ancienne organisation, I8 personnes, à savoir : le gouverneur, les deux sous-gouverneurs et les quinze régents, lesquels étaient nommés ainsi qu'on vient de le rappeler par l'assemblée générale des actionnaires; celle-ci choisissait donc I5 sur I8 des membres du conseil général.

Source : BIU Cujas

Le nouvelle organisation

La loi nouvelle a remanié complètement cet organisme et voici quelle est actuellement sa composition. Le conseil général est formé de 23 personnes. Naturellement le gouverneur, et les deux sous-gouverneurs. Puis deux délégués de l'assemblée générale des actionnaires; 2 sur 23 aujourd'hui; I5 sur I8 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, reste dix-huit. Ces dix-huit personnes sont choisies pour représenter deux catégories d'intérêts, et la nouvelle loi a entendu distinguer cette double représentation; d'une part, les 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.

Désignation des membres, représentant les intérêts économiques et sociaux.

Première catégorie : représentation des intérêts économiques et sociaux, neuf conseillers.

Trois sont désignés directement par des collectivités, lesquelles sont : I°- Le Conseil national économique, 2°- La Commission supérieure des Caisses d'Epargne; 3°- Le personnel de la Banque.

Les six autres membres de ce premier groupe sont choisis par le ministre des finances, mais 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 peut être surpris de voir reparaître ici le Conseil national économique; mais on a cherché, sans y réussir autrement que par ce moyen, à faire représenter dans le conseil général le petit commerce, et comme il n'y avait pas d'organisme électif spontané suffisamment représentatif de l'ensemble du petit commerce, on a, à titre de succédané, imaginé de s'adresser à la Section commerciale, du Conseil national économique.

Reproduction interdite

Source : BIU Cujas

Ainsi se trouve réalisée la représentation, dans le conseil général de la Banque de France, des principales forces économiques du pays.

Désignation des membres représentant les intérêts collectifs de la nation.

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 de 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 de la Caisse des dépôts et consignations; le directeur du Crédit Foncier ; le directeur du Crédit National; le directeur de la Caisse nationale de crédit agricole.

Aucun parlementaire ne peut faire partie du conseil général. Les conseillers sont nommés pour trois ans et ne peuvent pas siéger plus de trois années consécutives; les représentants du gouvernement naturellement peuvent être changés à tout moment.

Le comité permanent.

Cet organisme se compose d'un nombre de personnes trop élevé pour pouvoir assurer une gestion permanente. C'est pourquoi le conseil général nomme un comité permanent, composé du gouverneur, des deux sous-gouverneurs, et de quatre conseillers ; 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 radicale 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 gouverneur.

Le gouverneur de la Banque de France.

a) Le gouverneur.

En ce qui le concerne, rien n'est changé quant à son mode de nomination; c'est le gouvernement qui le

Source : BIU Cujas

choisit et le gouvernement a possibilité de le révoquer. Mais on a voulu affranchir complètement le gouverneur de la dépendance des intérêts privés.

Or, dans l'ancienne réglementation certaines dispositions aboutissaient à 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 en bourse de l'action, mais généralement fort élevée. Et comme il arrivait que le gouverneur nouvellement nommé ne possédait pas les cent actions, et n'avait pas une somme suffisante pour les acheter, certaines combinaisons permettaient de les mettre à sa disposition, mais naturellement on ne pouvait pas dire qu'il fut complètement indépendant de ceux qui ainsi 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 elle-même 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 aussi 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

En conclusion, il convient de dire que la réforme ainsi réalisée n'est pas négligeable, mais que cependant elle n'enlève pas à la Banque de France ce qui était son caractère essentiel, et ce qui lui donnait sa place dans l'ensemble des instituts d'émission du monde. 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 Rassemble-

ment

Source : BIU Cujas

populaire, cette revendication était expressément inscrite. Le gouvernement s'est refusé aussi à racheter les actions de la Banque de France. On a, par conséquent, voulu lui maintenir le caractère d'un institut d'émission, qui comporte des actionnaires, qui est par conséquent une banque privée et non une banque d'Etat.

Toutefois, - et c'est en cela que consiste la nouveauté-, on a accentué l'élément public dans cette synthèse, dans ce dosage entre le caractère semi-privé et le caractère semi-public. 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 désignées 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 indépendance; et pour accentuer encore ce caractère d'indépendance, on a rétabli la formule du serment. Le gouverneur au moment où il entre en fonction, 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 de la Banque de France d'accomplir des actes, contraires aux lois et aux statuts, le gouverneur, prisonnier en quelque sorte de son serment serait obligé, s'il ne voulait pas être parjure, de résister à la pression gouvernementale.

§ 3 - Les mesures monétaires d'Octobre 1936.

Ce paragraphe comportera successivement trois points :

1°- les causes; 2°- les modalités; 3°- les résultats.

A - Premier point : Les causes .

Les causes de l'alignement monétaire d'octobre 1936.

Le problème des raisons, qui ont conduit, en octobre 1936 à l'alignement monétaire, demande à être examiné d'assez près, en raison de la contradiction, au moins apparente, entre les déclarations faites par les membres les plus autorisés du gouvernement quelques mois auparavant, et les décisions prises

Source : BIU Cujas

en Octobre dernier.

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". Et quelques jours plus tôt, le 18 Juin, dans une déclaration à un journal hebdomadaire, la Tribune 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 point contradiction, 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.

Il n'y aurait pas identité entre ce qu'on répudiait en Juin et ce qu'on effectuait en Octobre.

Nous avons rejeté, a-t-on déclaré, toute dévaluation unilatérale, c'est-à-dire toute mesure par laquelle la France indépendamment, 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. Mais 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'uns 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 . Mais dès maintenant, il faut indiquer que ce qui a été fait en octobre 1936 est incontestablement tout de même 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 créances 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

Source : BIU Cujas

1°- Raisons financières

octobre, 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, peu de temps auparavant, par le Parlement, 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 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 on aura 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 d'ordre monétaire.

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; mais il subit ensuite des fluctuations d'une grande amplitude. En octobre 1935, le stock était tombé à 65 milliards, et en septembre 1936 (donc dans le mois qui précède les mesures monétaires que l'on a a commenter) il était de peu supérieur à 50 milliards. En une semaine du mois de septembre, les sorties d'or ont atteint 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 obligé 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 pas 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, en raison de la réoccupation de la zône démilitarisée du Rhin, du rétablissement du service militaire de deux ans en Allemagne, et enfin des évènements d'Espagne. Il apparaît donc vraisemblable que

Source : BIU Cujas

cette considération a joué un rôle important.

Mais 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 a eu lieu au Sénat, (séance du 30 septembre) le président de la Commission des finances a rappelé que la Hollande avait pratiqué cette politique de la subordination des sorties d'or à une justification bien établie 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 qui ont été faites par le président du conseil le 26 septembre à la 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, qui était préparée déjà ou en tous cas qui était envisagée depuis plusieurs mois.

3°- Raisons d'ordre économique.

Pourquoi l'avait-on envisagée ? Pourquoi l'avait-on préparée? C'est ici qu'il nous faut arriver au troisième ordre de considérations.

3°- Considérations économiques.

Nous allons ici 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.

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, et il faut noter à cet égard, d'abord que la victoire électorale des partis groupés dans le Rassemblement populaire a sonné le glas de la politique de déflation, que par conséquent, on ne pouvait plus espérer arriver à supprimer la disparité en comprimant les prix nationaux.

Puis, il faut tenir compte aussi, de ce que les grèves de mai-juin 1936, les accords Matignon, les lois

Source : BIU Cujas

qui ont été votées en conséquence de ces grèves et de ces accords, ont apporté des facteurs nouveaux de hausse des prix nationaux. Il est assurément difficile de calculer le pourcentage de hausse, qui résulte 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 récente extrêmement précise qui a été donnée par un grand industriel, M. Detoeuf, dans un des derniers numéros d'une publication récente, " 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 doit 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 salaires 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 ont attiré l'attention de l'opinion et des pouvoirs publics sur ce fait de la disparité des prix, et sur la gravité qu'il comportait pour l'économie nationale.

Il convient d'indiquer à cet égard (car sans doute l'influence en a été grande sur les décisions qui ont été prises) que le Comité d'Etudes, qui avait été nommé par le gouvernement, pour 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 affirmait le fait de la disparité des prix, et il déclarait que cette disparité était la source des difficultés que connaît notre commerce extérieur. On signalait à cet égard la diminution écrasante de nos exportations, qui en 1932 atteignaient 52 milliards, et qui 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 nettes 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.

Source : BIU Cujas

Les mêmes conclusions se retrouvaient, à peu près vers les mêmes dates, 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.

Pour éviter la dévaluation on aurait pu adopter une politique d'autarchie et de contrôle des changes.

Cependant on eut pu éviter la dévaluation, si l'on avait adopté en octobre une politique d'autarchie économique et de contrôle des changes. Et les déclarations anti-dévaluatrices, qui avaient été faites par le chef du gouvernement et son ministre des finances, après les élections, pouvaient donner à penser que c'était en ce sens que l'on s'engagerait. Vivant en économie fermée, on peut conserver pendant longtemps la disparité des prix; on peut éviter 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.

Des déclarations faites par le ministre des finances à la Chambre le 28 Septembre on peut inférer qu'il a songé un moment à cette solution, car dans ce discours, on trouve cette phrase: " Quelques jours avant de prendre la décision, j'ai pensé un moment à vous demander le contrôle des changes".

Pourquoi on a écarté cette politique.

Pourquoi donc l'a-t-on finalement écarté ?

Il semble que deux raisons ont joué ici. La première, c'est que le contrôle des changes et l'économie fermée impliquent une organisation économique très autoritaire, et que cette organisation ne semble guère réalisable dans un régime démocratique et libéral. Le contrôle des changes semble nécessairement devoir être associé à la dictature politique.

D'autre part, l'institution de l'économie autarchique et du contrôle des changes nous aurait séparés, sur le plan économique, de deux grandes démocraties libérales anglo-saxonnes, l'Angleterre et les Etats-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.

Les modalités principales de la loi du Ier Octobre 1936

B. Second point : les modalités.

I°- La loi du Ier Octobre 1936 apporte un changement dans la définition du franc. Le franc de 1928,

Source : BIU Cujas

définition du franc.

se définissait par un poids d'or (qui était de 65 milligrammes et demi, au titre de neuf centmillièmes). Le franc de 1928 correspondait par conséquent, à un poids de métal très précis, 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; la dévaluation est faite, puisqu'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, c'est l'abaissement par la loi de la définition de l'unité monétaire, il est incontestable que la dévaluation est acquise : ce qui reste à préciser, c'est le quantum de cette dévaluation.

Ce quantum sera au minimum de 25,20% et au maximum de 34,36%, suivant que l'on adopterait définitivement la limite maxima ou la limite minima. Pour fixer les idées, il est toujours commode de se servir de la cote des changes; le nouveau franc correspond à cet égard approximativement à des cours de la Livre Sterling de 100 ou de 114, suivant qu'on le calcule à 43 ou à 49 milligrammes.

Le trait le plus curieux de cette solution, c'est que le franc, à l'heure actuelle, ne correspond plus à un poids fixe de métal; il est flottant, et le demeurera tant que les pouvoirs publics n'auront pas pris la décision d'adopter, soit la limite supérieure de 49 milligrammes, soit la limite inférieure de 43, soit tel chiffre intermédiaire entre ces deux limites.

Le régime de l'or.

2°-Second point : 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 minumum de 215 mille 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.

Source : BIU Cujas

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 des besoins industriels et commerciaux.

Pour en avoir terminé avec les dispositions relatives à l'or, indiquons le régime adopté en Octobre 1936 (et dont on verra qu'il a été ultérieurement modifié) en ce qui concerne l'or détenu par les particuliers.

Dispositions relatives à l'or détenu par les particuliers.

En Octobre 1936, on a décidé que cet or ne serait pas réquisitionné. Mais les détenteurs d'or ont eu 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, mais au taux fixé par la loi de 1928, c'est-à-dire 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; et ils auraient à verser à l'Etat une somme égale à l'augmentation de valeur nominale de leur stock d'or, à titre de prélèvement exceptionnel; si bien que la déclaration qu'on les obligeait à faire, 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, sans dire qu'ils en avaient, ils étaient passibles d'une amende égale à la valeur de la quantité totale de l'or non déclaré.

Troisième point : La création du fonds de stabilisation des changes.

Création du fonds de stabilisation des changes.

Le fonds de stabilisation des changes a été créé à l'imitation d'institutions analogues existantes en Angleterre et aux Etats-Unis. Il a été pourvu d'une dotation de 10 milliards.

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.

Ses opérations ont un caractère rigoureusement 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

Source : BIU Cujas

dispose et si l'on savait en quelle mesure il s'en sert.

(Pour plus amples informations sur les problèmes que pose le fonds de la stabilisation des changes voir deux articles, l'un de M. Mossé dans l'Europe Nouvelle, n° du 6 Mars 1937 et l'autre de M. Robert Wolff, dans la Revue d'Economie Politique N° de Mars-Avril 1937).

4ème point : L'accord tripartite.

L'accord tripartite entre la France, l'Angleterre et les Etats-Unis.

Quelques jours avant le vote de la loi française à la date du 25 Septembre, 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 ont promis de ne pas riposter à la dévaluation française par une dépréciation parallèle de la livre et du dollar. Les trois pays ont convenu que chacun des fonds de stabilisation de Paris, Londres et de New-York donnerait aux autres de l'or en échange de ses devises nationales. Ainsi le fonds français versera au fonds anglais et au fonds américain de l'or, lorsqu'ils lui remettront des francs français. On voit que les transferts d'or de pays à pays, qui sont 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 actuel. Ils ne se sont même pas engagés à ne pas prendre les mesures, qui seraient nécessitées par l'intérêt économique ou financier de leurs pays respectifs.

La réévaluation de l'encaisse de la Banque de France.

Cinquième point : 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 résulte de cette disposition que si, dans l'avenir, on stabilise définitivement à un autre taux, soit au minimum de 43 milligrammes, soit à un chiffre intermédiaire entre 49 et 43 milligrammes, il y aura lieu à une nouvelle réévaluation, qui donnera 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 ont été versés au fonds de stabilisation des changes et en ont constitué la première mise. Le surplus a été affecté à diminuer

Source : BIU Cujas

la dette de l'Etat à l'égard de la Banque de France; c'est le procédé que l'on avait déjà employé en 1928.

Dispositions relatives aux marchés à terme conclus dans la période qui a précédé la dévaluation.

Deux autres séries de dispositions importantes ont été prises par la loi du Ier Octobre 1936. D'une part, la loi a édicté 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.

Répression de la hausse injustifiée des prix.

D'autre part, la loi du Ier octobre 1936 a entendu 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.

La dévaluation, réalisée en France à la date du Ier Octobre 1936, a fait tache d'huile, et des mesures monétaires analogues ont été prises dans un certain nombre de pays.

Ce fut d'abord la Suisse, qui a adopté une formule analogue à 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 a pour objet de maintenir le franc suisse à l'intérieur de ces limites.

En Hollande, la méthode s'inspire du régime monétaire anglais actuel. La Hollande a mis l'embargo sur l'or, c'est-à-dire qu'elle a supprimé la possibilité des exportations de métal. Cela a suffi pour entraîner une baisse immédiate du florin hollandais, baisse qui au change a été d'environ 25%. Un fonds de régularisation a été créé, mais il n'existe pas de limites strictes entre lesquelles doive se tenir la valeur légale de l'unité monétaire nationale hollandaise.

La Tchécoslovaquie avait dévalué en Janvier 1934 de 16,66 pour cent, d'une manière consciencieuse et réfléchie, 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 a dû opérer une dévaluation supplémentaire de 16%.

En Italie, il y a eu également un alignement

Source : BIU Cujas

monétaire dans une proportion analogue à la proportion française. Mais la caractéristique de l'opération est que l'Italie est restée au régime de la monnaie sévèrement contrôlée par l'Etat. L'alignement italien a été 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, puisqu'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.

C. Les résultats.

Effets de la dévaluation.

Le problème des effets de la dévaluation française a été et continue d'être passionnément discuté, parce que c'est là un des aspects de cet ensemble plus vaste, que l'on appelle généralement " l'expérience Blum". Les uns déclarent que la France est en pleine reprise. Les autres affirment que la reprise est nulle, ou simplement passagère. Au surplus et même si l'on écarte toute considération politique ou passionnelle pour se tenir sur le seul plan de la technique économique, le problème à examiner apparaît très complexe, et il n'est pas inutile d'indiquer la raison de cette complexité, pour faire savoir, sur un exemple concret, la difficulté d'économie positive des recherches scientifiques.

Complexité du problème.

En exposant le conflit des méthodes on a indiqué que les partisans d'une méthode inductive font un grand fond sur l'expérience; sans doute, ils reconnaissent qu'on ne saurait, en matière économique et sociale, faire des " expériences"au sens étroit du terme, comme le peuvent les physiciens ou les chimistes, mais les interventions légales dans la vie économique d'un pays ne fournissent-elles pas des succédanés d'expérience, puisque la mesure légale intervient à une date précise, qu'elle modifie un élément déterminé du mécanisme économique et que parconséquent, en comparant ce qui s'est passé avant et ce qui s'est passé après cette date, on doit pouvoir établir des relations de causalité sûres ?

En réalité, la difficulté vient de ce qu'il est rare qu'un seul élément varie, dans une économie au

Source : BIU Cujas

cours du temps; généralement les faits que l'on peut constater sont le résultat d'un enchevêtrement de causes sans qu'il soit toujours possible de dissocier, l'effet de telle cause et l'effet de telle autre. Et nous allons trouver ici un exemple frappant de cette difficulté des études positives en matière économique.

Les évènements qui ont provoqué la hausse des prix nationaux.

Nous sommes, à l'heure actuelle, en face d'un fait incontestable, une hausse très marquée des prix français. Quand on recherche d'où peut venir cette hausse, on est obligé de reconnaître que trois séries d'évènements sont intervenues et se sont combinées dans une proportion qu'il n'est pas aisé de déterminer exactement.

I°- Les évènements de Mai-Juin 1936. c'est-à-dire les grèves, les accords Matignon, les lois qui ont été adoptées en conséquence de ces accords. Il en est résulté des relèvements de salaires très importants, qui ont comme répercussion une hausse des prix de revient, puis une hausse des prix de vente, hausse d'autant plus forte que, dans le prix des objets fabriqués, la part de main-d'oeuvre est plus élevée.

2°- Les évènements d'octobre 1936, c'est-à-dire, la loi monétaire , la dévaluation, qui, elle aussi, a comme effet une hausse des prix, mais ici la hausse des prix sera normalement en proportion non pas du pour cent de main d'oeuvre, mais du pour cent des marchandises étrangères intervenant dans la fabrication de l'objet.

3°- Un troisième évènement d'ordre purement économique, et non français, s'est produit parallèlement : la hausse des prix or mondiaux.

Tel étant l'enchevêtrement des évènements, il n'est pas facile de dresser le bilan de la dévaluation française d'Octobre 1936, faute de pouvoir démêler ce qui est son effet propre et ce qui est le résultat des relèvements de salaires ou de la hausse des prix mondiaux.

Bibliographie sur la question

Avant d'entrer dans l'examen des divers aspects de la question, nous indiquerons les sources que nous avons utilisées.

I°- Le numéro d'Avril 1937, de l'"Activité économique " revue trimestrielle éditée par l'Institut Scientifique de Recherches économiques et sociales, qui donne, tous les trois mois, un bilan précis (accompagné de graphiques en couleurs), de l'évolution économique en France et à l'étranger.

2°- Un article de M. Ph. Schwob : Jugements sur la conjoncture française, N° de Mars-Avril 1937 de la

Source : BIU Cujas

Revue d'Economie Politique.

3°- Une étude intitulée : Le point économique, parue dans la Revue des Polytechniciens, qui a pour titre : X crise (Avril 1937).

4°- Les déclarations du Ministre des Finances à la Commission des Finances, le 28 Avril (reproduites par le Temps, des 29 et 30 Avril).

5°- Un article de M. Jean Déssirier dans la revue qu'il dirige; La conjoncture économique et financière, N° d'Avril 1937.

La production

I°- La production.

Si nous considérons le volume de la production et si nous nous reportons à l'index général que donne la Statistique Générale de la France, nous voyons que la base étant 100 pour l'année 1928 (c'est-à-dire vers la fin de la période de prospérité qui a précédé la crise), l'indice s'exprimait en Septembre 1936 par 74,8; en novembre par 77,2, en Février 1937, 81,1.

Le chiffre de février est le dernier connu, parce que l'établissement de cet indice suppose des calculs compliqués sur la base d'un ensemble de renseignements que la Statistique Générale n'obtient qu'avec un certain retard. Il y a donc un relèvement certain entre Septembre 1936 et Février 1937, qui nous permet de retrouver en Février le niveau d'Avril 1934. Mais il ne s'agit là que d'une moyenne, qui n'a pas grande signification, car elle recouvre des réalités diverses, suivant les branches d'industrie.

Le relèvement est très sensible dans les industries lourdes et dans les industries mécaniques, mais dans une mesure qu'il est impossible de chiffrer, ce relèvement est dû moins aux mesures monétaires qu'au réarmement.

Par contre, la reprise est nulle dans le bâtiment. Il y a même une baisse de l'indice entre Février 1936 et Février 1937. Sauf dans les industries qui travaillent pour la défense nationale, on n'a pas encore, malgré une remontée sensible à la fin de 1936 et dans les premiers mois de 1937, rattrapé les niveaux du début de 1936, ce qui veut dire que le fléchissement entraîné par les évènements de Mai-Juin n'a été que partiellement regagné.

Le chômage.

Pour ce qui est du chômage, (qu'il faut étudier en même temps que le volume de la production, puisque ce sont deux éléments étroitement liés) les statistiques font ressortir une diminution très appréciable de ce que l'on appelle le chômage partiel, c'est-à-dire la situation de l'individu, qui tantôt travaille, et

Source : BIU Cujas

tantôt ne travaille pas. Le chômage partiel a beaucoup baissé depuis Février I936. La cause principale de cette baisse doit être cherchée du côté de l'application de la semaine de 40 heures. C'est dans les industries où cette mesure est déjà en application que la résorption du chômage est la plus accentuée. Le chômage total a aussi sensiblement diminué. Le nombre des chômeurs, en mars l'année dernière, était de 465.000, en mars de cette année, 380.000, donc une diminution de 76.000. En Avril I936 : 446.000, en avril I937 : 37I.000, diminution de 75.000.

Si l'on songe que le maximum du chômage français a été atteint en Février I935 avec 503.500 chômeurs, on s'aperçoit que la réduction est sensible, sans être cependant aussi massive qu'on le souhaiterait. Il ne faut pas oublier quand on commente ces chiffres, qu'ils ne concernent que les chômeurs inscrits, car ce sont les seuls que recense la statistique. Or, il existe un grand nombre de chômeurs non inscrits pour des raisons diverses, (parce que, par exemple, ils n'ont pas une résidence assez longue dans la localité où ils vivent pour pouvoir bénéficier des secours de chômage). L'expérience montre que les chômeurs non inscrits sont plus pressés d'être réembauchés que les chômeurs inscrits, parce que ne touchant pas de secours, ils ont absolument besoin de travailler pour vivre. Comme on n'a pas d'indications numériques sur l'évolution de ce chômage occulte, notre connaissance de la matière est très imparfaite.

Il faut tenir compte, d'autre part, de ce que sont intervenus pour diminuer le nombre des chômeurs certains faits particuliers, tels que la préparation de l'Exposition et l'allongement du service militaire.

L'impression finale, qui se dégage sur ce premier point est celle d'une reprise incontestable, mais modérée. Cette impression se confirme, si l'on établit une comparaison entre la France et la Hollande, qui a effectué sa réforme monétaire en même temps que la nôtre.

Pour la Hollande, le volume de la production industrielle comparé en Septembre I936 et en Janvier I937, dénote un accroissement de 33% , alors qu'en France, entre les mêmes dates, il n'est que de 6,3%.

Par ailleurs, il convient de noter que, dans un certain nombre d'industries, on a constaté une chute assez sensible du rendement horaire de l'ouvrier.

2° - Les prix .

Les prix. Voici quelques indications numériques extraites des statistiques tenues à jour par la Statistique Générale

" Les Cours de Droit "
3 Place de la Sorbonne. 3
W
Répétitions Ecrites et Orales
Reproduction interdite
Source : BIU Cujas

de la France. Elles font la comparaison entre mars 1936 et mars 1937 et permettent de mesurer la hausse des prix au cours de 12 mois, dans lesquels s'insèrent à la fois les évènements de Mai-Juin 1936, La réforme monétaire d'Octobre, la hausse générale des prix mondiaux. L'indice général des prix de gros passe entre les deux dates indiquées, de 371 à 554.

Si on décompose cet indice général, comme il est nécessaire de le faire pour prendre une vue précise des chiffres, on voit que la hausse la plus forte est celle des prix industriels. On passe de 359 à 577.

Viennent ensuite, avec un coefficient de hausse moindre, les prix agricoles et les prix alimentaires, qui passent de 385 à 528.

Les prix de détail ont généralement une moindre mobilité que les prix de gros. Il n'est donc pas étonnant que leur hausse soit relativement modérée.

On passe de 443 à 577.

Si nous considérons enfin l'indice trimestriel du coût de la vie : dans le second trimestre de 1936, il est à 497 et dans le premier trimestre de 1937, à 581. C'est là que la hausse est le plus amortie, parce que certains éléments du coût de la vie sont des prix rigides ne variant pas d'une année à l'autre, comme par exemple la dépense de loyer; pour tous ceux qui bénéficient d'un bail en cours, il n'y a pas eu de hausse.

Les prix français en fonction des prix étrangers.

Etant donné le rôle que joue la disparité entre prix étrangers et prix français, il est important de rechercher ce que sont, à l'heure actuelle, les prix français en fonction des prix étrangers.

Voici à cet égard des indications données dans le N° d'X Crise, d'Avril 1937. Si on représente par 100 les prix anglais, on voit qu'en Mars 1936 (donc avant les accords Matignon et la réforme monétaire) les prix français de gros étaient à 115 et les prix français de détail à 120, ce qui révèle une disparité, au désavantage de la France de 15 ou 20%, suivant qu'on considère le gros ou le détail. En Octobre 1936 (c'est-à-dire au lendemain de la réforme monétaire) la disparité a cessé, parce que la réforme monétaire a eu comme conséquence de faire fléchir les prix français traduits en or, si bien qu'en face de prix anglais égalés à 100, nous trouvons en Octobre 1936 des prix français de gros de 98 et des prix de détail de 99.

En Mars 1937, les prix anglais étant égalés à 100, les prix français de gros sont à l'indice 104 et les prix français de détail à l'indice 99 ce qui signifie qu'il y a à peu près, à l'heure actuelle, parité entre les prix français et les prix anglais. Mais, il faut

Source : BIU Cujas

faire quelques réserves sur la comparabilité de ces données, parce que les indices de prix français et les indices de prix anglais ne sont pas établis tout à fait sur les mêmes bases.

Quand la comparaison révèle un très large écart entre les uns et les autres, il est à penser que cet écart correspond à une réalité. Lorsque l'écart est faible, on peut se demander s'il ne vient pas simplement de la diversité des procédés techniques, qui président dans les deux pays, à l'établissement de l'indice.

D'autre part, il convient de faire remarquer qu'à l'heure présente la hausse des prix français ne peut pas être considérée comme terminée. Si dans une certaine mesure les prix de mars 1937 incorporent le résultat des lois sociales du milieu de l'année 1936, deux éléments n'y sont pas encore incorporés.
1°- La semaine de 40 heures, qui n'est entrée en application massive qu'au cours des dernières semaines et 2°- ce qu'on peut appeler les relèvements de salaires du second degré; les hausses de salaires du milieu de 1936 ont entraîné une hausse des prix, qui ont déclenché à leur tour des demandes de relèvement de salaires, auxquelles il est donné partiellement satisfaction par les surarbitres, ce qui doit agir - nous y reviendrons ultérieurement, dans le sens d'une accentuation de la hausse des prix au cours des mois prochains.

3°- Les échanges intérieurs.

Les échanges intérieurs.

Les échanges intérieurs ont été très nettement stimulés dans les mois qui ont suivi la dévaluation, parce que les industriels, les commerçants, les consommateurs se sont approvisionnés en hâte, pour se couvrir contre la hausse ultérieure des prix.

Actuellement, le montant des transactions commerciales internes révèle, au cours des derniers mois et surtout des dernières semaines, un certain essoufflement.

Si on considère les grands Magasins, on voit que leur chiffre d'affaires, entre mars 1936 et mars 1937, a augmenté de 17%, ce qui correspond à peine à la hausse des prix intervenue entre les deux dates, et par conséquent n'implique pas une augmentation du volume des transactions.

Dans le textile, dans la construction automobile il y a aussi un ralentissement certain. L'indice, qui était fourni par le rendement de l'impôt sur le chiffre d'affaires, révélait une augmentation de 18% entre Février 1936 et Février 1937. A partir de Mars, nous n'avons plus de données parce que l'impôt sur le

Source : BIU Cujas

chiffre d'affaires a été remplacé par la taxe sur la production. 18%, c'est un chiffre inférieur à la hausse des prix et qui donc, n'implique pas un accroissement des transactions.

L'explication de cet essoufflement est facile à apercevoir : la hausse des prix ne correspond pas à une hausse des revenus, sauf pour les salariés, ouvriers et employés, bénéficiaires des accords Matignon. Pour toute une partie de la population, les agriculteurs les fonctionnaires, les rentiers, les mesures de 1936 n'ont aucunement entraîné un accroissement des revenus, en sorte que la hausse des prix fait que très souvent ceux-ci dépassent actuellement la capacité d'achat des consommateurs. Nous touchons ici à ce qu'il y avait de contestable dans la doctrine qui a été à l'origine de cette expérience. En augmentant le pouvoir d'achat des ouvriers par le relèvement des salaires, on a certainement accru les possibilités de consommation de la classe ouvrière. Mais si, par là, on a déclanché une hausse des prix qui n'est pas accompagnée d'un accroissement des revenus des autres classes sociales, l'accroissement de consommation de la classe ouvrière risque d'être contrebalancée par une restriction de la consommation des autres classes de la société.

4°- Les échanges extérieurs.

C'est un des points les plus importants et les plus inquiétants du bilan que nous essayons de dresser.

Les échanges extérieurs.

Etablissons une comparaison entre les 6 mois qui ont suivi la réforme monétaire, c'est-à-dire fin 1936 et début 1937, et les 6 mois correspondants de la période antérieure.

Les importations sont passées de 11.480 millions à 18.295 millions. Les exportations sont passées de 7.746 millions à 10.122 millions. D'où il suit que le déficit de la balance commerciale (c'est-à-dire l'excédant des importations sur les exportations), qui était dans la première période de 3.734 millions est passé à 8.173 millions. Donc un accroissement du déficit de plus de 4 milliards 1/2.

Si nous considérons seulement les trois premiers mois de 1937, nous voyons que le déficit de la balance commerciale atteint presque 5 milliards, ce qui, si les choses se poursuivent au même rythme , aboutirait pour l'année 1937, à un déficit de la balance commerciale de 20 milliards.

Raison du déficit de la balance commerciale.

Quelles sont les raisons essentielles de ce déficit?

Les importations ont augmenté à la fois en valeu

Source : BIU Cujas

et en poids, parce que les industriels se sont réapprovisionnés rapidement en matières premières, au lendemain de la dévaluation.

2°- Parce que l'application de la semaine de 40 heures dans certaines industries (en particulier dans l'industrie charbonnière), a entraîné une diminution de la production nationale et rendu par conséquent nécessaire un accroissement des importations de charbons étrangers.

Les exportations ont augmenté en valeur et baissé en poids.

Remarquons qu'il y a là quelque chose d'absolument contraire à la théorie classique des effets de la dévaluation, telle que nous avions pu la construire sur les expériences antérieures. Nous avons vu que généralement une dévaluation fait frein aux importations et stimule les exportations. Pourquoi la théorie antérieure n'a-t-elle pas été confirmée ici? C'est parce que les lois sociales de Mai-Juin 1936 sont venues au travers. Elles ont poussé à la hausse des prix et à la restriction de la production. Elles ont gêné l'exportation et favorisé l'importation.

5°- Le rendement des recettes fiscales.

Le rendement des recettes fiscales.

Ici les divers évènements intervenus en 1936 et qui à d'autres égards se sont contrariés, ont joué de concert pour accroître les recettes fiscales.

En Février 1937, elles dépassent de 20% celles de Février 1936. Non seulement, elles sont supérieures à celles de l'année précédente, mais elles excèdent même sensiblement les évaluations qui avaient servi à établir le budget de 1937. Cependant, dans la préparation du budget de 1937, on avait tenu compte de l'accroissement probable des recettes en conséquence de la dévaluation et de la hausse des prix et on avait calculé ce que serait approximativement cet accroissement de recettes, en prenant comme base l'expérience belge de dévaluation de 1937. Les prévivions ont été dépassées. Mais il ne faut pas s'en réjouir sans mélange, parce que dans cet accroissement, intervient pour une large part, l'augmentation des perceptions douanières, lequel est la conséquence de l'augmentation imprévue et par ailleurs fâcheuse du montant des importations.

A l'inverse, il y a lieu de remarquer, d'une part, que certains impôts et certaines taxes étaient restés jusqu'à ces derniers temps spécifiques, c'est-à-dire étaient calculés d'après les volumes et viennent d'être transformés en taxes ad valorem, ce qui permet, pour les mois prochains, de s'attendre , de ce côté, à un accroissement de rendement nouveau. Puis aussi, il faut tenir compte de ce que les impôts nouveaux sur le revenu

Source : BIU Cujas

ne donnent un accroissement de rendement, en conséquence de la hausse des prix qu'avec un certain décalage, si bien que ce n'est que sur les revenus touchés en 1937, et déclarés en 1938, que se fera sentir en plein à cet égard, l'effet des lois sociales et de la dévaluation.

§ 4 - La loi du 11 Mars 1937

Loi du 11 Mars 1937.

Cette loi a édicté une série de mesures que le gouvernement aurait voulu prendre par simple décret. On s'est rendu compte, après avoir pris l'avis de spécialistes (en particulier, de M. le Doyen Allix) que les mesures envisagées modifiaient la loi monétaire d'Octobre 1936 et qu'on ne pouvait pas revenir sur une loi par un décret.

Le point le plus important pour nous est la modification du régime en ce qui concerne les détenteurs d'or. 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 de ces sacrifices en thésaurisant de l'or avant la dévaluation et en le revendant ensuite au cours nouveau. Mais économiquement et techniquement, cette politique était une erreur, parce qu'en brimant les détenteurs d'or, on devait les amener à conserver leur or, 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'Emission. On l'a compris, et la nouvelle loi a décidé que désormais la Banque de France paierait l'or à son prix mondial , ce qui veut dire qu'elle donnerait environ 140 francs papier, contre 100 francs or.

Par ailleurs, certaines mesures qui étaient de stricte équité, ont été prises , pour indemniser ceux qui entre octobre et mars avaient versé leur or et n'en avaient reçu que la contre-partie au taux ancien. On a même indemnisé ceux qui avaient profité d'une solution intermédiaire, prise par la loi de finances de 1936 et qui avaient obtenu en échange de leur or, 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 l'avaient gardé et qui pouvaient, maintenant,

Source : BIU Cujas

le vendre avec une prime de 40%.

Par la loi du II Mars 1937 la libre circulation de l'or a été rétablie, mais la convertibilité des billets en or n'est pas reprise, et le fonds de stabilisation, conserve le monopole de l'exportation de l'or.

Modifications dans la gestion du fonds de régularisation

Le fonds de régularisation a vu sa gestion profondément modifiée par la loi du II Mars 1937. Un comité de gestion a été créé, dans lequel sont entrés, à côté du gouverneur de la Baque de France trois experts qualifiés. M. Ch. Rist, M. Jacques Rueff et M. Baudouin. Depuis lors, la politique du fonds de régularisation des changes a subi 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; aujourd'hui, on laisse fluctuer le franc d'une manière plus large, ce qui est une gêne pour les spéculateurs, puisqu'ils ne savent pas à l'avance, en quelle mesure le fonds de stabilisation va résister ou non, ni sur quel palier il livrera bataille.

Emprunt avec garantie et opposition du change.

Enfin, la loi du II Mars 1937 comporte un emprunt avec garantie de change et l'option de change, qui, au moins en principe, apporte à ses porteurs une couverture contre l'éventualité de nouvelles amputations monétaires, et qui, pour cette raison, a obtenu un réel succès.

Encore que les banques, qui l'avaient souscrit, avaient parfois éprouvé quelques difficultés à le placer dans leur clientèle.

§ 5 - Bilan et perspectives.

Perspectives actuelles de la situation française.

A. Point de vue économique.

1.Au point de vue économique

Il est incontestable que la reprise de l'économie française aurait été plus nette, plus accentuée, si l'effet de la dévaluation d'Octobre 1936 n'avait été très largement neutralisé par l'effet des lois sociales du milieu de l'année.

La dévaluation abaisse les prix or, puisque (c'est l'enseignement qui s'est dégagé de toutes les expériences étrangères) les prix nationaux montent généralement moins que n'a baissé la monnaie nationale, ce qui fait que, traduits en or, les prix fléchissent au lendemain d'une dévaluation, et c'est ce fléchissement qui permet la reprise de l'activité économique. Dans le cas français, cette dépression des prix-or, a été contrariée par les répercussions des lois sociales et en particulier du relèvement général des salaires, qui s'est traduit par une aggravation sensible

Source : BIU Cujas

des prix de revient. A l'heure actuelle, nous avons vu qu'il y a approximativement parité entre les prix français et les prix étrangers, mais il est à prévoir que les prix français vont continuer de monter dans les prochains mois :1°- parce que certaines des lois sociales n'ont pas donné encore tout leur effet, particulièrement la semaine de 40 heures qui n'est entrée que récemment en application généralisée, et aussi 2°- parce que la hausse des prix ont déclenché des demandes de relèvement de salaire du second degré, auxquelles les surarbitres donnent généralement satisfaction, au moins partielle.

S'ensuit-il que la disparité va renaître entre prix français et prix étrangers ? Pas nécessairement, car il reste à savoir ce que vont devenir, parallèlement, les prix-or étrangers. Dans les derniers mois, les prix-or mondiaux ont sensiblement monté, cette ascension étant due à diverses causes et en particulier à l'intensification du réarmement anglais. Au cas où la hausse des prix mondiaux continuerait, la hausse des prix intérieurs français pourrait, elle aussi, se poursuivre sans qu'il en résulte une disparité entre les uns et les autres. Et cela serait vrai également, si les lois sociales françaises faisaient en quelque mesure tache d'huile à l'étranger; un relèvement de salaire dans les principaux pays étrangers, y déterminerait des hausses de prix de revient et par là encore, la disparité pourrait être évitée.

Si, au contraire, la disparité renaît dans les mois prochains, nous nous trouverons en présence d'un problème économique grave, problème aggravé par le fléchissement du rendement de la main-d'oeuvre en France au cours des derniers mois. Dans un article récent, donné par M. Philippe Schwob (de l'Institut scientifique de recherches économiques) à l'Europe Nouvelle N° du 3 Mai 1937, ce fléchissement du rendement horaire dans les mines est évalué à 10% entre l'année dernière et la présente année. On avait espéré, à un certain moment, que l'on pourrait contrebalancer la hausse de la main-d'oeuvre par un effort très serré de rationalisation. Sans nier que quelque chose puisse être fait en ce sens, il faut dire que les espérances, qui avaient été formulées à cet égard émanaient d'économistes et polytechniciens, qui ont une tendance à vouloir enfermer la réalité dans des formules mathématiques rigides : leurs espérances n'ont pas été jusqu'à présent, confirmées par la réalité.

Au cas où la disparité entre prix français et prix étrangers reparaîtrait, on ne pourrait sortir de la difficulté que par une des trois issues suivantes:

Source : BIU Cujas

1°- pratiquer l'économie fermée, l'économie en vase clos; Lorsqu'on coupe les liens entre une économie nationale et ses voisins, la disparité des prix peut en effet se prolonger sans inconvénients graves, mais l'économie fermée comporte par ailleurs de gros risques et paraît incompatible avec la ligne de notre politique extérieure qui nous éloigne des Etats totalitaires et autarchiques, et nous rapproche des démocraties anglo-saxonnes.

2°- Se résigner à une nouvelle manipulation monétaire, qui ne peut être envisagée sans inquiétude, parce qu'une troisième risquerait de déclencher un état d'esprit général de défiance à l'égard de la monnaie nationale, avec les conséquences catastrophiques que l'on a déjà rencontrées en Allemagne, lors de la chute du mark.

3°- Opérer une révision des lois sociales, de façon à obtenir leur répercussion sur les prix de revient. Mais cela encore apparaît comme une solution malaisément réalisable et qui comporte des dangers de troubles intérieurs.

B. Au point de vue financier

B. Point de vue financier.

La question du budget

1°- En ce qui concerne le budget, il faut d'abord affirmer qu'un pays ne peut pas, sans péril, avoir son budget en déficit très marqué. Sur ce point encore, on avait eu certaines illusions, dont à l'heure actuelle on tend à revenir.

De quelle manière pourra se réaliser, sinon l'équilibre complet, tout au moins une approximation de l'équilibre budgétaire ?

Un élément est assez réconfortant dans l'évolution des derniers mois à cet égard: C'est l'accroissement très sensible des recettes fiscales, conséquence à la fois de la dévaluation et des lois sociales dont nous avons déjà noté que, sur ce point, les effets, loin de se contrarier, se conjuguent pour entraîner la hausse nominale des prix et des revenus, et par conséquent l'ascension automatique du rendement des impôts.

On peut prévoir par ailleurs, (et manifestement le gouvernement escompte cet élément) que pendant les mois que durera l'Exposition, nous assisterons à une très forte accentuation de l'activité économique et une hausse temporaire du rendement des impôts. Certains ont fait remarquer, il est vrai, que vouloir équilibrer un budget à l'aide des recettes d'une Exposition, c'est pour un Etat une pratique comparable à celle de l'individu, qui compterait faire face à ses dépenses courantes en vendant des verres fumés le jour d'une éclipse.

Source : BIU Cujas

Une recette essentiellement passagère comme celle qui vient d'une exposition ne peut être considérée comme la contre-partie normale de dépenses permanentes.

D'un autre côté, il ne faut pas se dissimuler que l'élément profond du déséquilibre budgétaire, ce sont les dépenses extraordinaires de défense nationale, lesquelles sont d'une telle ampleur qu'il est manifestement impossible, quel que soit le régime fiscal, de les couvrir complètement par l'impôt. C'est pourquoi il est nécessaire, en l'état actuel des choses, de recourir à l'emprunt. Tout en déclarant que le déficit budgétaire doit être réduit au minimum, on ne peut raisonnablement espérer qu'il soit complètement résorbé.

La question de la Trésorerie

2°- En ce qui concerne la trésorerie, les perspectives prochaines sont assez difficiles; des déclarations du ministre des Finances, il résulte que du mois d'Avril au mois de Décembre 1937, il faudra trouver environ 20 milliards de ressources nouvelles . On compte les obtenir sans emprunt forcé en ayant recours aux souscriptions volontaires, mais comme cet emprunt volontaire ne peut être, ni à court terme, ni à long terme, parce que les disponibilités ont été épuisées de ces deux côtés, on s'adressera sans doute à l'emprunt à moyen terme, ce qui implique le concours des capitalistes et des établissements de crédit et par là s'explique que certaines dispositions votées par le Parlement (telles que la carte d'identité fiscale) mais qui se heurtent à des résistances très fortes dans les milieux financiers, aient été mises momentanément en sommeil.

Au point de vue monétaire.

C. Au point de vue monétaire.

Certaines inquiétudes subsistent ici encore.

La balance commerciale extrêmement déficitaire pour le dernier semestre (et en particulier pour les premiers mois de l'année 1937), met en question l'ensemble de notre balance des comptes, car si nous devions avoir pour l'année entière, un déficit commercial de l'ordre de 20 milliards, il n'est pas à espérer que ce trou pourrait être comblé par les exportations invisibles. Or un pays dont la balance des comptes est largement défavorable risque de voir sa monnaie attaquée et mise en péril. Un courant de défiance se développe dans l'opinion, tant nationale qu'étrangère. Des sorties d'or se produisent. Et il est à craindre qu'à un certain moment, on ne soit obligé d'arrêter l'hémorragie d'or par des mesures de contrainte.

Bien qu'un secret rigoureux existe sur les opérations du fonds de stabilisation des changes, on croit savoir que la dotation de 10 milliards constitutive de ce fonds est épuisée ou sur le point de l'être, et

Source : BIU Cujas

cela a renforcé certaines inquiétudes. Cependant, les dirigeants du fonds de stabilisation des changes déclarent qu'ils ont la pleine maîtrise de la situation.

Au cas où on arriverait à l'épuisement du fonds de stabilisation, on se trouverait en présence d'une alternative qui serait, ou une nouvelle dévaluation, ou l'institution du contrôle des changes.

Conclusion sur la nature de la monnaie.

Nature de la monnaie : Trois théories :

Dans la doctrine, trois grandes conceptions se sont trouvées aux prises en ce qui concerne la nature de la monnaie.

I°- Théorie métalliste de la monnaie.

I°- 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 peuvent reconnaître la valeur d'une monnaie, mais ils ne peuvent pas la créer de toutes pièces; 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 la valeur commerciale 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, sans que ni ceux qui les donnent, ni ceux qui les reçoivent, aient en vue la possibilité de leur conversion en métal. Des enquêtes qui ont été menées dans les pays à cours forcé (en particulier en Amérique du Sud), ont établi, pour la période d'avant-guerre, que les particuliers, lorsqu'ils reçoivent la monnaie de papier à cours forcé, n'ont aucunement dans l'esprit la

Source : BIU Cujas

possibilité d'une reprise des paiements en espèce; 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 s'effondrerait : 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 d'or.

2°- Théorie étatiste de la monnaie.

2°- 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.

Cette seconde théorie se heurte, elle aussi, à un certain nombre de constatations que l'on peut tirer de l'expérience.

Critique de cette conception

Pour prendre un exemple dans la période d'avant-guerre, 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

Source : BIU Cujas

nouveau 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.

'- La théorie sychologique e la monnaie.

3°- 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 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 ou 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, à un certain moment, 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, et que de la livre à 240, on est passé en six mois à la livre à 120; 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

Source : BIU Cujas

sérieusement gênée, le retour à la confiance reposait sur des éléments objectifs, mais le courant de psychologie qui s'était formé dépassait ces éléments.

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 qui sont excessives, en tant qu'elles veulent donner une interprétation générale des phénomènes monétaires, mais qui 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, il est vrai que 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 seconde théorie, 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 le plus 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

L A V A L E U R E T L E S P R I X .

Dès que la science économique s'est constituée on s'est préoccupé de découvrir l'explication de la valeur et des prix. Dans les très nombreuses tentatives qui ont été faites à cet égard, deux directions doivent être distinguées. Les plus ambitieuses théories s'attaquent au fondement de la valeur. Elles s'efforcent d 'en mettre au jour les causes profondes, en les ramenant à l'unité. D'autres se bornent à essayer de découvrir les lois qui régissent les prix et d'en donner les formules. Nous consacrerons à ces deux groupes de théories, deux chapitres successifs.

Chapitre Ier

LE FONDEMENT DE LA VALEUR.

Nous nous bornerons à étudier deux théories très célèbres, qui recherchent le fondement de la valeur, l'une du côté des producteurs et de l'effort fourni par eux: c'est la théorie dite de la valeur-travail; l'autre, du côté des consommateurs et de la satisfaction par eux obtenue : c'est la théorie de la valeur-utilité.

Section I

La théorie de la valeur-travail.

Théorie de la valeur-travail

La théorie de la valeur travail a été esquissée par plusieurs économistes classiques. On en trouve les premiers éléments chez Adam Smith et chez Ricardo. Elle a reçu sa forme systématique et complète chez Karl Marx. A cause de cela, et parce qu'elle est, dans l'oeuvre de Marx, liée à toute une doctrine sociale, la théorie de la valeur-travail a été passionnément discutée. Elle a trouvé comme défenseurs acharnés, un certain nombre d'auteurs qui se rattachent au courant socialiste; elle a été critiquée âprement par les

Source : BIU Cujas

économistes qui sont hostiles au socialisme. A la vérité, il n'y a pas un lien nécessaire entre la théorie de la valeur-travail et le socialisme, et l'on peut, soit admettre, soit rejeter, la théorie marxiste de la valeur sans être obligé pour cela d'admettre ou de rejeter l'ensemble de la doctrine socialiste. L'exposé et la critique de la théorie de la valeur-travail peuvent donc se faire sur un plan purement scientifique et sans qu'on veuille en tirer, pour ou contre le socialisme, de conclusion générale.

Expression de la théorie chez Karl Marx.

La théorie de la valeur-travail, à la prendre chez Karl Marx, peut s'exprimer dans la forme suivante : la valeur d'échange des marchandises se mesure d'après les quantités de travail incorporées en elles. Sans doute si le travail humain s'appliquait sur une chose qui ne tenterait aucun consommateur, ce travail ne serait pas générateur de valeur. En ce sens, Karl Marx admet que l'utilité des choses est une condition de la valeur; mais il ne pense pas que l'utilité des choses permette d'obtenir une mesure de la valeur. Entre choses utiles, ce qui fait que certaines ont plus de valeur que d'autres, ce sont les quantités de travail incorporées dans les unes et dans les autres.

Comment Karl Marx prétend-il démontrer cette proposition ?

Le point de départ de son raisonnement, c'est que la valeur d'échange s'exprime toujours par une équation, par une égalité.

Si nous laissons de côté, pour l'instant, l'intervention de la monnaie dans les échanges, si nous imaginons deux objets s'échangeant l'un contre l'autre, nous aurons par exemple l'égalité suivante : un quintal de froment = 50 kgs de fer. Du moment que l'échange exprime ainsi une égalité, il faut qu'entre les deux choses échangées, il y ait une qualité commune. Quel peut être cet aspect qui permettra de dégager l'égalité entre les deux choses ? Ce ne sont certainement pas les propriétés géométriques, physiques, chimiques des choses, qui sont très variables entre les objets que l'on échange les uns contre les autres. Si nous prenons d'un côté le blé, de l'autre côté le fer, il n'y a physiquement, ni chimiquement aucune identité entre ces deux objets d'échange; ce ne peut pas être non plus, dit Karl Marx, l'utilité , car le fer et le blé n'ont pas la même utilité , ne répondent pas aux mêmes besoins et c'est justement parce qu'ils n'ont pas la même utilité que l'on recourt à l'échange. Celui qui donne le blé pour recevoir le fer, accorde au fer une plus grande utilité qu'au blé; son coéchangiste a l'état d'esprit inverse; l'échange se fonde donc sur la

Source : BIU Cujas

différence des utilités et ce n'est pas en considérant les choses sous leur aspect d'utilité que nous pourrions découvrir l'élément commun entre ces deux choses. Finalement, Karl Marx arrive à cette conclusion qu'entre les deux objets échangés, il n'y a qu'une seule qualité commune, à savoir que, l'un et l'autre, ils sont le résultat d'un travail accumulé ; non seulement travail fourni par ceux qui ont transformé la matière première en article fabriqué, mais encore travail antérieur de ceux dont l'activité a permis l'obtention de la matière première.

La théorie marxiste de la valeur-travail se complète par deux adjonctions.

I°- Quand Karl Marx parle de travail accumulé, quand il dit dans ses formules expressives que la valeur c'est de la " gelée" de travail, du travail " coagulé", il ne s'agit pas, dans sa pensée, du nombre d'heures de travail qui ont été effectivement fournies par les collaborateurs de la production : Si l'on partait de cette notion, on aboutirait à cette conséquence manifestement absurde qu'un ouvrier maladroit ou paresseux, passant plus d'heures que son voisin à la fabrication d'un objet, donnerait à cet objet plus de valeur que n'en a celui que fabrique son voisin.

Le travail socialement nécessaire.

Quand Marx parle de quantités de travail, il s'agit du travail socialement nécessaire, c'est-à-dire du travail qui est nécessaire pour obtenir l'objet dont il s'agit en se plaçant dans des conditions moyennes, en supposant un ouvrier ayant un degré moyen ordinaire d'habileté et d'intensité de travail.

2°- Karl Marx ne nie pas qu'il y ait différentes espèces de travail, que toutes les sortes de travail ne doivent pas être mises sur le même plan; il dit lui-même qu'il faut distinguer le travail qualifié et le travail simple; exemple de travail qualifié : celui du menuisier d'art; exemple de travail simple : celui du manoeuvre.

Travail qualifié et travail simple.

Tenant compte de ces éléments, on doit, pour connaître la valeur d'une chose, affecter d'un coefficient spécial le travail incorporé dans ces choses, quand il s'agit d'un travail qualifié; ce que Karl Marx exprime en disant que le travail qualifié est un multiple du travail simple : soit deux objets, un dans lequel est incorporée une heure de travail d'un ouvrier d'art, un autre dans lequel sont incorporées trois ou quatre heures de travail d'un manoeuvre. Il se pourra que, finalement, l'un et l'autre ajoutent à la matière première la même valeur, en raison du coefficient différent dont il faut affecter les heures de travail.

Critiques de cette théorie

On peut critiquer de deux manières, et sur deux plans, la théorie de la valeur-travail. On peut d'abord en faire une critique rationnelle, c'est-à-dire reprendre le raisonnement de Karl Marx, et essayer de remettre au jour les vices de raisonnement qui se trouvent inclus dans la démonstration de Karl Marx. Ce travail a été fait d'une manière magistrale par un économiste autrichien Böhm-Bawerk, dans un ouvrage traduit en français, sous le titre " Histoire critique des théories de l'intérêt du capital (I)".

I°- Critique rationnelle.

Renvoi à Böhm- Bawerk.

Le second aspect de la critique, le seul que nous retiendrons ici, consiste à confronter la théorie de la valeur-travail avec les faits. Cette confrontation montre qu'il y a un désaccord certain, incontestable, entre la thèse qui explique tous les faits de valeur par l'élément travail et la réalité économique et sociale.

2°- Confrontation de la théorie avec les faits.

Et d'abord, il y a des choses qui ont une valeur d'échange sans aucune incorporation de travail en elles C'est le cas pour une source d'eau minérale, pour un gisement de pétrole, qui jaillissent naturellement, auxquels par la suite, on est amené à appliquer certaines doses de travail humain pour régulariser le débit, pour mieux l'utiliser, mais indépendamment de ce travail ultérieur, le jaillissement naturel de la source d'eau minérale ou de pétrole donne des valeurs échangeables sans qu'à ces valeurs corresponde aucun travail. C'est le cas aussi de la terre; sans doute, en la travaillant les hommes augmentent la valeur de la terre, mais indépendamment de tout travail humain, à ne considérer que sa fertilité naturelle, la terre donne des produits ayant une valeur d'échange (exemple des forêts vierges qui n'ont pas été travaillées par l'homme et dont le bois a cependant une valeur échangeable).

Second désaccord : Il y a des choses qui, au cours du temps, changent de valeur bien que la quantité de travail incorporée en elles demeure constante : L'exemple typique est celui des vins; ils ont, une certaine année, une valeur que l'on pourrait à la rigueur considérer comme la concrétisation du travail qui a été

Cf. G. Pirou, l'Utilité Marginale, Ed. Domat-Montchrétien 1932.

Source : BIU Cujas

fourni par leur fabrication; mais cinq ou dix ans plus tard, le vin a une valeur d'échange supérieure, et cependant aucun travail humain supplémentaire ne s'y est appliqué. Un autre exemple aussi typique, c'est le cas des terrains qui se trouvent aux alentours d'une ville en formation et en développement. Tel terrain, en une certaine année, a une valeur définie. Si nous supposons, comme l'a fait un économiste américain célèbre, Henry George, qu'on ne fasse rien sur ce terrain, puis que l'on repasse au bout de cinq, dix, quinze vingt ans, on verra que le terrain aura augmenté formidablement de valeur d'échange, et on ne peut pas trouver les causes de cette augmentation du côté d'une incorporation de travail humain sur cette terre, puisqu'il n'y a eu aucun travail nouveau.

Troisième désaccord : Il y a des choses qui ont coûté le même temps de travail et qui arrivent à avoir des valeurs très différentes. C'est ainsi que deux tableaux de deux artistes différents, ou même deux tableaux d'un même artiste, auxquels l'artiste aura peut-être consacré le même temps, pourront avoir des valeurs d'échange diverses, parce qu'on appréciera plus le premier que le second. De même, le travail humain appliqué à l'extraction dans une mine de fer, d'un côté dans une mine d'or d'autre part, donnera des produits qui auront des valeurs d'échange fort inégales, la valeur de l'or étant, toutes choses égales d'ailleurs, très supérieure à la valeur du fer, sans que l'on puisse dire que cette différence s'explique par une incorporation du travail humain plus considérable du côté de l'or que du côté du fer.

Dans tous ces cas, il y a désaccord manifeste entre les constatations que l'expérience nous permet de faire et la théorie de la valeur-travail. Et nous sommes conduits nécessairement à cette conclusion que, dans la valeur des choses, à côté des éléments de l'ordre de la production, et en particulier à côté du travail, interviennent certainement d'autres éléments : les exemples mêmes que nous donnions tout à l'heure nous montrent que ces autres éléments, il faut aller les chercher du côté de la consommation, des acheteurs, de leurs désirs, de leurs appréciations.

Section II

La théorie de la valeur-utilité.

D'après les auteurs qui se rangent dans ce second

Source : BIU Cujas

courant, les créateurs de la valeur, ce sont les consommateurs et non les producteurs. Les choses ne valent que parce que les acheteurs éventuels les désirent, et dans la mesure où les acheteurs éventuels consentent à les payer à un certain prix. La valeur d'échange dérive de la valeur d'usage, et la valeur d'usage est fonction de l'utilité.

Qu'est-ce que la valeur d'échange.

Précisons la signification exacte de ces termes: La valeur d'échange, c'est l'importance de la chose sur le marché, mesurée par la quantité d'autres marchandises ou de monnaie que l'on est susceptible d'obtenir en donnant l'objet dont il s'agit. Un article a une haute valeur d'échange, si le possesseur de cet article, en le portant sur le marché, peut obtenir en échange une grande quantité d'autres marchandises ou une grande quantité de monnaie.

Qu'est-ce que la valeur d'usage ?

La valeur d'usage, c'est l'importance de l'objet pour l'individu qui en est possesseur. Remarquez que ces deux valeurs, valeur d'échange et valeur d'usage, impliquent une comparaison, un rapport, une sorte d'échelle: dans cette échelle, une place est donnée à la chose, par rapport aux autres. Mais quand il s'agit de la valeur d'échange, la comparaison est établie d'après les estimations du marché, tandis que dans la valeur d'usage, la comparaison est établie d'après l'appréciation personnelle de l'individu.

Enfin, la troisième notion d'utilité peut se définir très simplement : c'est l'aptitude de la chose à satisfaire un de nos besoins : Tandis que la valeur d'usage implique une comparaison, une importance relative de la chose et des autres, l'utilité implique simplement une appréciation portée sur une chose indépendamment de toute comparaison avec les autres choses: une chose est utile si elle satisfait un de nos besoins; elle est inutile dans le cas contraire.

Qu'est-ce que l'utilité?

La valeur d'échange s'explique par la valeur d'usage.

Il est évident qu'il n'y a pas un parallèlisme constant entre la valeur d'échange et la valeur d'usage: tel objet aura pour nous une grande valeur d'usage, et n'aura qu'une faible valeur d'échange.

Ainsi des papiers de famille, des lettres intimes, pourront avoir pour l'individu une grande valeur d'usage, c'est-à-dire que dans son échelle des valeurs, notre individu mettra ses papiers de famille très haut, mais en même temps, ils n'auront qu'une valeur d'échange infime et peut-être nulle car, sur le marché, ces papiers de famille ne vaudraient pas grand'chose. Inversement, il y a des choses qui ont une valeur d'échange importante et une valeur d'usage infime ou nulle. Si nous supposons un individu qui reçoit par héritage un piano et qui en a un chez lui, ce second

et celle-ci aura pour fondement l'utilité.

Source : BIU Cujas

piano risquera sans doute de l'encombrer, ne lui fournira pas de services très appréciables, c'est-à-dire que, dans son échelle des valeurs, l'individu placera ce piano très bas, et cependant sur le marché le piano représentera une valeur d'échange appréciable. Ainsi donc, il existe manifestement des discordances entre les valeurs d'échange et les valeurs d'usage, mais il se pourrait que les valeurs d'échange fussent cependant dérivées des valeurs d'usage; il se pourrait que la valeur d'échange sur un marché donné, pour un objet déterminé, fût la moyenne des valeurs d'usage de cet objet, pour l'ensemble des individus qui font partie du marché. Il se pourrait aussi que la valeur d'usage, c'est-à-dire l'appréciation que porte l'individu, fut fonction de l'utilité, et qu'il accorde une grande valeur d'usage aux objets qu'il estime présenter pour lui une grande utilité. Précisément, la théorie que nous avons à examiner maintenant voit les choses de cette manière.

§ I - L'utilité-rareté.

I°- La théorie de la valeur utilité.

La notion d'utilité dont il s'agit ici doit être prise dans un sens purement économique. Entendons par là qu'il s'agit de la satisfaction d'un de nos besoins ou mieux, d'un de nos désirs, sans que nous ayons à considérer si cette satisfaction est conforme ou non à l'hygiène, à la morale, et même à notre intérêt bien entendu. Cette précision n'est pas inutile, parce que, dans le langage courant, on oppose d'ordinaire, le terme utile au terme nuisible; s'agissant d'une consommation qui est recherchée par certains individus mais qui est contraire à leur santé ou à leurs intérêts on se servirait plutôt pour la qualifier du terme nuisible que du terme utile. Dans le langage économique, faisant abstraction de toute considération morale, on emploie le mot utilité pour désigner " le fait qu'une chose est désirée par les hommes" sans que nous ayons à savoir si ce désir est légitime ou non, du point de vue de la morale. Voulant éviter la confusion qui peut se produire quand on prend ainsi un terme du langage courant en lui donnant un sens autre que le sens ordinaire, certains auteurs avaient forgé des termes spéciaux pour désigner l'aptitude des choses à satisfaire les besoins des hommes. Charles Gide avait voulu lancer le terme " désirabilité". Un économiste italien Pareto avait proposé un terme forgé du grec "Ophélimité" mais aucun de ces mots n'a réussi à passer dans le langage des économistes qui continuent à se servir du terme " utilité". Ajoutons que, quand on

Caractère subjectif de la notion d'utilité.

Source : BIU Cujas

parle de l'utilité, il s'agit de la croyance des hommes concernant les propriétés de la chose, que cette croyance soit fondée ou non. Nous appelons utile, une chose que les hommes croient capable de satisfaire à leurs besoins, même si cette chose, objectivement considérée, en est tout à fait incapable. C'est ainsi qu'il y a des produits pharmaceutiques qui n'apportent en réalité aucune amélioration véritable dans l'état des malades; il suffit que les malades croient qu'ils seront guéris par eux pour que ces produits pharmaceutiques aient une valeur. Ce qui importe, ce qui compte, c'est la croyance subjective de l'individu et non pas les propriétés objectives de la chose. Ce point de vue a été mis en lumière d'une manière très nette, il y a déjà longtemps, par l'économiste français Condillac, en 1776, dans un ouvrage intitulé : " Le Commerce et le Gouvernement considérés par rapport l'un à l'autre". On y trouve la formule suivante : " La valeur des choses est dans le jugement que nous portons de leur utilité".

Utilité et rareté.

Seulement, il est bien évident qu'il n'y a pas identité entre la valeur d'usage et l'utilité. Car certaines choses sont très utiles (en ce sens qu'elles satisfont un de nos besoins essentiels) et cependant ont une faible valeur d'usage; dans notre échelle de valeurs, dans notre appréciation personnelle, nous ne les mettons pas très haut. L'exemple classique que l'on donne généralement pour faire saisir cette absence de parallèlisme, c'est la comparaison entre l'eau et le diamant. Il est certain que l'eau satisfait à un besoin plus essentiel que le diamant, et cependant, nous nous sentirons plus privés si nous perdons le diamant que si nous perdons le litre d'eau; il apparaît par conséquent tout de suite que, dans la valeur d'usage elle-même, interviennent d'autres éléments que la seule considération de l'utilité. Les auteurs qui ont développé la théorie de la valeur-utilité, et en particulier Condillac, s'en sont bien aperçu, et à côté de l'utilité comme fondement de la valeur d'usage, ils font figurer la rareté. Condillac, sur ce point encore, a une formule très nette : " La valeur des choses, dit-il, croît dans la rareté et diminue dans l'abondance, au point de devenir nulle". Précisons ce que ces auteurs entendent par rareté; il ne s'agit pas de la rareté mathématique, matérielle, absolue; Il ne s'agit pas, pour une chose, du fait d'exister dans le monde en un petit nombre d'exemplaires. La notion économique de rareté est une notion relative : La rareté c'est l'insuffisance du nombre d'exemplaires existant par rapports aux besoins exprimés.

Source : BIU Cujas

La critique principale que l'on peut adresser à la théorie de l'utilité-rareté, c'est qu'elle n'a pas réussi à assigner à ces deux éléments : utilité et rareté, leur part respective d'influence dans la mesure de la valeur. Si nous nous reportons, là encore, à Condillac, qui a donné l'expression la meilleure de la théorie, nous voyons qu'il nous déclare que de deux objets également utiles, c'est le plus rare qui aura le plus de valeur. Puis Condillac ajoute que, de deux objets également rares, c'est le plus utile qui aura le plus de valeur. Mais ce sont là deux hypothèses relativement simples; dans la réalité, lorsque nous sommes en présence de deux articles, il arrivera souvent que le premier soit plus utile et moins rare, que le second soit plus rare et moins utile. La théorie de Consillac ne nous permet pas de savoir lequel de ces deux objets aura une valeur supérieure à l'autre.

Les choses en étaient là, et la théorie de l'utilité-rareté se trouvait dans une impasse par l'impossibilité où étaient ses défenseurs de réduire à l'unité ces deux éléments hétérogènes et d'accorder à chacun d'eux sa part respective d'influence, lorsqu'à la fin du dix-neuvième siècle, une tentative fut faite pour tirer de la notion d'utilité une explication totale de la valeur et prix, en donnant de cette notion d'utilité une interprétation nouvelle : c'est la théorie de l'utilité marginale, (on dit encore : utilité finale ou " utilité limite").

§ 2 - L'utilité-marginale. (I)

La première ébauche de cette théorie se trouve dans deux mémoires d'un ingénieur français, nommé Dupuit, mémoires qui furent publiés en 1844 et 1849 et qui viennent d'être réédités.(2). Mais la théorie ne fut vraiment développée sur le plan économique que sensiblement plus tard, et par trois auteurs de nationalités différentes, qui ne semblent pas s'être connus, s'être influencés les uns les autres et qui, à peu près à la même date, chacun par son effort de réflexion

(1) Cf. G.Pirou, l'Utilité Marginale, Editions Domat-Montchrestien, 1932.
(2) J. Dupuit - De l'utilité et de sa mesure, Turin 1934.

Source : BIU Cujas

propre, sont arrivés à des formules, sinon rigoureusement identiques, du moins très voisines. Ces auteurs sont : 1°- l'Anglais Stanley Jevons (1871), 2°- L'Autrichien Karl Menger (1871) et 3°- un économiste français (que l'on croit généralement suisse, parce qu'il a enseigné à l'Université de Lausanne) : Léon Walras (1874).

La théorie de l'utilité marginale fut adoptée par un grand nombre d'économistes anglais et américains. En particulier deux auteurs des Etats-Unis : J.B. Clark et T.N. Carver , lui donnèrent son plein épanouissement en l'étendant à l'ensemble de la répartition des richesses.

Si nous voulons prendre une vue élémentaire, de la théorie de l'utilité marginale, il faut diviser l'exposé en deux parties : voir d'abord, comment par la notion d'utilité marginale, les auteurs dont nous venons de parler expliquent la valeur d'usage , puis, ensuite, dans une seconde partie, comment ils rendent compte de la valeur d'échange.

A. Explication par la notion d'utilité marginale, de la valeur d'usage.

A. Utilité marginale et Valeur d'usage.

Empruntons à Karl Menger, l'exemple sur lequel nous raisonnerons. Imaginons un agriculteur qui a à sa disposition un stock de 6 hectolitres de blé. Il se demande ce qu'il va faire de ces hectolitres, à quel usage il va les affecter, quelle utilité il va en tirer. Pour cela, il confronte cette provision de blé avec l'ensemble de ses besoins. Il recherche quels sont ceux qui peuvent être satisfaits à l'aide du blé, puis il procède à un classement. Le premier hectolitre de blé, nous pouvons supposer qu' il l'affecte à son alimentation et à celle de sa famille; ce premier hectolitre répond, par conséquent, à un de ses besoins les plus essentiels. Mais il se peut qu'à l'aide d'un seul hectolitre, le besoin d'alimentation de l'individu et de sa famille soit pleinement assuré. Le second hectolitre, il l'affectera à un autre usage, par exemple aux semailles. Le troisième, il l'affectera à la nourriture de son bétail de labour et c'est encore un besoin très important, puisque son exploitation ne peut continuer à fonctionner que si le bétail attaché à l'exploitation demeure en état de vie; néanmoins c'est un besoin moins urgent que celui auquel correspondait le premier hectolitre. Nous pouvons imaginer que le quatrième hectolitre sera appliqué à confectionner des gâteaux, le cinquième à fabriquer de l'eau-de-vie de grain, et s'il en reste encore un sixième, nous pouvons supposer que le sixième sera jeté aux moineaux ce qui, dit justement Menger, est encore une utilisation puisque l'individu aura quelque satisfaction à

L'exemple des hectolitres de blé.

Source : BIU Cujas

penser que les moineaux seront nourris grâce à son blé. Mais, assurément, la satisfaction qu'il en éprouvera sera infiniment moindre, donc l'utilité de ce sixième hectolitre sera plus faible que celle des premiers.

Ceci posé, du fait que nous avons ainsi classé les hectolitres de blé dans un cadre d'utilité décroissante, il résulte que ces six hectolitres, bien qu'ils soient interchangeables, bien qu'ils soient rigoureusement identiques les uns aux autres, ont des utilités tout à fait différentes.

Utilités différentes.

Nous pouvons, si nous le voulons (cela n'est pas essentiel d'ailleurs pour le raisonnement) chiffrer ces utilités; nous dirons que celle du premier hectolitre, celui qui est affecté à notre alimentation, pourra se traduire par le chiffre IO, puis nous prendrons ensuite des chiffres décroissants, et nous pouvons arriver, pour le sixième hectolitre, à l'évaluation par le chiffre 3.

Valeurs d'usage égales déterminées par l'utilité de la dernière unité.

Supposons, maintenant, que par suite d'un évènement quelconque, l'individu se trouve privé du second hectolitre (quelqu'un le renverse dans de telles conditions que le blé n'est plus utilisable). Notre individu va-t-il se sentir très privé? La perte qu'il va éprouver du fait de cet évènement se mesurera-t-elle par l'importance du besoin auquel nous avions donné le numéro 2, et qui était un besoin très important, puisqu'il s'agissait du blé destiné aux semailles. Evidemment non. Notre individu se consolera assez aisément de la disparition de l'hectolitre numéro deux, parce qu'il ne renoncera pas pour autant à faire ses semailles; il prendra le sixième hectolitre et le mettra à la place du second. Il fera donc ses semailles comme si rien ne s'était passé, et la seule conséquence de l'évènement, c'est qu'il ne jettera pas de blé aux moineaux. Ainsi, l'importance de l'un quelconque des hectolitres , se mesurera pour l'individu, à la perte de l'utilité qu'il devait retirer du dernier hectolitre (le sixième dans l'exemple que nous avons pris). Et s'il est vrai que la valeur d'usage d'un bien est l'importance que nous attachons à ce bien dans notre échelle des valeurs, nous pourrons dire que le second hectolitre avait une très grande utilité, mais qu'il n'a pas une très grande valeur et que la valeur d'usage de l'un quelconque des six hectolitres se mesure à l'utilité non pas de cet hectolitre, mais bien bien du dernier des hectolitres qui se trouve à notre disposition. Ceci immédiatement nous fait comprendre qu'il n'y ait pas parallèlisme forcé entre l'utilité et la valeur d'usage,

Source : BIU Cujas

puisque la valeur d'usage d'une chose ne se mesure pas sur l'utilité de cette chose, mais sur l'utilité d'un autre exemplaire, le dernier de la série que nous possédons.

En même temps, nous apercevons comment l'utilité et la rareté, interviennent l'une et l'autre dans la valeur d'usage.

Reprenons l'exemple de l'eau et du diamant. Les premiers verres d'eau qui sont à notre disposition ont une utilité immense pour nous, puisque, si nous ne les avions pas, nous ne pourrions pas nous désaltérer. Mais, par le fait de l'abondance de l'eau, nous avons à tout moment à notre disposition, une provision d'eau considérable pour laquelle nous pourrions procéder à l'opération que nous avons faite tout à l'heure pour les hectolitres de blé; c'est-à-dire classer tous les verres d'eau dans un ordre d'utilité décroissante; nous arriverions très vite à des verres qui ne nous seraient plus de grande utilité, parce que nous serions désaltérés; si la valeur d'usage d' un verre d'eau quelconque, se mesure non pas à l'utilité de ce verre d'eau, supposé séparé des autres, mais à l'utilité du dernier verre d'eau dont nous pouvons disposer, le fait de l'abondance de l'eau, sans diminuer l'utilité des premiers verres, diminue la valeur d'usage de l'un quelconque d'entre eux.

Au contraire, la rareté du diamant fait que l'utilité finale du diamant, l'utilité de la dernière unité que nous pouvons envisager, se trouve être très élevée. Donc, bien qu'"in genere", l'utilité de l'eau soit plus grande que celle du diamant, nous comprenons maintenant pourquoi la valeur d'usage d'un verre d'eau est très inférieure à la valeur d'usage d'un diamant.

Explication par l'utilité finale, de la valeur d'échange.

B. Utilité marginale et Valeur d'échange.

C'est la valeur d'échange qu'il y a lieu, en dernière analyse d'expliquer puisque, en matière économique, ce sont les conditions de l'échange et le mécanisme des prix qu'il faut élucider.

Menger raisonne sur deux individus : l'un que nous pouvons appeler A, qui possède un stock de sel, et qui désire acquérir du riz. Nous voyons tout de suite, par cet exemple, que Menger se place dans des conditions d'économie très primitives; il y aura ensuite à rechercher dans quelle mesure cet exemple éclaire les conditions de la vie économique moderne. En face de A, un autre individu, B, possède un stock de riz et désire du sel. L'échange va s'établir sous la forme du troc entre nos deux individus. Voyons de quelle manière va s'organiser cet échange, en nous servant, pour éclairer notre analyse, des notions

Source : BIU Cujas

d'utilité-limite et de valeur d'usage. Plaçons-nous d'abord du côté de A, il donnera à son co-échangiste une première poignée de sel pour obtenir une première poignée de riz. Par le fait qu'il prendra une poignée de sel dans un stock qui est considérable, notre individu se privera d'une très faible valeur. Ce stock de sel qui forme une masse, nous pouvons, en effet, par la pensée, le décomposer en une série de mesure de sel. La première est très utile à l'indivisu pour assaisonner ses aliments; la seconde l'est déjà moins, la troisième moins encore, et plus le stock est considérable, moins la dernière des poignées de sel a de valeur d'usage pour l'individu en question. Ainsi donc, cette première poignée de sel qu'il prendra dans un stock massif a pour lui une faible valeur d'usage; ce sera donc une très petite privation s'il s'en dessaisit. A l'inverse, la première poignée de grain qui lui sera donnée par son coéchangiste, ne venant pas s'ajouter à un stock pré-existant, aura pour lui une très grosse valeur d'usage, parce que cette seule poignée de riz, il l'appliquera à celui de tous ses besoins pouvant être satisfaits par le riz, qui est le plus urgent. Si donc, nous supposons que notre individu est affamé, la première poignée de riz, en lui permettant de se rassasier, sera pour lui d'une très grosse valeur. A. sortira donc de l'opération avec un bénéfice net considérable. Si l'on ne s'arrête pas à cet échange d'une poignée de sel contre une poignée de riz, et que l'on continue l'opération avec une seconde poignée de sel que donnera A, en échange d'une seconde poignée de riz, qui lui sera remise par B. (appliquant toujours l'analyse à laquelle nous avons procédé tout à l'heure en raisonnant sur les hectolitres de blé, analyse qui était indépendante de l'exemple choisi) nous pouvons dire que la seconde poignée de sel dont A. se privera, a pour lui déjà une plus grosse valeur d'usage que la première, puisqu'elle fait partie d'un stock qui est moindre, car si, au lieu de considérer le stock massivement, on le décompose en une série de mesures, la liste étant moins longue, la dernière des unités a une utilité plus grande que la dernière de tout à l'heure. Inversement, la seconde poignée de riz qu'il reçoit, n'a déjà plus pour lui la même valeur d'usage que la première quand elle était seule. Pourquoi ? Parce qu'à l'aide de la première, il a pu partiellement satisfaire son besoin d'alimentation et que la seconde s'appliquant à un besoin partiellement satisfait, lui donnera un plaisir moindre. Il se pourra cependant, qu'à la seconde poignée, notre individu A, donne encore moins qu'il ne reçoit, mais nous pouvons affirmer que l'écart

l'échange riz contre sel.

Source : BIU Cujas

entre la valeur d'usage qu'il donne et la valeur d'usage qu'il reçoit, qui était formidable pour la première poignée, est déjà atténué pour la seconde; il abandonne plus, et il reçoit moins, qu'à la première opération. S'il en est ainsi, si à chaque nouvelle poignée notre individu fait un sacrifice plus grand et reçoit un avantage plus petit, si la grandeur du bénéfice réalisé par lui diminue d'une poignée à l'autre, il arrivera certainement un moment où la grandeur de l'écart sera réduite à zéro, et où ce qu'il donnera représentera pour lui la même valeur d'usage que ce qu'il recevra. A ce moment-là, dit la théorie de l'utilité marginale, l'opération d'échange va s'arrêter. Supposons que cette situation d'égalité entre la valeur donnée et la valeur reçue s'obtienne à la septième poignée, si on continue cependant, et si on veut faire porter l'échange sur une huitième poignée, notre individu donnera une valeur plus grande que celle qu'il a donnée à la septième, recevra une valeur moins grande que celle qu'il a reçue à la septième, et par conséquent, mathématiquement, l'opération sera pour lui désavantageuse: s'il a sa pleine liberté économique (et nous raisonnons dans une hypothèse de liberté des individus, en supposant qu'ils ne sont pas contraints d'accomplir des actes économiques contraires à leurs intérêts), l'individu se gardera bien de prolonger l'opération, jusqu'au moment où il donnerait plus qu'il ne recevrait; il s'arrêtera donc exactement au point où il y aura égalité entre la valeur d'usage de ce qu'il donnera et la valeur d'usage de ce qu'il recevra. Mais si nous nous rappelons que toutes ces poignées de sel successives sont identiques les unes aux autres, (comme étaient identiques, dans l'exemple précédent, les hectolitres de blé), nous voyons que, au moment où l'opération d'échange s'arrête, les sept poignées données et les sept reçues par l'individu ont en réalité toutes la même valeur d'usage, une valeur d'usage qui se mesure par l'utilité de la dernière des poignées données. Ainsi il semble établi que la notion de l'utilité marginale, gouverne non seulement la valeur d'usage, mais aussi les conditions de l'échange et que l'on peut découvrir les secrets des lois de la valeur en s'attachant à l'utilité et uniquement à l'utilité, à condition de ne pas s'arrêter à l'utilité globale d'une provision de biens, mais de considérer l'utilité de l'unité limite, de l'unité qui sera peut-être échangée, qui peut-être ne le sera pas.

L'égalité des utilités des dernières portions échangées.

Il est vrai que nous nous sommes placés, pour

Source : BIU Cujas

raisonner sur cet échange, uniquement du côté d'un des échangistes. Or, pour que l'échange ait lieu, il ne faut pas simplement que A. le désire, il faut aussi que B. l'accepte. Mais si nous passons maintenant du côté de B. nous voyons qu'en gros les choses se règleront de la même manière. B. sera très avantagé par l'opération à son début, puisqu'il donnera des poignées de riz prises dans un gros stock, et par conséquent qu'il se privera peu, et qu'il recevra des poignées de sel qui viendront constituer un stock inexistant pour lui jusqu'alors et que, par conséquent, il en tirera un gros avantage. Toutefois, le désir respectif qu'ont les deux échangistes d'acquérir ce qui leur manque et de ne pas se dessaisir de ce qu'ils ont, n'a pas nécessairement la même intensité chez l'un et chez l'autre. Il est possible, par exemple, que B. qui a le stock de riz, désire plus garder son riz et désire moins acquérir de sel que A. ne désire faire l'opération inverse. Et c'est alors ici une complication: nous disions tout à l'heure que A. pousserait l'opération jusqu'à une septième poignée, mais il se peut très bien que B., dont la psychologie est différente, veuille s'arrêter dès la quatrième, ait l'impression, dès la quatrième, que ce qu'on lui demande (une poignée de riz de plus) est plus intéressant pour lui ce que qu'on lui offre (une poignée de sel de plus).

Cependant, il faut arriver, par définition, à ce que les quantités données et reçues de sel et de riz, coïncident.

Pour réaliser l'accord entre ces deux individus, qui ont ainsi des échelles respectives d'appréciation différentes, on modifiera les proportions des quantités données et reçues. Pour appâter en quelque sorte son coéchangiste, à partir du moment où B. se montrera rétif, A. essaiera de l'inciter à poursuivre cependant, en lui offrant en échange d'une poignée de riz, soit une poignée I/2 de sel, soit quelque chose d'autre en outre. D'une manière ou d'une autre, on arrivera ainsi à ajuster les quantités de telle manière que quand l'opération s'arrêtera, et c'est là la conclusion essentielle de toute cette analyse, il y aura égalité, pour chacun des coéchangistes, entre ce qu'il donne et ce qu'il reçoit.

En essayant d'écarter certaines critiques qui leur avaient été faites, les partisans de la théorie de l'utilité marginale, ont été amenés à y apporter de nouveaux développements également intéressants et importants. On n'avait pas manqué de leur objecter que les hypothèses sur lesquelles ils raisonnent sont très différentes de la vie économique réelle surtout à notre

Source : BIU Cujas

époque; et on avait souligné immédiatement deux de ces différences qui sautent aux yeux : c'est d'abord que, dans la vie économique moderne, on ne pratique plus sauf d'une manière tout à fait exceptionnelle, le troc, l'échange de marchandise contre marchandise.

Complément de la théorie.

Puis, dans la plupart des cas, lorsque l'individu se présente comme acheteur, il ne cherche pas à se constituer un stock en achetant une série d'unités d'un bien donné, unités applicables à des besoins différents; il se présente comme acheteur d'une unité : une table, un livre, un vêtement, et par conséquent le classement des unités successives d'un stock d'après les besoins divers auxquels peuvent servir ces unités, apparaît comme trouvant peu d'applications dans la vie économique concrète.

Les économistes de l'école autrichienne, ont répondu que, tout au contraire, dans la vie économique la plus moderne, on rencontrait, et d'une manière normale, des situations qui permettent d'utiliser leurs hypothèses et leurs raisonnements.

Le cas de la monnaie.

D'abord, c'est un fait que, normalement, dans les échanges, intervient la monnaie; on n'échange pas marchandise contre marchandise, mais marchandise contre monnaie, et monnaie contre marchandise. Mais la monnaie nous fournit précisément l'exemple, d'un stock d'unités interchangeables (un billet de cent francs est identique à un autre billet de cent francs) et applicable aux besoins les plus divers (puisque, à l'aide de ces billets, on peut se procurer toutes sortes de choses). Et alors, considérant la fortune ou le revenu de chaque individu exprimé en monnaie, nous pouvons imaginer que l'on décompose cette fortune ou ce revenu, en une série de billets de cent francs, ou en une série de tranches de mille francs, chacune de ces tranches pouvant être affectée à tel ou tel besoin L'intervention de la monnaie, loin de rendre irréels les exemples sur lesquels nous avons raisonné, permettrait, au contraire, de leur donner une application fréquente et courante. Pour un individu que nous pouvons supposer, en poussant les choses à l'extrême, n'avoir à sa disposition pour tout revenu qu'un seul billet de cent francs, ce billet aurait une très grosse utilité, parce qu'il lui serait nécessaire pour se procurer les choses essentielles à sa subsistance. Au contraire, pour un milliardaire, un billet de cent francs de même contexture, de même composition matérielle, représente une très faible valeur. Nous en comprenons la raison, si nous décomposons, par la

Source : BIU Cujas

pensée, ce milliard, en une série de billets placés par ordre d'utilité décroissante, et si nous songeons que la valeur d'usage de l'un quelconque de ces billets pour son possesseur, est déterminée par l'utilité du dernier billet du stock.

es cas des tières pre- ières et de main-d'oeu- re.

D'autre part, quand on nous dit que dans la vie économique réelle, l'individu achète une seule unité pour l'affecter à un seul besoin, on oublie qu'à côté des articles fabriqués, il y a les matières premières, les produits du sol et du sous-sol, le travail humain, et que ce sont là des exemples de choses qui, suivant les cas, peuvent recevoir telle ou telle affectation, peuvent être appliquées par les hommes à la satisfaction de tel ou tel besoin. Si nous sommes en présence du produit d'une mine de fer, il se peut que l'on oriente le minerai vers telle ou telle direction, pour la fabrication de tel ou tel objet. Pour la détermination de la valeur de ces catégories très importantes de biens économiques que sont les matières premières, le travail humain, le sol, le sous-sol, s'appliquent donc les raisonnements que nous avons retracés tout à l'heure. Par exemple, la valeur du travail humain (c'est-à-dire le salaire de l'ouvrier) se mesure par l'utilité du travail que fournit le dernier des ouvriers (les ouvriers étant classés dans l'ordre d'utilité décroissante des efforts fournis par eux).. Si bien qu'après la notion de l'utilité marginale, l'école a dégagé une notion dont il sera reparlé plus tard à l'occasion du salaire; la notion de l'ouvrier marginal, celui dont on se demande si on va l'embaucher ou non.

'ouvrier argina l.

En matière de main-d'oeuvre et de salaire, l'ouvrier marginal est comparable à la dernière poignée de riz ou à la dernière poignée de sel, pour laquelle on se demandait si on allait faire ou non l'opération parce qu'on était arrivé à la limite, à la marge, au point où l'opération va cesser d'être avantageuse et va devenir désavantageuse.

ritiques pré- ntées à la héorie de l'- tilité margi- ale.

Quelle que soit la subtilité de ces analyses théoriques présentées par les adeptes de l'économie marginale, la plupart des économistes français, sauf quelques exceptions d'ailleurs notables, rejettent la théorie de l'utilité marginale, non pas comme fausse, mais comme incomplète.(I). Ils estiment qu'il est

---

Cf. sur ce point G. Pirou, Doctrines Sociales et Science Economique, I volume, In 8, librairie du Sirey 1929.

Source : BIU Cujas

impossible d'expliquer complètement le mécanisme de l'échange et des prix en se plaçant uniquement au point de vue de la valeur d'usage, au point de vue de l'utilité de la chose pour l'acheteur. Ils disent que dans une vie économique comme la nôtre, fondée sur la division du travail, sur la spécialisation des tâches, sur la production massive et en série, le prix des choses résulte toujours d'une combinaison entre les prétentions des vendeurs et les possibilités des acheteurs. S'agissant des possibilité des acheteurs, c'est-à-dire de la limite jusqu'à laquelle ils consentent à pousser leur sacrifice, on doit reconnaître qu'elles sont essentiellement fonction de l'utilité des choses pour eux. Mais s'agissant des prétentions des vendeurs, dans une économie à division du travail, il faut dire (du moins, c'est là le sentiment général des économistes français) que c'est sur autre chose que la valeur d'usage et l'utilité qu'elles s'appuient. Prenons le cas d'un industriel qui livre sur le marché des quantités d'étoffes. Quelle est l'utilité, quelle est la valeur d'usage de ces étoffes pour lui, industriel. Elle est nulle ou à peu près, et on peut dire qu'il ne s'en préoccupe pas. Dans une économie spécialisée, l'individu se cantonne dans une production particulière et les choses qu'il produit n'ont peut-être pour lui aucune utilité, aucune valeur d'usage. Cela ne veut pas dire qu'il poussera l'échange jusqu'à abandonner presque pour rien ce qu'il donne. Un des critiques de l'utilité marginale, Cornélissen, donne sur ce point quelques exemples assez pittoresques. Il cite le cas du distillateur Bols d'Amsterdam, qui était un abstinent. Par conséquent, la valeur d'usage des liquides qu'il vendait était, pour lui, égale à zéro, puisqu'il n'en consommait pas. Cependant, ce distillateur, lorsqu'il apportait ses liqueurs sur le marché, avait certaines prétentions définies. Quels sont les éléments qui déterminent ces prétentions? Il y aura à le rechercher, mais il apparaît tout de suite qu'ilsne peuvent pas se trouver dans le domaine de l'utilité de la valeur d'usage.

Méconnaissance des conditions qui régissent l'offre, dans une société reposant sur la division du travail.

Puis, -autre critique - dans les conditions de la vie économique moderne, à côté des éléments de pure psychologie individuelle, interviennent, et de plus en plus, des éléments de psychologie collective et d'ordre social ; Le développement moderne et l'efficacité de la publicité, de la réclame, ne peuvent s'expliquer que par le fait que cette publicité, cette réclame, déclenchent des courants de psychologie collective et imposent en quelque sorte aux acheteurs, aux consommateurs, des marchandises et des prix qui ne sont

Source : BIU Cujas

Méconnaissance du rôle de la psychologie collective et des courants sociaux.

pas le résultat d'un choix individuel et réfléchi. C'est ce qui a conduit un psychologue français, Gabriel Tarde, à dire qu'une des lacunes de la théorie de l'école autrichienne, c'était l'oubli du rôle que joue en matière économique l'interpsychologie.

Nous arrivons ainsi à cette conclusion qu'aucune des explications que nous avons discutéesne nous apporte une lumière complète sur le fondement de la valeur.

Chapitre II

LES LOIS DES PRIX.

Section I

Les notions d'"offre et de " demande".

Qu'est-ce que l'offre sur le marché ?Ce sont les quantités que les producteurs apportent au marché et sont disposés à vendre. Qu'est-ce que la demande ? Ce sont les quantités que les consommateurs éventuels désirent et qu'ils sont en mesure de payer. Mais ce qui complique les choses, c'est que cette offre d'une part, cette demande, d'autre part, ne sont pas généralement des quantités fixes et que, dans une certaine mesure, l'offre et la demande varient lorsque varie le prix.

Influence du prix .

S'agit-il d'abord de l'offre? Quand les prix sont bas, l'offre se restreint; les producteurs se réservent, ils stockent, les marchandises attendent des temps meilleurs. L'exemple courant et classique de cette pratique, c'est celui du marché des oeufs; à certaines époques de l'année, il y a des producteurs et des intermédiaires qui mettent les oeufs de côté en attendant une autre saison où ils présument que les cours seront plus élevés.

1°- Sur l'offre

A l'inverse, quand les prix montent, il y a une augmentation de l'offre: des quantités qui avaient été mises en réserve, ressortent, attirées par la hausse des cours.

2°- Sur la demande.

S'agit-il maintenant des relations entre la demande et le prix? Si le prix est élevé, la demande s'en trouve découragée, les consommateurs éventuels s'abstiennent; ils renoncent à donner satisfaction à un de leurs désirs, ou bien ils attendent que les prix

"Les Cours de Droit" 3, Place de la Sorbonne, 3 W Répétitions Ecrites et Orales Reproduction interdite
Source : BIU Cujas

soient plus favorables, ou encore, ils se tournent vers une autre marchandise qui, en quelque mesure, leur permettra d'apaiser leur besoin. Quant au contraire, les prix baissent, la demande s'en trouve surexcitée; peuvent venir comme acheteurs ces couches de consommateurs qui désiraient déjà l'article auparavant, mais qui ne songeaient pas à l'acheter, parce qu'il dépassait leurs disponibilités.

Pour exprimer ce fait que l'offre et la demande ne représentent pas des quantités fixes, mais des quantités qui varient lorsque varient les prix, certains économistes ont construit la courbe de l'offre et la courbe de la demande.

§ I - La courbe de la demande.

La courbe de la demande.

Sur une ligne horizontale O.X. on exprime les différents prix possibles en partant du point O, en allant vers le point X, par une distance qui est d'autant plus grande que les prix sont plus élevés. On mettra, par conséquent, à un millimètre du point O, un point A. qui représentera le prix de I franc, puis un millimètre plus loin, un point B. qui représentera le point de 2 francs, etc... De chacun des points ainsi déterminés, A.B.C.D.. correspondant aux divers prix possibles, on élève sur la ligne O.X. une perpendiculaire, et on exprime sur cette perpendiculaire les quantités demandées à chacun des prix. Enfin, on réunit par une ligne le sommet de ces différentes perpendiculaires, et c'est cette ligne qui est la courbe de la demande. Quelle que soit la marchandise dont il s'agit, la courbe de la demande a toujours une même allure générale: son orientation générale sera : du nord-ouest au sud-est (graphique I).

Son orientation générale

(I)

Pourquoi en est-il ainsi ? Parce que très généralement(et sauf quelques exceptions que l'on peut négliger dans une théorie schématique) les quantités demandées diminuent à mesure que les prix s'élèvent.

Mais il faut tout de suite ajouter que, s'il y a ainsi une orientation commune à toutes les courbes de la demande, chaque marchandise, chaque service a, dans ce cadre général, une courbe qui lui est propre.

A. Cas de la demande inélastique.

A. D'une part, il existe des marchandises pour lesquelles les variations de la demande sont très peu sensibles par rapport aux variations des prix. C'est ce que l'on exprime en disant que pour ces marchandises, la demande est inélastique. Rentrent dans cette catégorie :

I°- Certains articles spéciaux, tels que les

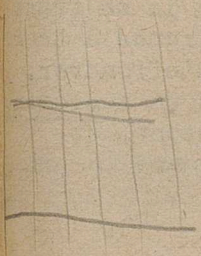
Source : BIU Cujas

1°- Les articles spéciaux.

(Tonneaux, cercueils).

tonneaux. La demande de tonneaux est variable, d'année en année, mais l'élément qui commande ces variations n'est pas le prix; c'est l'état de la récolte. Lorsque la récolte est abondante, il y a une demande considérable de tonneaux, quel qu'en soit le prix; lorsque la récolte est mauvaise, il y a une demande raréfiée de tonneaux, quel qu'en soit le prix. Retenons donc que pour des articles de ce genre (on a donné aussi l'exemple un peu macabre de cercueils) le facteur principal des variations de la demande, c'est quelque chose d'autre que les mouvements éventuels des prix. Si donc, pour des articles de ce genre, nous dressons notre courbe de la demande, nous voyons que, à une date déterminée, un certain état de la récolte étant donné, la demande sera à peu près la même quel que soit le prix. Et sur notre graphique (2), ce fait se traduira par ceci : les perpendiculaires successives élevées sur la ligne de base O.X. auront à peu près toutes la même hauteur, puisque les quantités demandées ne varieront pas beaucoup d'un prix à l'autre et la ligne qui rejoindra leurs sommets sera beaucoup plus une ligne ouest-est qu'une ligne nord-sud. Si même on va jusqu'à l'hypothèse, d'ailleurs purement théorique, d'une demande qui serait absolument inélastique, c'est-à-dire qui serait absolument invariable, quel que soit le prix, toutes les perpendiculaires ayant la même hauteur, la ligne qui rejoindrait leurs sommets serait rigoureusement parallèle à la base.

(2)



2°- Les articles de première nécessité.

2°- Rentrent également dans la catégorie des marchandises à demande peu élastique, les articles de première nécessité, tels que le pain, le sel, dont on a absolument besoin (par conséquent la demande diminuera peu si le prix hausse) et dont on ne désire qu'une certaine quantité (par conséquent, même si le prix baisse sensiblement, on n'achètera pas des quantités croissantes). Pour ces articles de première nécessité, la courbe de la demande se rapprochera, sans jamais s'identifier complètement avec elle, d'une parallèle à la ligne de base.

3°- Les articles de grand luxe.

Rentrent enfin également dans cette catégorie, les articles de grand luxe, recherchés par une clientèle riche qui ne regarde pas à la dépense. Il peut même arriver que cette clientèle ait d'autant plus le désir d'acheter un article, que cet article coûte plus cher, en sorte qu'exceptionnellement, dans ce cas, il pourrait arriver que la courbe de la demande n'ait pas l'allure générale ordinaire, et qu'elle soit orientée du sud-ouest au nord-est.

Source : BIU Cujas

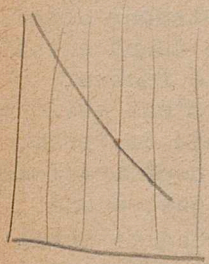
B. Cas de la demande très élastique

B. A l'inverse, il existe des marchandises pour lesquelles la demande est extrêmement sensible et varie considérablement pour un changement même minime de prix.

Les aticles de demi-luxe.

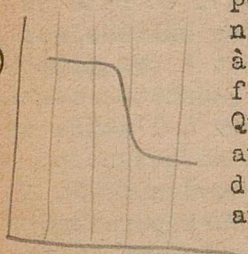
Rentrent d'une manière générale dans cette catégorie, les articles de demi-luxe, qui ne sont pas des articles de première nécessité, et qui s'adressent à des classes autres que la classe très riche. Comme on peut s'en passer, si le prix s'élève trop, la demande sera fortement découragée. Comme ils s'adressent à une clientèle qui regarde à la dépense, les variations de prix se répercuteront immédiatement sur les quantités demandées (graphique 3).

(3)



Souvent, la courbe de la demande pour un article déterminé, s'effondrera brusquement à un certain point. La courbe sera restée à peu près constante et n'aura fléchi que peu quand on sera passé de un franc à deux francs, et si l'on passe de deux francs à trois francs, on verra brusquement la demande s'effondrer. Quand il en est ainsi, c'est qu'il existe un succédané auquel on n'avait pas recours jusqu'à présent, et dont il devient avantageux de se servir quand le prix atteint trois francs.(Graphique 4).

(4)



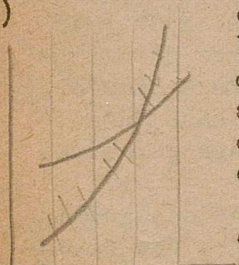
§ 2 - La courbe de l'offre.

La courbe de l'offre.

Procédons de la même manière que pour la courbe de la demande : sur la ligne de base O.X. exprimons les différents prix possibles en allant de gauche à droite; puis, élevons des perpendiculaires et traduisons sur chacune de ces perpendiculaires, les quantités offertes à chaque prix. A mesure que les prix montent, l'offre se trouve encouragée; les marchandises stockées quand le prix était bas, apparaîssent peu à peu sur le marché quand le prix s'élève; la courbe de l'offre qui va relier les sommets de nos perpendiculaires, aura une orientation générale du sud-ouest au nord-est, ce qui veut dire qu'en allant de gauche à droite, elle s'élèvera progressivement (graphique 5).

Son orientation générale.

(5)



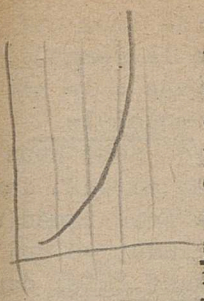
Mais là encore, il s'en faut de beaucoup que la courbe de l'offre soit la même pour toutes les marchandises; elle est au contraire très variable et on a pu dire que quelqu'un qui aurait étudié avec une attention suffisante les courbes d'offre et de demande des marchandises serait capable, à la vue d'une courbe, de dire de quelle marchandise il s'agit.

Cas de l'offre très élastique

La courbe de l'offre tendra à se rapprocher de la verticale si l'offre est très élastique, c'est-à-

Source : BIU Cujas

(6)

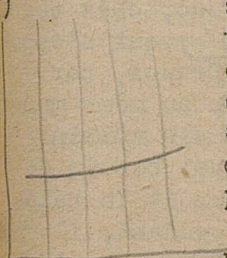


dire si une légère augmentation du prix fait augmenter considérablement l'offre sur le marché. C'est ce qui se produit quand il existe des stocks considérables de marchandises qui se réservent de venir ou de ne pas venir sur le marché, d'entrer ou non dans l'offre effective suivant le prix qui sera pratiqué. Et cette situation sera au maximum s'il s'agit d'une marchandise aisément conservable , qu'il n'y a par conséquent aucun inconvénient à stocker, en attendant des cours favorables (graphique 6).

Les valeurs mobilières.

On verra par la suite que tel est le cas pour les capitaux liquides et les valeurs mobilières, ce qui explique qu'à la bourse (en circonstances normales, et lorsque n'interviennent pas certains facteurs perturbateurs dont on aura à reparler) il suffit, pour les rentes sur l'Etat de tel ou tel type, d'une hausse ou d'une baisse de vingt cinq ou cinquante centimes, pour faire affluer ou refluer des quantités considérables de titres.

Cas de l'offre peu élastique (7)



Au contraire, la courbe de l'offre tendra à se rapprocher d'une parallèle à la ligne de base, c'est-à-dire d'une ligne horizontale, si l'offre est inélastique si elle est très peu sensible aux augmentations ou aux baisses de prix. Prenons l'exemple d'une marchandise périssable, c'est-à-dire pour laquelle le stockage ne peut pas dépasser quelques heures ou quelques jours. Il pourra arriver que l'offre soit à peu près la même quels que soient les prix pratiqués.

le poisson

Exemple typique : sur le marché du poisson, dans une localité où il n'existe pas de frigorifique, une certaine quantité de poisson est apportée le matin; on ne peut pas en avoir de quantité supplémentaire, donc, il n'y aura pas augmentation de l'offre, même si les prix s'élèvent; on est obligé d'écouler toute la quantité apportée; donc, même si les prix sont bas, l'offre ne diminuera pas sensiblement (graphique 7).

Section II

Les prix de concurrence.

Soit une marchandise dont nous est donnée la courbe de l'offre et la courbe de la demande à un moment précis du temps; il s'agit de savoir comment se détermineront les prix et à quel niveau ils se fixeront. Le problème est complexe, c'est pourquoi il

Source : BIU Cujas

faut en décomposer l'étude; à la suite de ceux qui ont élaboré la théorie de l'offre et de la demande, nous distinguerons deux grandes situations : la situation de concurrence et la situation de monopole.

S'agissant des prix de concurrence, dont nous nous occuperons dans cette section, nous aurons, dans un premier paragraphe, à indiquer les effets immédiats de la rencontre de l'offre et de la demande, ce qui nous donnera le prix d'équilibre momentané. Puis, dans un second paragraphe, nous étudierons la réaction du prix sur l'offre, ce qui nous permettra de dégager le prix d'équilibre stable. Enfin, dans un troisième et dernier paragraphe, nous dégagerons les rapports entre ces prix d'équilibre et la vie économique réelle.

§ I - Le prix d'équilibre momentané.

§ I - Effets immédiats de la rencontre de l'offre et de la demande.

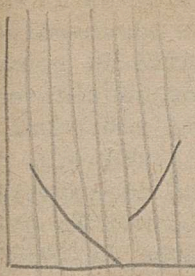
Deux principes dominent la matière :

I°- Sur un marché donné, à un moment donné, il ne peut y avoir qu'un seul prix pour une marchandise d'une certaine qualité. Cependant, les acheteurs éventuels ont des dispositions variées et les vendeurs éventuels ont des prétentions diverses. Pourtant, il ne peut y avoir qu'un seul prix, parce que, chez tous, joue le principe de l'intérêt personnel, qui s'oppose à ce que l'individu paie vingt cinq francs, par exemple, un article qui peut être vendu, au même moment et dans la même qualité, vingt francs à son voisin. Notre premier individu, a peut-être un tel besoin de l'article dont il s'agit, qu'à la rigueur il le paierait soixante quinze ou cent francs. Cependant, il n'acceptera pas de le payer vingt cinq francs, s'il sait qu'un autre acheteur peut avoir le même article de même qualité pour un prix inférieur à vingt cinq francs. De même le producteur qui préférerait baisser l'article à quinze francs, plutôt que de le remporter, ne consentira pas cependant à le vendre vingt francs, s'il sait qu'à côté de lui, un de ses concurrents trouve aisément à le vendre vingt deux francs. Ainsi, à cause du jeu de l'intérêt personnel, il va y avoir nécessairement un prix unique sur un marché donné, à un moment donné, pour un article donné. Quel va être ce prix unique ? C'est ici qu'intervient le second principe.

2°- Le prix unique est celui qui permet de réaliser l'équilibre de l'offre et de la demande, c'est-à-dire celui qui correspond à l'intersection des deux courbes : courbe de l'offre et courbe de la demande.

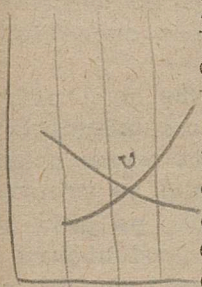
Nous disons : intersection des deux courbes. Est-ce donc que les deux courbes vont nécessairement se rencontrer? Etant donné que l'une de ces courbes est

Source : BIU Cujas



(8)

infléchie du nord-ouest au sud-ouest, et l'autre du sud-ouest au nord-est, il est vraisemblable qu'elles se rencontrent; cela toutefois n'est pas absolument certain, et on peut imaginer que la courbe de l'offre se tienne dans tout son parcours à gauche de la courbe de la demande. Dans ce cas, il n'y aura pas de prix, parce qu'il n'y aura pas d'échange, les dispositions des individus seront telles que ceux qui apportent la denrée sur le marché veulent la vendre plus cher que ceux qui désirent cette denrée ne veulent la payer. Ils s'en retourneront les uns et les autres chez eux, sans avoir fait aucune opération (graphique 8).



(9)

Lorsque les deux groupes se rencontrent, le point d'intersection des deux courbes nous donnera la prix d'équilibre. Pourquoi ? Parce qu'à ce point d'intersection, il y aura égalité entre l'offre et la demande. Si nous voulons, pour fixer les idées, prendre un chiffre, nous pouvons supposer que ce point d'intersection se trouvera sur la perpendiculaire élevée au point C de la ligne de base qui correspond au prix de cinq francs. Puisqu'il y a intersection des deux courbes, sur cette perpendiculaire, il y aura égalité entre l'offre et la demande. Le prix ne peut être que celui-là, car à tout prix supérieur à cinq francs, il y aurait déséquilibre par excès d'offre et insuffisance de demande. Et à tout prix inférieur à cinq francs, il y aurait déséquilibre par excès de demande et insuffisance d'offre (graphique9).

§ 2 - Le prix d'équilibre stable.

§ 2 - Réaction du prix sur l'offre : le prix d'émission.

Nous avons supposé jusqu'à présent (par une simplification qui était nécessaire pour le début de l'exposé) que les marchandises existent en quantité limitée, susceptibles seulement d'un stockage plus ou moins fort suivant les différents prix pratiqués. C'est la vérité pour certains objets dont nous avons eu l'occasion de parler déjà dans de précédents développements: les tableaux d'un maître disparu, par exemple, existent en quantité rigoureusement limitée. Mais, pour la plupart des marchandises, un élément vient bouleverser toutes les combinaisons et fait que le prix momentané ne pourra pas, le plus souvent, devenir un prix stable. Continuons de raisonner sur notre exemple de tout à l'heure: une marchandise pour laquelle le prix d'équilibre momentané est de cinq francs . A ce prix, il était offert et vendu, je suppose, une quantité de quarante hectolitres. S'il s'agit d'une marchandise reproductible, d'une pièce de toile, d'une barre

Source : BIU Cujas

de fer,etc.. et que le coût de production de la dite marchandise soit de deux francs, cette marchandise vendue cinq francs, laisse entre les mains du producteur ou de l'intermédiaire, un bénéfice considérable de trois francs par unité vendue. Et il est fatal que l'appât de ce bénéfice détermine l'extension de la production, donc l'apport sur le marché de quantités nouvelles. A partir du moment où ces quantités nouvelles viendront sur le marché, la courbe de l'offre se trouvera modifiée, et à supposer que la courbe de la demande, pendant tout le cours de cette période, demeure inchangée, le point d'intersection entre les deux courbes ne sera plus le même que précédemment. Ainsi le prix que nous avons appelé "prix momentané", ne pourra pas continuer d'être pratiqué, il faudra aller vers un autre prix qui sera au point d'intersection entre la nouvelle courbe de l'offre et celle de la demande.

Supposons maintenant que la courbe de l'offre ayant été bouleversée par l'afflux d'une quantité formidable de marchandises, cet afflux ait comme conséquence que le prix d'équilibre momentané se trouve être un franc. Pas plus que le précédent, ce prix là ne pourra être durable, parce que les producteurs tirant une valeur d'un franc de marchandises qui représentent pour eux des frais de deux francs, seront en perte. Ils seront découragés et s'arrêteront; la courbe de l'offre à nouveau va donc se trouver modifiée, et, en supposant toujours la courbe de la demande inchangée, un autre prix momentané s'imposera.

On ira ainsi, de prix momentané en prix momentané, jusqu'au moment où l'intersection de la courbe de l'offre et de la courbe de la demande donnera un prix qui ne suscitera plus de nouvelles réactions de la courbe de l'offre, c'est-à-dire un prix tel, qu'il n'impliquera ni encouragement à des productions nouvelles, ni découragement des productions en cours. Or, de toute la série des prix momentanés, celui qui seul pourra devenir prix d'équilibre stable, c'est celui qui correspond au coût de production (en incluant dans ce coût de production une rémunération normale pour le chef d'entreprise).

Remarquons qu'il n'y a pas contradiction entre ce prix d'équilibre stable et la série des prix momentanés; à tout moment, le prix résultera de l'intersection entre la courbe de l'offre et la courbe de la demande et se fixera au point précis de cette intersection; mais tant que ce prix aura une influence sur la courbe de l'offre, les modifications de la courbe entraîneront la mobilité du point d'intersection; il y

Source : BIU Cujas

aura donc instabilité jusqu'au moment où le prix sera tel qu'il ne suscitera plus de réaction, ce prix qui ne suscite plus de réaction, c'est le prix qui correspond au coût de production.

Les variations du coût de production en fonction des quantités produites.

Nous avons encore simplifié jusqu'à présent, parce que nous avons supposé que les marchandises peuvent être augmentées ou diminuées, avec le même coût de production par unité. En réalité, l'expérience montre qu'il n'y a que très peu de marchandises dont le coût de production à l'unité soit le même, quelles que soient les quantités produites. Dans la réalité, le coût de production à l'unité varie presque toujours, lorsque varient les quantités produites et c'est là un nouvel élément de complication dans les données du problème. En gros; on distingue deux catégories de marchandises:

Coût croissant

I°- Les marchandises reproductibles à coût croissant, c'est-à-dire celles dont le coût de production à l'unité s'élève quand augmente la production, c'est le cas normal pour les denrées agricoles. Dans un certain état de la technique, on apporte sur le marché une quantité donnée de blé; s'il apparaît que cette quantité est insuffisante, on peut intensifier la culture; seulement, comme il sera exposé plus tard en détail à l'occasion de la théorie de la rente, cette intensification implique, soit que l'on mette en culture des terrains moins fertiles, soit que l'on pousse la production sur des terres très fertiles, en augmentant les dépenses en main-d'oeuvre, en capitaux, etc... Alors les apports nouveaux de blé sur le marché, ont un coût de production à l'unité plus élevé que les apports antérieurs.

Les produits agricoles.

En une telle hypothèse, le prix stable ne pourra pas être celui qui correspond au coût de production de toutes les unités apportées au marché puisque ce coût de production unique n'existe pas; il sera celui qui correspondra au coût des marchandises obtenues dans les conditions les plus difficiles et qui seront encore nécessaires à couvrir la demande. Pour ces marchandises là, il y aura identité du coût de production et du prix de vente; pour toutes les unités obtenues avec un coût de production inférieur, il y aura un écart (qui pourra être stable) entre le prix de vente et le coût de production : le prix de vente sera, par exemple, de cinq francs: le coût de production, sur les terres moins fertiles dont la production sera encore

Reproduction interdite
Source : BIU Cujas

nécessaire à couvrir, la demande sera aussi de cinq francs, mais sur les terres plus fertiles, il sera par exemple, de frs 3.50. Il en résultera un bénéfice de un franc cinquante qui restera entre les mains de l'heureux propriétaire de ces terres fertiles, c'est ce que Ricardo appelle la rente du sol.

Coût décroissant.

2°- Une seconde catégorie (qui est celle où rentrent la plupart des produits industriels), ce sont les marchandises reproductibles à coût décroissant, c'est-à-dire pour lesquelles le coût de production à l'unité va en diminuant à mesure que les quantités produites augmentent. Pourquoi en est-il ainsi dans l'industrie? C'est un point que nous n'avons pas besoin de développer longuement, parce que, sous une autre forme et en d'autres termes, il a été traité dans une partie précédente du cours. C'est en raison des avantages de la concentration industrielle que l'entreprise qui travaille sur de grandes masses de matières premières, avec une main-d'oeuvre considérable, peut jeter sur le marché des produits en quantité massive, à un coût de production unitaire plus faible.

Les articles industriels.

Nous disions tout à l'heure que si le prix momentané se trouve dépasser sensiblement le coût de production (et nous supposions alors un coût de production unique pour tous les producteurs et pour toutes les quantités) la production se trouverait surexcitée et qu'il y aurait une baisse des prix momentanée. Si cet encouragement à la production détermine l'essor de la concentration industrielle, si ces productions massives sont le fait de grandes entreprises, le coût de production unitaire fléchira, et de prix momentanés en prix momentanés, on arrivera à un prix d'équilibre stable qui correspondra au coût de production des usines les mieux placées, les mieux outillées, les mieux aménagées, si ces usines sont capables à elles seules d'alimenter tout le marché. On aperçoit alors le contraste, l'antithèse entre le prix des produits agricoles et le prix des produits industriels. Dans le cas des produits agricoles, il y a un coût croissant à mesure que les quantités produites augmentent et fixation du prix d'équilibre stable au niveau du coût de production le plus élevé. Dans le cas des produits industriels, il y a coût décroissant à mesure que les quantités produites augmentent et fixation du prix d'équilibre stable au niveau du coût de production le moins élevé.

Complément apporté à la théorie par Carey et Ferrara

Pour achever l'exposé de la théorie, il reste à indiquer un complément qui y a été apporté par Carey

Source : BIU Cujas

et Ferrara. Ceux-ci ont fait remarquer que ce qui importe ce n'est pas tant ce que l'objet a coûté à produire dans le passé, c'est ce que l'objet coûterait à reproduire dans le présent.

Cette précision n'est pas d'importance négligeable, car si, entre le moment où l'objet a été fabriqué, et celui où il se présente sur le marché, des procédés techniques nouveaux ont été découverts, il se peut que le coût de reproduction actuel de tel objet, soit sensiblement inférieur au coût de production de cet objet quelques semaines ou quelques mois plus tôt.

Le coût de reproduction.

La situation inverse peut aussi se présenter : si, entre temps, des impôts nouveaux ont été établis, à la production ou à la circulation des richesses, il se peut que le coût de reproduction de l'article dont il s'agit soit, à cause de cela, plus élevé que n'a été le coût de production à une époque où ces impôts n'étaient pas en vigueur. Ces discordances étant donc possibles et dans les deux sens, il n'est pas inutile de préciser que ce qui importe, c'est le coût de reproduction. Ce qui fait que des entrepreneurs nouveaux s'engageront dans la branche d'industrie, dont il s'agit, parce qu'elle laisse des profits anormaux, ou, au contraire, que des entrepreneurs se décourageront et se détourneront de cette branche, c'est la comparaison qu'ils établiront entre le prix de vente actuel et le coût de reproduction. C'est suivant que la différence entre ces deux éléments sera positive ou négative qu'il y aura un encouragement à des productions supplémentaires ou un découragement des productions antérieures.

§ 3 - La poursuite du prix d'équilibre.

Changement du coût de production au cours des temps.

L'analyse à laquelle nous avons procédé est déjà complexe et cependant elle ne rend pas compte de toutes les conditions de la vie économique réelle. Nous avons supposé implicitement que, pendant le temps que dure la recherche du prix d'équilibre stable, les conditions économiques générales demeurent inchangées. Or, dans la vie réelle, les conditions économiques générales se transforment, se modifient incessamment, en sorte que, lorsqu'on arrive au prix stable qui ne devrait plus déterminer aucune réaction, de nouvelles réactions apparaîssent du fait du changement intervenu entre temps, dans les conditions économiques générales.

Il y a tout d'abord un élément qui au cours du temps varie nécessairement, c'est, nous venons de le voir, le coût de production lui-même. Tout à l'heure,

Source : BIU Cujas

nous supposions un article dont le prix était de cinq francs, et dont le coût de production était de trois francs; il nous semblait que ce prix de cinq francs ne pouvant être que momentané, des mouvements se produisaient et que finalement on arrivait au prix d'équilibre stable qui était aux environs de trois francs. Mais notre raisonnement supposait qu'au cours de cette période d'adaptation, le coût de production restait fixe. En réalité, ce n'est pas ce qui se produit, parce que tous les changements dans la technique de la production ont une influence sur le coût. Donc, tout le mécanisme économique va se mettre en branle pour arriver à une adaptation du prix au coût, mais pendant que se poursuit cette adaptation, le coût lui-même peut être abaissé sensiblement par un progrès de la technique et alors il faudra une seconde série d'efforts d'adaptation pour tenir compte de ce changement dans une des données du problème.

Changement de la demande au cours du temps.

Puis, il y a un second élément, qui lui aussi est normalement variable dans le temps et n'est immobile qu'exceptionnellement : c'est la demande elle-même D'abord, parce que la demande est soumise, pour un grand nombre d'articles, à l'influence et aux caprices de la mode, c'est ce qui se produit pour tous les articles de toilette, de vêtements. Même en laissant de côté ce facteur de la mode, il faut tenir compte de ce que la demande est influencée par tous les changements dans la composition et dans la densité de la population. Si entre une date et une autre, le nombre des individus augmente, la courbe globale de la demande s'en trouve fatalement modifiée.

Au cours de l'évolution, et en faisant abstraction des périodes anormales, le coût de production (premier des deux éléments, dont nous venons de noter la variabilité dans le temps) a tendance à s'abaisser, parce que l'emprise croissante de l'homme sur la nature, le progrès des sciences théoriques et appliquées, permet d'obtenir un même résultat avec un effort moindre. Toutefois, il y a un élément de coût de production qui au cours du temps a normalement tendance à augmenter, c'est la rémunération de la main-d'oeuvre. Quant à la demande, au cours du temps et en période normale, elle a tendance à s'élever, parce que normalement la population augmente et que les goûts s'affinent et se multiplient.(I)

(I) Nous faisons abstraction pour l'instant, des variations dans les quantités de monnaies dont disposent les acheteurs: leur influence sur les prix sera examinée ultérieurement.

Source : BIU Cujas

De ce que, de ces éléments variables dans le temps, certains ont une tendance normale à monter, d'autres une tendance normale à descendre, il résulte qu'il est très difficile de découvrir une formule générale qui commande les variations historiques des prix. Ce n'est qu'en procédant à des études monographiques sur telle ou telle catégorie de produits considérés dans un pays donné et à une époque donnée, que l'on peut arriver à discerner le jeu respectif des différents éléments que nous venons d'indiquer.

Section III

Les prix de monopole.

La courbe de la demande subsiste.

Les premiers éléments de la théorie des prix du monopole ont été aperçus par les économistes classiques et en particulier par Stuart Mill, mais le développement détaillé de la théorie a été présenté par deux économistes français : Cournot et Walras. L'intérêt pratique de cette théorie s'est accru au cours des cinquante dernières années à mesure que les situations de monopole se multipliaient par le développement des ententes, des cartels, des trusts, qui visent toujours (même s'il n'y réussissent pas complètement à, à la domination et au monopole d'un marché. Pour bien comprendre la théorie des prix de monopole, il faut apercevoir tout de suite, parmi les données générales que nous avons rencontrées, à l'occasion des prix de concurrence, quelles sont celles qui vont être modifiées. La situation de monopole n'a aucune influence sur la courbe de la demande : Celle-ci résulte des désirs des consommateurs et de leurs moyens monétaires, ces désirs et ces moyens monétaires ne sont nullement influencés par la situation concurrentielle ou monopolitique des vendeurs. Seulement, il n'y a plus de courbe de l'offre, puisque un seul individu ou un seul groupement est détenteur des marchandises et souverain maître de vendre la quantité qu'il lui plaît et au prix qu'il lui plaît. Mais il faut immédiatement préciser que puisque la courbe de la demande continue d'exister, le monopoleur n'a pas la liberté de fixer arbitrairement à la fois les quantités et le prix. S'il fixe un de ces deux éléments, le second se trouve automatiquement déterminé. Supposons que notre monopoleur dise : " Je vendrai chaque année 10.000 hectolitres". Par le fait qu'il y a une courbe de la demande, le prix auquel il faudra vendre la denrée en question pour pouvoir écouler 10.000 hectolitres est déterminé et s'impose au monopoleur. A l'inverse, si notre monopo-

Le monopoleur est maître de fixer, soit les quantités qu'il vend, soit le prix.

Source : BIU Cujas

leur déclare (et c'est généralement ainsi qu'il procède): je vends le litre un franc, le nombre de litres qu'il vendra sera automatiquement déterminé par la courbe de la demande, laquelle implique que, au prix de un franc le litre, tant de litres sont demandés et pas un de plus.

§ I - Le prix d'équilibre momentané.

§ I - Le prix d'équilibre momentané.

Supposons que notre monopoleur possède une certaine quantité des articles qu'il veut vendre et que ces articles ne soient pas reproductibles. Nous pouvons imaginer par exemple, qu'il a fait le trust des tableaux existants d'un maître très connu et décédé. Puisqu'il est le seul à en vendre sur le marché, il a un monopole; mais par le fait que le peintre est décédé, il y a impossibilité d'augmenter la quantité des tableaux existants (à part l'hypothèse de fraude que nous laissons de côté). Notre monopoleur peut, soit jeter sur le marché tous les tableaux qu'il possède, soit en stocker et même en dissimuler un certain nombre: la question qui se pose à lui, c'est de savoir combien il en apportera sur le marché et quel sera le prix auquel il les offrira.

Si le prix était zéro, c'est-à-dire, si au lieu de les vendre, il les donnait, il écoulerait très facilement tout son stock, mais la recette qu'il réaliserait serait égale à zéro. Si nous supposons un prix infini ou (ce qui revient pratiquement au même) un prix si élevé qu'il ne trouve preneur pour aucun des tableaux, là encore la recette sera zéro. Entre ces deux extrêmes, une série de prix intermédiaires sont possibles et chacun de ces prix donne au monopoleur une recette qui est le résultat de la multiplication du prix par unité et du nombre d'exemplaires vendus à ce prix. Son objectif sera de découvrir, de tous les prix possibles, celui qui multiplié par le nombre d'unités vendues à ce prix, donnera la plus grande recette. C'est ce que l'on exprime par la formule suivante: si l'on représente le prix que nous cherchons par P, le nombre d'exemplaires vendus à ce prix, par N, il faut arriver à un prix tel que l'on ait P N $\geq$ P' N' (P' étant tout autre prix et N' la quantité d'exemplaires vendus à cet autre prix). Eclairons cette formule par un exemple numérique. Soit un individu qui a réussi à accaparer entre ses mains toute la récolte de blé d'un pays, séparé du reste du monde par une très haute barrière douanière. Jusqu'à la récolte suivante, il dispose d'un monopole. S'il vend la mesure de blé au prix de I franc, et qu'à ce prix il écoule I00.000

P N $\geq$ P' N'

Source : BIU Cujas

unités, il réalise une recette de 100.000 francs. S'il vend la mesure 5 francs, nous pouvons supposer qu'il ne vendra plus que 10.000 unités, recette totale réalisée : 50.000 francs. Et au prix de 10 francs, nous pouvons imaginer qu'il ne vende plus rien, par conséquent, recette totale, zéro. De tous les prix successivement essayés, celui qui donne la plus grande recette, c'est le prix de 3 francs. Naturellement ce prix (que l'on appelle le prix optimum) sera plus ou moins élevé, selon le degré d'élasticité de la courbe de la demande. Si cette courbe est très élastique, le nombre d'exemplaires vendus diminue très fortement quand P augmente, alors notre monopoleur aura intérêt à fixer son prix assez bas. Si au contraire la courbe de la demande est très peu élastique, si la demande se maintient (parce qu'il s'agit par exemple, d'un objet de première nécessité) il est de l'intérêt de notre monopoleur de pratiquer des prix élevés, car la recette nette sera beaucoup plus considérable, la demande restant à peu près la même et le prix unitaire augmentant.

Quoi qu'il en soit, l'application de cette formule P N P' N' conduira souvent le monopoleur, à n'apporter sur le marché qu'une partie de ses marchandises. S'il s'agit d'articles faciles à conserver, notre monopoleur stockera le reste. Mais que va-t-il se passer pour des denrées périssables ? Alors il se pourra que le monopoleur ait intérêt, lorsqu'il recherche égoïstement la combinaison avantageuse, à faire disparaître, à anéantir une partie de son stock plutôt que d'en vendre la totalité; quand on garde une partie de ce dont on dispose, si les consommateurs le savent, le sentiment qu'ils ont de l'existence de ce stock risque de peser sur les cours. Pour éviter cette pression du stock même invisible (et à plus forte raison quand il y a impossibilité de stocker parce qu'il s'agit de denrées périssables) le monopoleur sera donc amené parfois (ce qui est une pratique assurément antisociale, contraire à l'intérêt général, mais qui peut être conforme à son intérêt privé) à anéantir une partie de la production qui est entre ses mains. C'est ce qu'avait déjà aperçu Adam Smith lorsqu'il signalait que la Compagnie des Indes, qui avait un monopole sur les épices, brûlait, dans les années de récolte très fertile, une partie de cette récolte, et ne conservait que ce qu'elle estimait pouvoir vendre en Europe au prix par elle fixé. D'autres applications de cette pratique sont bien connues, par exemple le cas des Japonais détruisant certaines années, une partie des oeufs de leurs vers à soie, pour éviter d'avoir une production

Source : BIU Cujas

trop considérable, et par l'effet de cette production, un effondrement des cours.

§ 2 - Le prix d'équilibre stable.

§ 2 - Le prix d'équilibre stable.

Le prix optimum momentané n'est pas nécessairement un prix stable, en particulier quand il s'agit d'objets reproductibles. Si nous reprenons notre précédent exemple numérique, nous voyons qu'au prix de vente de trois francs, notre monopoleur réalisait une très grosse recette globale. Mais supposons qu'il s'agisse d'articles qui avaient été produits par les soins du monopoleur dans ses usines et qui peuvent être reproduits demain; demandons-nous si cette grosse recette totale lui laisse un bénéfice substantiel. Pour le savoir, nous sommes obligés de rechercher quel était son coût de production ; si ce coût était de 3 francs, il a beau écouler une grande quantité d'exemplaires et avoir entre les mains une recette brute élevée, il n'aura réalisé finalement aucun bénéfice. Quelle sera sa réaction ? Tout naturellement il estimera que les résultats de l'exercice en cours n'ont pas été favorables et il essaiera de rectifier le tir pour les exercices suivants. Nous voyons par conséquent qu'en matière de prix de monopole, comme en matière de prix de concurrence, il se peut que le prix déclenche des réactions de l'offre, et que, par suite, il y ait des prix momentanés successifs et que l'on n'arrive qu'au bout d'un certain temps au prix d'équilibre stable, en entendant toujours par là le prix qui ne déclenchera pas de nouvelles réactions, de nouveaux changements dans l'élément offre.

Quel va être ce prix d'équilibre stable pour les marchandises reproductibles ? Il nous faut ici compliquer un peu la formule que nous avons donnée précédemment, parce qu'il faut faire entrer en ligne de compte outre l'élément prix, l'élément coût de production. Si l'on représente le prix unitaire par P, le coût de production à l'unité par C, le nombre d'unités vendues par N, on arrive à cette forme (P-C) N (P'-C') N'.

(P-C)N (P'-C') N'.

Prenons là encore un exemple numérique de manière à apercevoir le fonctionnement de la formule J'emprunte cet exemple à Cournot, qui a exposé très clairement la théorie des prix de monopole en raisonnant sur l'hypothèse d'une source thermale. Il imagine - c'est un cas de monopole extrêmement net - une société qui a l'exploitation d'une source et qui se demande combien elle vendra de bouteilles par an et à quel prix. Si le coût de production par bouteille est de un franc, que l'on

Source : BIU Cujas

L'exemple des bouteilles d'eau minérale.

vende la bouteille 2 francs, et que, à ce prix, on écoule douze mille bouteilles, la recette brute totale, c'est-à-dire P N, sera de vingt quatre mille francs. Le bénéfice net, c'est-à-dire (P-C) N sera douze mille francs.

Il se peut, en second lieu, que l'on songe à vendre la bouteille deux francs cinquante. A ce prix naturellement, on en vendra moins que dans l'hypothèse précédente.

Nous pouvons supposer que la courbe de la demande est telle qu'on vendra dix mille bouteilles. Recette brute totale : vingt cinq mille francs. Bénéfice net: quinze mille francs.

Troisième hypothèse : bouteille vendue cinq francs; fléchissement très net de la demande; on n'écoulera plus que quatre mille bouteilles. Recette brute, vingt mille francs; benéfice net : seize mille francs.

Et enfin, dernière combinaison envisagée, on vend la bouteille dix francs. On n'en vend plus que cinq cents à ce prix, P N donne cinq mille francs et (P-C) N donne quatre mille cinq cents francs.

C	P	N	PN	(P-C) N
Ifr.	2fr.	I20.000	24.000	I2.000
I "	2,50	I00.000	25.000	I5.000
I "	5.	40.000	20.000	I6.000
I "	I0.	5.000	5.000	4.500

Le tableau ci-dessus montre que le plus avantageux de tous ces prix, si l'on tient compte simplement de la recette totale, c'est le prix de deux francs cinquante qui donne une recette de vingt cinq mille francs mais que le prix d'équilibre stable, celui qui donne le bénéfice net le plus élevé , ce sera le prix de cinq francs.

Prix et coût de production.

On aura remarqué que le prix d'équilibre stable à la différence de ce qui se passait dans la théorie des prix de concurrence, est sensiblement supérieur au coût de production. Il peut y avoir un écart énorme entre le prix de vente et le coût de production, sans que cet écart déclanche la série de phénomènes qui obligeait, dans l'hypothèse de libre concurrence, ce

---

(I) On a supposé pour simplifier que le coût unitaire reste le même quand varient les quantités produites.En réalité, dans l'hypothèse du monopole comme dans celle de la concurrence, le coût est susceptible de varier en fonction des quantités.

Source : BIU Cujas « Les Cours de Droit » 3, Place de la Sorbonne, 3 Répétitions écrites et orales Reproduction interdite W

prix de vente à se rapprocher du coût, et en effet, s'il n'y a pas de concurrence, s'il existe une seule source dans la région, s'il n'y a pas possibilité pour des concurrents attirés par l'écart entre cinquante centimes et dix centimes, de monter des entreprises nouvelles et de déterminer un afflux de bouteilles d'eau sur le marché; l'écart pourra subsister d'une manière permanente. Voilà établi, nous l'avons constaté empiriquement, lorsque nous avons parlé des cartels et des trusts) l'écart théorique entre le prix stable de concurrence qui doit être aux environ du coût de production et le prix stable de monopole qui peut être très éloigné du coût de production. Il faut toutefois ajouter immédiatement sinon un correctif, du moins un complément, à savoir que s'il n'y a pas, dans le cas de monopole, identité entre le prix de vente et le coût de production, il existe cependant un certain parallèlisme entre ces deux éléments, en ce sens que si le coût de production varie dans le temps, (s'il s'élève par suite d'une augmentation des salaires, ou s'il s'abaisse par suite de progrès techniques) généralement, et toutes choses égales d'ailleurs, le prix de monopole, le prix optimum, le prix qui laisse le plus grand bénéfice net, aura tendance à monter ou à baisser parallèlement. On s'en rendra compte en reprenant le tableau de tout à l'heure, et en supposant que le coût unitaire passe de un franc à 2fr.50, ou au contraire, qu'il s'abaisse de un franc à 0fr.50. La courbe de la demande étant supposée constante, on verra que l'intérêt du monopoleur sera de relever son prix, s'il y a augmentation du coût de production à l'unité, d'abaisser son prix, s'il y a fléchissement du coût de production à l'unité.

Cette observation présente un gros intérêt pratique étant donné que le monopole permet, dans bien des cas, de comprimer le coût de production. On se rappelle que lorsqu'un cartel ou un trust se forme, il peut arriver (par suite de la diminution possible des dépenses de réclame ou d'un aménagement plus rationnel des installations et pour diverses autres raisons encore) qu'il y ait une baisse du coût de production unitaire. Quand se sera formé dans une branche de production un cartel ou un trust, un monopole ou un quasi monopole, il y aura tendance à la hausse des prix de vente, puisque les prix pourront se séparer désormais du coût de production, auquel ils étaient liés inévitablement quand il y avait concurrence, mais, à l'inverse, le fléchissement possible du coût de production, conséquence du monopole, permettra peut-être un abaissement du prix de vente. Théoriquement, il n'y a rien

Source : BIU Cujas

d'impossible à ce que, au lendemain de la constitution d'un monopole, les prix de vente soient plus bas qu'ils ne l'étaient auparavant, en laissant cependant une marge appréciable entre le prix et le coût. Nous pouvons imaginer que dans la concurrence, le coût de production était de huit francs à l'unité, et le prix de vente, aux environs de huit francs, prix d'équilibre stable. Quand se crée le monopole, si le coût de production tombe de 8 à 5, le prix de vente ne tombera pas aux environs de 5 francs, mais il se pourra qu'il soit de sept francs, laissant un sérieux bénéfice par unité, et demeurant cependant inférieur au prix de vente à l'époque concurrentielle. A la vérité, le cas que nous venons d'imaginer théoriquement ne se réalisera presque jamais en fait, parce que les chiffres que nous avons supposés présentent un caractère exceptionnel. Il est très rare que l'on puisse réaliser, en conséquence de la création du monopole de telles compressions sur le coût de production, qu'il tombe de huit à cinq, et rare aussi que l'intérêt du monopoleur, avec un coût de production de cinq, soit de pratiquer un coût de vente de sept. Dans la plupart des cas, ce qui se produira correspond plutôt aux chiffres suivants qui n'ont qu'une valeur symbolique. Cas de concurrence : coût de production : huit, prix de vente huit. Le monopole se réalise, permet une réduction du coût de production qui sera de sept au lieu de huit; l'existence du monopole permet d'élever les prix très sensiblement au-dessus du coût de production, et nous avons alors, par exemple, coût de production, sept, prix de vente: dix, donc supérieur au prix de concurrence.

§ 3 - Les prix multiples.

§ 3 - Les prix multiples.

Jusqu'à présent, par une simplification de théorie nécessaire puisqu'il fallait partir d'hypothèses schématisées et ensuite introduire peu à peu les complications, nous avons implicitement supposé qu'il y aurait un prix unique pour tous les consommateurs. Or, en fait, il arrive assez souvent que le monopoleur a la possibilité de faire payer pour une même marchandise, des prix différents à des catégories différentes de clients. Et cela vient naturellement modifier les données du problème. Nous parlerons d'abord de la multiplicité des prix proprement dite, qui est le cas théorique simple et nous verrons ensuite comment par une pratique très courante, on peut arriver à une situation qui est voisine de la multiplicité des prix, sans cependant se confondre complètement avec elle.

Source : BIU Cujas

A. Les prix multiples pour une même marchandise.

A. La multiplicité des prix proprement dite.

Cette hypothèse se réalisera rarement parce qu'elle suppose que le vendeur peut mesurer la capacité de paiement des diverses couches de clientèle. Elle suppose aussi qu'il s'agisse d'un service ou d'une marchandise non transmissible, car si on voulait pratiquer la multiplicité des prix pour une marchandise ou un service transmissible, une fraude se développerait immédiatement qui consisterait pour les gens riches à prendre livraison de la marchandise par l'intermédiaire de gens moins riches qu'eux. Quoique la réunion de ces deux conditions arrive rarement, elle se voit cependant parfois, et nous en avons un exemple assez net : C'est le cas du grand médecin qui jouit d'une sorte de monopole par le fait de sa réputation de spécialiste, et qui gradue le prix des visites ou le prix de ses opérations, suivant la capacité de paiement présumée de ses clients. Cette pratique, du prix multiple, est très avantageuse pour le vendeur.

Exemple du médecin.

Soit un médecin qui cherche quel sera le prix de sa consultation. Imaginons d'abord qu'il n'ait pas l'idée de pratiquer la multiplicité des prix, et qu'il veuille fixer un prix qui sera le même pour tous les clients. Nous pouvons supposer qu'au prix de cinquante francs la consultation, il ait dans une période de temps donnée, mille clients; la recette sera donc de 50.000 francs. S'il élève le prix de sa consultation de 50 à 100 francs, il n'a plus mille clients; il en a un nombre qui n'est pas arbitrairement fixé par lui, qui dépend de la courbe de la demande, qui sera peut-être de quatre cents; il réalise une recette de quarante mille francs, si enfin, nous imaginons qu'il élève le prix de la consultation à cinq cents francs et qu'il n'ait plus que cinquante clients, il réalise une recette de 25.000 francs. Donc des trois prix possibles, le plus avantageux pour lui est le prix le plus bas; celui de cinquante francs. Imaginons maintenant qu'il pratique la multiplicité des prix et applique les tarifs de 50, 100 ou 500 francs, suivant la fortune présumée du client, il demandera cinq cents francs aux cinquante clients qui peuvent payer cette somme et réalisera de ce fait une recette de 25.000 francs. Il demandera ensuite 100 francs aux clients qui peuvent payer ce chiffre, mais notons qu'il n'y a pas quatre cents clients qui peuvent payer cent francs; puisque nous avons déjà " écrémé" en quelque sorte, de ces quatre cents, les 50 qui peuvent payer 500 francs, il

Source : BIU Cujas

ne reste donc plus que trois cent cinquante clients pouvant payer 100 francs; de ce fait, il obtiendra une recette de 35.000 francs, s'ajoutant aux 25.000frs. Puis il restera les autres clients, au nombre de six cents qui lui donneront encore 30.000 francs. Si bien qu'il encaissera une recette totale de 90.000 francs qui sera presque le double de la recette maxima qu'il pouvait réaliser en prenant le plus avantageux de tous les prix uniques. La multiplicité du prix est donc très avantageuse pour le vendeur.

Elle peut également être avantageuse à certaines catégories de consommateurs, parce que, parfois, le plus bas des prix multiples se trouvera en-dessous du prix unique qui aurait été pratiqué si l'on n'avait pas eu la ressource de la multiplicité. Et cela se produira surtout dans un cas comme celui du médecin, dont le coût de production, tout au moins dans sa plus grande partie, n'est pas un coût unitaire, c'est-à-dire un coût par consultation donnée, mais un coût global représentant les sommes dépensées par le médecin, pour ses études, son installation,etc... et indépendant du nombre de consultations que le médecin donnera. Obtenant une rémunération très élevée des clients très riches, le médecin pourra peut-être soigner à un tarif abaissé les clients moins riches (nous laisserons de côté l'hypothèse des soins donnés dans un hôpital par exemple, parce que, quand il y a gratuité, il n'y a plus de prix, et que par conséquent, on sort de la sphère de l'Economie Politique).

B. Les prix multiples pour des catégories diversifiées de marchandises.

Voici quelle est l'hypothèse: le vendeur a en face de lui, une masse de clients éventuels qui demandent tous le même service. Ces clients ont des possibilités de paiement très diverses, et alors le producteur a l'idée de diversifier le service qu'il rendra ou la marchandise qu'il fournira, de donner une qualité supérieure aux individus les plus riches et une qualité inférieure aux couches populaires. Un exemple très typique est celui des différentes classes du chemin de fer. Il s'agit bien d'un même service au sens large; le transport des voyageurs d'un point à un autre, mais on s'appliquera à faire payer très cher à ceux qui le peuvent, en leur offrant les satisfactions particulières de la classe supérieure, et l'on aura des tarifs bas, les tarifs de la dernière classe (qui suivant les pays est la seconde, la troisième, la quatrième) pour

Exemple des classes de chemin de fer.

Source : BIU Cujas

permettre aux consommateurs pauvres de voyager.

Exemple des diverses éditions d'un livre.

Un autre exemple qu'il serait curieux d'étudier dans le détail, c'est celui du prix des livres. Très fréquemment, s'agissant d'un ouvrage déterminé, on en fait des éditions de luxe, on donne par conséquent cet ouvrage sous une modalité qui correspond en l'espèce à ce qu'est la première classe des chemins de fer, parce que par définition, elle s'adresse à des clients qui ont le moyen de payer. Puis, on lance l'édition ordinaire; ultérieurement enfin, il arrive que l'on fasse une édition populaire qui s'adressera aux couches de clients éventuels qui n'ont pas acheté le livre jusqu'alors, parce qu'il était trop cher pour eux, et qui se laisseront tenter par le livre à deux, trois, quatre ou cinq francs, qui ne dépassera pas leurs possibilités.

Exemple des places de théâtre.

Un autre exemple encore, est celui de la diversification des places de théâtre. Un spectacle étant donné, on gradue le prix des différentes places et des différents étages de manière à toucher les couches de clientèle, qui ont des capacité de paiement diverses. La pratique, devenue depuis quelque temps, régulière et presque commerciale des billets de faveur est aussi une application de cette idée de la multiplicité des prix pour des services diversifiés. Objectera-t-on qu'il n'y a pas de service diversifié, puisque le spectacle est le même pour celui qui a un fauteuil à billet de faveur et pour celui qui, à côté de lui, paie le tarif plein ? On peut répondre que l'esprit général du système consiste à donner d'abord le spectacle pendant quelque temps devant un auditoire qui paie plein tarif, puis, à partir du moment où les recettes diminuent, où la salle de théâtre n'est plus pleine, on lance des billets à prix réduits, et on touche une seconde couche de consommateurs, qui ne seraient pas venus peut-être au théâtre s'ils n'avaient pas été attirés par ces billets à prix réduits. On ne leur donne pas tout à fait la même satisfaction qu'aux autres, par le fait que les abonnés à telle ou telle série de billets de faveur ne peuvent assister à la pièce que plusieurs semaines (et parfois plusieurs mois) après ceux qui paient le tarif plein. Il s'agit donc bien en l'espèce d'une combinaison ingénieuse, qui n'est que l'application en matière de spectacle, de la formule générale " diversification des services de manière à faire payer des prix différents à des classes différentes de consommateurs ".

Source : BIU Cujas

§ 4 - Les prix de monopole et la vie réelle.

Les prix de monopole dans la vie réelle.

Dans la vie réelle, la théorie des prix de monopole, ne se vérifie pas complètement parce que deux facteurs complémentaires viennent, non pas la mettre en échec, mais en modifier à certains égards les résultats.

Les tâtonnements de la recherche de la courbe de la demande.

D'une part, la courbe de la demande, qui s'impose au monopoleur, n'est inscrite nulle part. Le monopoleur ne peut, dans aucune statistique, dans aucun document, trouver pour un article donné, quelle est cette courbe. Il n'y a donc qu'un moyen de savoir quels changements se produiront dans les quantités demandées lorsque les prix varieront : c'est de procéder à une série d'expériences. S'il s'agit d'un article qui est vendu depuis un certain temps cinq francs l'unité, le monopoleur la portera à cinq cinquante, à six francs, à sept francs, et il observera quelles seront les variations dans les quantités demandées. Ou bien il procèdera à l'opération inverse. Il abaissera les prix et observera en quelle mesure cet abaissement déterminera une augmentation de la demande. Après une série d'expériences, il pourra expérimentalement dresser la courbe de la demande, mais il ne lui est pas possible de le faire autrement que par ce procédé. Or, en fait, la plupart de ceux qui contrôlent un marché se figurent qu'ils sont souverainement maîtres de ce marché. Ils ont tendance à croire qu'ils peuvent relever les prix d'une manière très notable, et que la consommation ne s'en trouvera diminuée que de très peu. Ils ont, en d'autres termes, tendance à considérer que la courbe de la demande est inélastique et que par suite la meilleure politique est celle qui consiste à relever les prix. Le monopoleur a ainsi une inclination instinctive - cela en tous pays et quelles que soient les marchandises qu'il vend - lorsqu'il croit ne plus avoir à craindre la concurrence, à relever très fortement les prix, en pensant que la demande ne réagira pas d'une manière trop brutale et ce n'est qu'après coup, au bout d'un certain temps, instruit par les leçons de l'expérience, qu'il s'apercevra qu'il a pratiqué là une mauvaise politique.

Tendance fréquente des monopoleurs à croire la courbe moins élastique qu'elle ne l'est réellement.

Crainte de mécontenter l'opinion publique.

A l'inverse, dans la vie économique concrète, un élément que nous n'avons pas eu à mentionner jusqu'à présent, incline souvent les prix de monopole dans le sens de la baisse. Cet élément c'est la crainte qu'a le monopoleur de mécontenter l'opinion publique. On pourrait, à première vue, penser que le monopoleur, cherchant à exploiter une situation que

Source : BIU Cujas

parfois il n'a obtenue qu'au prix de long efforts, se désintéressera de l'opinion publique. Il ne le peut pas, au moins dans les pays qui sont à quelque degré démocratiques, parce qu'un mécontentement de l'opinion risque de se traduire à plus ou moins longue échéance par une action des pouvoirs publics et en particulier des Parlements, par l'adoption et le vote de mesures qui viendront gêner l'action du monopoleur. Cette crainte est très souvent un motif sérieux pour le monopoleur de modérer ses prix, de moins les relever qu'il ne pourrait le faire en s'inspirant uniquement de considérations économiques. C'est ce qui a permis à un économiste belge, M. Ansiaux dans son Traité d'Economie Politique, de dire dans une formule expressive: " La crainte des représailles de la démocratie est pour le capitalisme le commencement de la sagesse".

Vue d'ensemble sur la théorie de l'offre et de la demande.

Avant d'abandonner la théorie de l'offre et de la demande, demandons-nous très rapidement ce qu'il en faut penser. Cette théorie semble, dans ses grandes lignes, exacte. Il faut cependant y apporter quelques réserves et quelques compléments.

La théorie néglige les facteurs de psychologie sociale.

Une première lacune de la théorie de l'offre et de la demande, c'est qu'elle laisse de côté, l'action des éléments de psychologie sociale, de psychologie collective, qui cependant, dans la vie économique réelle est très effective et très puissante. Lorsqu'on étudiera les opérations de bourse, on verra que les mouvements de bourse ne peuvent se comprendre que par l'intervention des courants de psychologie collective. Le mécanisme de la combinaison de l'offre et de la demande, dont nous avons analysé les rouages, se trouve souvent modifié par l'intervention de courants collectifs de confiance et de défiance, d'optimisme et de pessimisme.

Elle ne vise que les produits consommables.

Une deuxième observation critique et complémentaire, c'est que la théorie de l'offre et de la demande, telle que nous l'avons exposée, ne vise que les marchandises, que les produits consommables. En réalité, il y a valeur et prix pour toutes les choses qui se vendent et s'achètent, et c'est dire que la notion de valeur et de prix déborde les marchandises. Il y a valeur et prix (et par conséquent jeu de l'offre et de la demande) pour le travail humain : le prix de la main-d'oeuvre, c'est le salaire. Il y a valeur et prix pour les emplacements, pour les immeubles, pour les capitaux, et ce sont les théories de la rente et de l'intérêt. Ces diverses théories seront faites au cours de seconde année parce que la répartition traditionnelle des matières économiques divise l'Economie Politique en

Source : BIU Cujas

La conception de l'équilibre économique chez Walras.

quatre grandes parties : production, circulation, répartition, consommation, et qu'on traite les théories du salaire, de la rente, du profit , de l'intérêt à propos de la répartition. Mais la théorie économique moderne - et ceci est un apport d'un auteur français, L.Walras - a rapproché ce que les classiques avaient séparé. On s'est rendu compte que les mêmes lois générales, avec naturellement des différences de détail et de modalité, commandent le marché des produits consommables, et les autres marchés, le marché du travail, le marché des capitaux, le marché du sol. La théorie à laquelle on arrive quand on part de cette idée, aboutit à une très large conception de l'équilibre économique, qui se présente sous la forme d'une série de marchés. Walras distingue le marché des produits consommables et les marchés des services producteurs , et il entend par services producteurs tous les éléments qui coopèrent à la fabrication des articles consommables, c'est-à-dire le travail de l'homme, les emplacements, les matières premières,etc... Walras a montré qu'il n'y a pas là une série de mécanismes distincts les uns des autres et dont chacun formerait un ensemble clos, mais qu'en réalité, il y a intercommunication constante entre ces différents mécanismes, au point que tout élément qui vient modifier les données d'un marché risque d'avoir une répercussion sur tous les autres. (I)

Les divers marchés et leur interdépendance.

Par cette notion générale de l'équilibre économique et de l'interdépendance des marchés,on arrive à comprendre les relations exactes entre le coût de production et le prix de vente. Quand on recherche, comme le faisaient les économistes classiques, en quelle mesure le prix de vente dépend du coût de production et qu'on montre que le prix de vente est lié au coût, on aperçoit un aspect de la vérité. Quand on prétend, à l'inverse, comme le faisaient les économistes de l'école autrichienne, les partisans de la théorie de l'utilité finale que les services producteurs, matières premières, main- d'oeuvre, etc... n'ont une valeur que parce qu'ils servent à fabriquer des articles consommables, on voit un autre aspect de la vérité. Mais la vérité totale implique que l'on se rende compte qu'entre les marchés des services producteurs d'une part, le marché des produits consommables d'autre part,existent des relations d'interdépendance qui se traduisent par la notion mathématique de

---

(I) Pour un exposé plus complet de la conception générale de L. Walras, cf. G. Pirou. Les théories de l'équilibre économique Domat-Montchrestien 1934.

Reproduction interdite
Source : BIU Cujas

fonction; chacun de ces marchés est fonction de tous les autres; parfois, c'est le marché des produits consommables dont les variations influent sur les marchés des matières premières et du salaire; parfois, au contraire, ce sont des changements sur le marché du travail humain et des relèvements de salaires qui ont leurs répercussions sur le prix de vente. Il n'y a pas une relation irreversible de causalité entre tel et tel de ces éléments ; mais simplement des liens d'interdépendance, tels que tout ce qui agit sur l'un des marchés est susceptible d'avoir une influence sur tous les autres.

Chapitre III

LA PUBLICITE ET LES PRIX .

Nous avons indiqué que la théorie générale de l'offre et de la demande exacte dans ses grandes lignes, est trop schématique, trop rationnelle, trop mécanique, et ne tient pas un compte suffisant des éléments de psychologie collective.

L'étude de la publicité, de son importance, de son rôle dans la conclusion des échanges et la détermination des prix, va être une bonne occasion de mettre en lumière ces facteurs psychologiques et donc de compléter nos explications antérieures.

Il existe une littérature très abondante sur la publicité, mais cette littérature est d'assez médiocre qualité et elle est généralement tendancieuse, parce qu'elle émane le plus souvent d'agents de publicité qui présentent les choses de manière à mettre en lumière ce qu'il y a de favorable dans la publicité et, au contraire, à laisser dans l'ombre ce qu'elle comporte de coûteux ou de socialement nuisible.

Le meilleur ouvrage en langue française est le livre de M. Roger Mauduit, " La réclame", paru chez Alcan en 1933 et préfacé par M. Bouglé.

Signalons aussi la thèse de doctorat (Université de Louvain)de M. Elvinger, qui a pour titre: " La marque", et un ouvrage tout récent de M. Argence, "Publicité, sans qui les choses .... " (C'est la transposition d'une formule de Rostand,sur le soleil, dans Chantecler)

Les origines de la publicité.

Les origines de la publicité sont très lointaines. A l'époque hellénistique (c'est-à-dire à la fin de

Source : BIU Cujas

l'antiquité grecque), il était courant que les spécialités pharmaceutiques soient vendues dans des pots d'argile ou de plomb, qui portaient le nom de l'apothicaire, et souvent aussi, le nom du médecin qui lançait le produit.

Lorsqu'on a procédé d'une manière systématique aux fouilles de Pompéi, on a mis au jour un certain nombre d'enseignes parlantes ; par exemple un enfant fouetté par le maître, à la porte de l'école; de même les laitiers se signalaient par une enseigne, qui était une vache en terre cuite. Donc la publicité n'est pas une institution spécifiquement moderne. Pourtant, ce n'est qu'à notre époque qu'elle a pris sa grande extension, en particulier depuis une cinquantaine d'années.

Le développement de la publicité à l'époque moderne. Ses causes.

Les causes de ce développement sont essentiellement les suivantes :

1°- La grande industrie et le grand commerce, car seules les firmes disposant d'un capital considérable, peuvent se lancer dans la publicité intensive; on indiquera tout à l'heure quelques chiffres, qui feront saisir l'importance absolue des sommes que demande une campagne publicitaire,

2°- La concentration démographique. Les villes constituent des masses d'hommes très diverses, sur lesquelles la publicité aura un gros rendement.

3°- Les progrès des moyens de transport et l'abaissement de leur coût, qui ont rendu possible la diffusion à des millions d'exemplaires de la publicité écrite, et le déplacement des agents de la publicité parlante.

4°- La diffusion de la parole par la T.S.F., qui a permis d'atteindre, au moyen d'une seule annonce publicitaire, une masse considérable de clients éventuels.

Ce qui frappe dans le développement moderne de la publicité, c'est à la fois son ampleur et sa diversité.

Ampleur de son développement.

Son ampleur. Voici quelques chiffres caractéristiques pris parmi beaucoup d'autres, et empruntés à l'ouvrage de M. Mauduit.

En 1923, la publicité par journaux aux Etats-Unis dépassait annuellement un milliard de dollars. L'ensemble de la publicité des Etats-Unis (journaux et autres moyens) dépassait deux milliards, ce qui, en tenant compte du change de cette époque, représente plus de cinquante milliards de francs, Une seule firme, la General Motors, dépensait par an 500 millions de

Source : BIU Cujas

francs sous cette rubrique.

Les dépenses publicitaires de la France sont moins faciles à connaître, tout au moins d'une manière globale, parce que souvent elles ont un caractère discret et occulte. Les chefs de maisons ne communiquent pas volontiers le montant de leur budget de publicité. M. Mauduit qui a fait une enquête aussi approfondie que possible à cet égard, donne comme vraisemblable le chiffre de cinq à six milliards de francs par an pour les dépenses publicitaires en France.

Sa diversité.

Sa diversité. La publicité est écrite ou parlée. Publicité écrite : c'est l'annonce de journal, c'est la circulaire, c'est le catalogue, c'est l'affiche. Publicité parlée : elle est faite par le voyageur, le représentant de commerce, dans les formes anciennes. Dans les formes modernes, c'est la publicité du cinéma parlant, et la publicité de la T.S.F.

D'autre part, la publicité est, tantôt avouée et tantôt cachée. Elle est avouée, lorsqu'elle se présente comme une publicité, elle est cachée, lorsqu'elle se dissimule sous la forme que l'on appelle " rédactionnelle" c'est-à-dire lorsqu'elle n'est pas immédiatement visible, lorsque le lecteur croit lire un article documentaire ou scientifique et s'aperçoit, à un certain moment (ou même ne s'aperçoit pas du tout) que cet article est une publicité déguisée.

Rôle de la publicité dans l'échange et dans les prix.

Le point le plus important pour nous sous l'angle de l'analyse économique, c'est de savoir quel est le rôle de la publicité dans l'échange et dans le prix. Ici, deux thèses se trouvent en présence et l'objet principal de ce chapitre est d'essayer de découvrir laquelle de ces deux thèses est la plus proche de la vérité.

La thèse de Schmoller.

Une première a été soutenue dès le XIXème siècle par Schmoller, un des maîtres de l'école historique allemande, dans ses " Principes d'Economie Politique", Tome III, page II9 et suiv; elle a été reprise par M. Charles Rist dans un article de la Révue de Métaphysique et de Morale de I904.

D'après cette conception, la publicité est la condition implicite du jeu des lois économiques; Ces lois supposent la concurrence, supposent que vendeurs et acheteurs sont respectivement au courant de leurs possibilités; elles supposent en particulier que les acheteurs sont informés des qualités et des prix des divers articles entre lesquels leur choix peut se faire.

Or, ils ne disposeront de cette information que si les producteurs et les vendeurs accompagnent leurs

Source : BIU Cujas

offres d'une publicité suffisante.

Ainsi la publicité serait une condition de réalisation du marché idéal, sur lequel est construite la théorie classique et néo-classique.

La thèse de M. Bouglé.

La seconde thèse a été soutenue par les sociologues. On la trouve esquissée dans la préface que M. Bouglé a mise à l'ouvrage de Mauduit et l'on trouve aussi des développements intéressants en ce sens chez les économistes américains institutionnalistes, qui ont opposé à la psychologie trop rationnelle des classiques et des néo-classiques, une psychologie plus réaliste. M. Pirou a étudié cette économique institutionnaliste dans ses conférences de l'Ecole des Hautes Etudes (fascicule II dans la série sur" les nouveaux courants de la théorie économique aux Etats-Unis").(I)

La publicité déclare-t-on dans cette seconde interprétation, c'est un moyen de tourner et de transformer les lois économiques, telles que les classiques et les néo-classiques les ont formulées. Elle substitue au choix rationnel, individuel, réfléchi, des courants collectifs des suggestions, des actes qui sont en contradiction avec le comportement de l'"homo economicus".

Dans sa préface à l'ouvrage de M. Mauduit, M. Bouglé s'exprime en ces termes : " Si tous les achats et toutes les ventes étaient rationnels, la réclame serait vite réduite à la portion congrue. Son rôle n'est pas seulement d'informer, mais de suggérer, de suggestionner, en s'adressant à l'imagination plus qu'à la raison ".

Section I

Le processus psychologique de la publicité.

Ce processus qui a été assez heureusement dégagé par les experts publicitaires, peut s'analyser en trois phases successives. Il s'agit I°- d'éveiller l'attention ; 2°- de suggérer l'achat ; 3°- d'imposer la marque.

§ Ier - L'éveil de l'attention.

Il nous faut revenir sur les diverses modalités de la publicité, pour signaler à cet égard une évolution au cours du temps, qui s'est faite un peu en spirale, selon le schéma de Vico. On sait que ces évolutions en spirales, partent d'un point donné, s'en

---

(I) Domat-Montchrestien, 1936.

Source : BIU Cujas

éloignent progressivement jusqu'à un certain moment, et ensuite se rapprochent du point de départ, sans y revenir cependant tout à fait.

L'évolution en spirale de la publicité.

Historiquement, les premières modalités de publicité s'adressent à l'oreille : ce sont les cris des vendeurs des divers métiers au Moyen-Age. Cette publicité subsiste encore de nos jours, sous la forme des cris des marchands ambulants à la campagne, et le matin dans les rues des villes, mais cela est devenu évidemment, à l'heure actuelle, un procédé secondaire.

Publicité visuelle substituée à la publicité auditive.

A la publicité, qui s'adresse à l'oreille, s'est substituée ensuite dans une large mesure, la publicité qui s'adresse aux yeux. Pourquoi ? Parce que la publicité visuelle est beaucoup plus large que la publicité auditive; la publicité auditive arrive très vite à la cacophonie; par conséquent, il y a impossibilité de faire coexister plusieurs publicités dans le même endroit, d'où la nécessité d'avoir toute une légion de crieurs, ce qui entraîne une dépense très onéreuse. Tandis que la publicité visuelle est illimitée, en sorte que, par unité d'individu atteint, elle peut revenir à très bon marché.

A la fin du XIXème siècle, Gabriel Tarde, dans son ouvrage très suggestif, " Psychologie Economique" expliquait comment on était ainsi passé de la publicité auditive, qui était révolue, à la publicité visuelle, qui était la forme moderne. Mais l'évolution ne s'est pas arrêtée là, et c'est ici que l'on arrive à la seconde partie de la spirale, à celle qui nous rapproche du point de départ.

Publicité auditive par T.S.F.

La T.S.F. a fait renaître la publicité qui s'adresse à l'oreille, et sous cette nouvelle modalité, évitant les inconvénients de la publicité criée, elle peut avoir, elle aussi, un rayon extrêmement large. Ajoutez qu'elle est supérieure à la publicité visuelle en tant que ce qui a été entendu force l'attention beaucoup plus que ce qui a été lu. Si l'on écoute un discours par T.S.F., on le connaît et on le retient beaucoup mieux que si on l'a simplement vu dans le journal.

Ceci posé, étudions maintenant les diverses formes de la publicité en tant qu'elles aboutissent à cet éveil de l'attention, qui est la première phase du processus publicitaire.

Considérons en premier lieu l'annonce.

L'annonce. Son prix.

Au sujet de l'annonce, plusieurs points doivent être précisés et d'abord son prix. Le prix de l'annonce est souvent très élevé. On donnera quelques chiffres, empruntés à l'ouvrage de Mauduit et qui se réfèrent à

Source : BIU Cujas

la période d'avant la crise. Les chiffres actuels, seraient peut-être assez sensiblement différents.

Dans l'Almanach Hachette une annonce couvrant la page coûte 3.000 Frs, si elle est insérée dans les pages du début de l'almanach et 2.700, dans les pages de la fin.

Une page entière de réclames dans l'Illustration coûte en moyenne 20.000 francs : chiffre absolu considérable, mais si l'on réfléchit que le tirage moyen est d'environ 200.000 exemplaires, la dépense ressort à 0fr.10 par exemplaire, ce qui est inférieur au prix du timbre de l'envoi d'une circulaire.

Un grand journal quotidien du soir, qui tirait à cette époque à 400.000 exemplaires, faisait payer 24.000 francs la page entière d'annonces.

La place de l'annonce.

En ce qui concerne la place de l'annonce, les experts en publicité apportent, en les tirant d'expériences, un certain nombre de renseignements intéressants. On a remarqué, après des études spéciales faites sur ce point, que si la publicité voisine avec les articles, si elle n'est pas cantonnée sur une page ou sur des pages spéciales, son rendement est cinq fois plus fort, parce que l'attention du public est mieux éveillée.

Ainsi s'explique la tendance qu'ont un certain nombre de journaux à distribuer la publicité tout au long du journal, au lieu de la cantonner dans les dernières pages.

Composition de l'annonce.

De même, la composition de l'annonce donne lieu à toute une technique, qui a été dégagée progressivement et d'une manière empérimentale. L'annonce porte si elle présente à la fois simplicité et unité. Il ne faut pas disperser l'attention; il faut imprimer en caractères saillants, avec une teinte plus foncée, ce qui est l'essentiel, soit un dessin, soit une phrase très courte. Il faut éviter de mettre un personnage, qui regarde du côté opposé au corps de l'annonce, parce qu'il y a alors dispersion de l'attention. Il faut, autant que possible, différencier l'annonce de ce qui l'entoure, si bien que l'on augmente l'effet et le rendement, en entourant l'annonce d'un blanc : les experts en publicité affirment que l'accroissement de dépense est inférieur à l'accroissement de rendement tant que le blanc ne dépasse pas 60% de l'annonce. Il faut donner au texte une disposition qui ne transgresse pas les lois de la vision, par conséquent, ne pas oublier qu'on lit horizontalement et non verticalement. Il faut que l'ensemble soit harmonieux et les experts recommandent généralement la proportion trois à cinq entre la largeur et la longueur (ce qui

Source : BIU Cujas

est la proportion des monuments grecs, et aussi celle de l'Arc de Triomphe).

Certaines revues de publicité (par exemple la revue " Vendre" qui est une des plus intéressantes) présentent d'une manière systématique et régulière, la critique des annonces et des affiches, en montrant quelles sont celles qui sont défectueuses et pourquoi elles le sont.

L'étalage.

Passons maintenant à une seconde modalité : l'étalage, pour voir en quelle mesure et sous quelles conditions l'étalage réussit à forcer l'attention du client éventuel.

L'étalage doit contenir un minimum d'objets, autant que possible de même nature ou de nature complexe; si dans la vitrine on place toutes sortes d'articles différents, ils se neutralisent les uns les autres et l'attention n'est pas retenue.

Une enquête autrichienne a établi que toutes les parties d'un étalage n'éveillent pas également l'attention; là encore il faut tenir compte des lois de la vision.

La publicité rédactionnelle

Notons qu'une sorte de duel curieux s'institue entre le publicitaire, qui veut qu'on lise son annonce et le public qui y est réfractaire. Pour triompher de cette résistance du public, on emploie des procédés très curieux, par exemple en enrobant la publicité de telle manière que tout au long de l'article, sauf dans les dernières lignes, le lecteur ignore qu'il s'agit de publicité. Un exemple récent et assez amusant nous est fourni par cette réclame, faite pour une marque d'huile et qui se présente sous la forme de trois images; en dessous des deux premières, est posée une question intéressante pour le public : par exemple : comment doit-on faire les présentations dans un salon ?) et ce n'est qu'en lisant la troisième ligne qu'on s'aperçoit qu'il y a là purement et simplement un truc de publicité.

Publicité radiophonique.

La publicité radiophonique, elle aussi, a une technique spéciale qui se dégage peu à peu.

C'est ici que l'on trouve au maximum l'antagonisme entre un public, qui ne veut pas écouter la publicité, et des vendeurs, qui veulent le contraindre à l'écouter.

Les moyens que l'on a de forcer l'attention sont assez variés. Lorsque toutes les annonces sont concentrées

Source : BIU Cujas

à la suite les unes des autres, pendant cinq, dix ou quinze minutes, on court le risque que l'auditeur ne tourne le bouton de son appareil récepteur pendant ce temps; c'est pourquoi beaucoup plus efficace est l'annonce insérée dans un spectacle et que le public ne peut pas dissocier de ce spectacle. Le rendement sera naturellement d'autant plus fort que le spectacle lui-même sera plus attrayant, parce que, pour ne pas manquer le spectacle, on se résignera à entendre la publicité.

Dans tout ceci, le but est de créer une sorte d'hypnose de l'auditeur, d'où l'importance de ce que l'on appelle le " slogan"; mais là aussi, toute une technique particulière se dégage peu à peu : il faut que le slogan soit euphonique, soit harmonieux, pour qu'il pénètre dans l'esprit; autant que possible, il faut que le slogan soit constitué de manière qu'il soit irréductiblement associé dans l'esprit de l'auditeur à une marque particulière, au nom d'une maison; Chacun peut trouver dans son expérience personnelle des applications de ces idées générales.

Coût de la publicité radiophonique

Le coût de la publicité radiophonique, en chiffres absolus est très élevé. Mauduit donne des exemples, (empruntés, eux aussi, à la période d'avant la crise). Dans un poste parisien puissant un communiqué de quarante mots coûtait, à l'époque, I.500 francs. Si ce communiqué est répété vingt fois, la dépense totale n'est plus que de 30.000 Francs. Mais le nombre des auditeurs est si considérable que, malgré l'importance du chiffre absolu, cette publicité radiophonique se révèle comme d'un rendement extrêmement efficace.

§ 2 - La suggestion de l'achat.

Nous passons maintenant sur le plan psychologique, alors que, quand il s'agissait de l'éveil de l'attention, nous étions plutôt sur le plan physique et physiologique.

Marquons d'abord la différence entre deux notions économico-psychologiques, la notion de besoin, et la notion de désir, que l'on confond parfois.

Le besoin c'est quelque chose d'assez vague, d'assez imprécis, d'assez indéterminé. Le désir est plus précis, plus déterminé, plus impérieux. Et pour une part, la technique de la publicité, va avoir comme objectif de transformer un besoin vague en un désir impérieux.

Technique de la publicité au point de

Là encore, il existe toute une technique. Il faut saisir l'individu en état de réceptivité, et cette réceptivité est variable suivant les moments de la

Source : BIU Cujas

vue de la réceptivité de l'individu, auquel elle s'adresse.

journée; en sorte que, par exemple, il ne faudra pas faire la publicité aux mêmes heures, suivant qu'il s'agira de vendre une salle de bains ou attirer à un spectacle. La publicité pour la salle de bains doit être faite plutôt dans les journaux du matin; la publicité pour le spectacle est plus efficace dans les journaux de l'après-midi ou du soir.

Le rendement est variable aussi suivant les époques : aux changements de saisons certaines publicités s'imposent, celles qui sont relatives, par exemple, aux vêtements, aux frigidaires, aux installations de chauffage.

Il faut tenir compte également de ce que le public ne lit pas avec la même intensité en été et en hiver et que, d'une manière générale, la lecture est plus considérable pour les classes bourgeoises dans les mois de vacances, dans les mois d'été que dans les mois d'hiver. Il en est sans doute inversement à la campagne, où l'hiver laisse plus de loisirs que l'été.

Les procédés doivent aussi être divers suivant les pays, parce que la psychologie nationale est une réalité assez différente, suivant qu'il s'agit d'un pays neuf, ou d'un pays vieux, d'un pays d'Europe ou des Etats-Unis. La publicité ne doit pas se faire de la même manière dans les pays du nord et dans les pays du midi. Dans le Nord, elle se fera essentiellement par la presse; dans le Midi, par l'affiche, vu que pour des raisons climatériques on vit surtout à l'intérieur des maisons dans le nord, tandis qu'on vit surtout dans les rues dans le Midi.

Au Japon, la publicité se fait poétique; voici une annonce parue dans une publication japonaise à l'occasion de l'exposition d'un grand magasin, et tout à fait typique à cet égard. Cette annonce eut été ridicule, donc inefficace dans nos pays : "Circulez dans nos rayons, il vous sera fait un accueil irrésistible. Nos employés sont aimables et cordiaux, comme un père qui cherche à marier sa fille, en ne voulant pas débourser de dot. Vous serez salués avec la même joie que l'on salue un rayon de soleil, lorsqu'il se fait voir après un long jour de pluie ".

Le rôle de l'affirmation et de la répétition.

Dans la suggestion de l'achat, le rôle est grand de l'affirmation et de la répétition et les experts en publicité apportent sur ce point encore des précisions curieuses.

Ainsi, il ne faut pas que la publicité se présente sous forme de questions, mais beaucoup plutôt qu'elle se présente sous forme d'affirmations. On ne dira

Source : BIU Cujas

pas : " Désirez-vous aller au théâtre; on joue dans tel théâtre telle ou telle pièce " mais on dira : " Vous désirez aller au théâtre".

Et on répètera surtout la réclame, et l'annonce, de manière à ce qu'elle s'insère dans la mémoire. L' envoi de calendriers, de cadeaux-primes avec un rappel discret du nom de la maison (rappel, parce que sans aucun nom, l'effet publicitaire n'est pas obtenu; mais rappel discret, parce que, si le cadeau comporte l'indication en gros caractères, de la firme qui l'envoie, l'objet est considéré comme sans valeur par celui à qui il est adressé.

Une formule américaine est à signaler ici : "Nous ne vendons pas une chose, nous vendons les services qu'elle rend". En effet, si vous voulez décider le public à acheter tel objet, ce n'est pas sur la contexture matérielle de cet objet qu'il faut appeler l'attention, mais sur l'ensemble des satisfactions qu'elle apportera au consommateur. On ne vend pas une machine à écrire, on vend l'économie de personnel, de temps, de fatigue qui résulte de la substitution de la machine au travail à la main.

L'indication non du prix, mais de l'économie que réalise l'acheteur

Le gros obstacle, auquel on se heurte à ce moment, et lorsque l'on veut amener le client éventuel à l'achat, c'est la dépense en monnaie. Il faut faire front devant cet obstacle et l'écarter en montrant l'économie que réalisera celui qui achète l'objet, par rapport à celui qui n'achète pas ou qui achète un objet de prix moins élevé, mais qui lui donnera une satisfaction médiocre. Il est recommandé de joindre des références, des attestations, qui consolident le raisonnement de l'annonceur. Et il faut suggérer l'achat immédiat pour enlever au client éventuel le temps de la réflexion. C'est pourquoi on arguera de l'épuisement prochain des stocks, de la hausse probable des prix ; on essaiera de donner au client éventuel la conviction qu'il va faire une bonne affaire. C'est là un point capital et toute une technique s'est développée à cet égard.

Le client aura l'impression qu'il fait une bonne affaire, si on lui offre l'objet à un prix inférieur au prix qu'avait cet objet antérieurement ou au prix qu'a cet objet pour les autres consommateurs.

Voici un exemple américain, tout à fait typique à cet égard. Une maison avait fait imprimer 50.000 gravures et voulu les vendre 5 dollars la gravure. Elle n'y avait pas réussi et était encombrée de son stock. Elle décida de les vendre à un prix plus bas, mais elle voulut donner en même temps l'impression aux acheteurs éventuels qu'on leur faisait une remise exceptionnelle, et voici de quelle manière on procéda. On fit tirer

Source : BIU Cujas

un bon, que l'on envoya aux 350.000 anciens soldats de la guerre de Sécession et on leur dit que, sur présentation de ce bon, (et en y portant l'indication précise de leur nom et de leur adresse, pour que le cadeau semble avoir un caractère tout à fait personnel) ils obtiendraient la gravure pour un prix sensiblement inférieur à 5 dollars. On arriva très vite à écouler tout le stock.

Les faux concours.

Une autre façon de donner au public l'impression qu'il va faire une affaire exceptionnelle, c'est ce que l'on appelle les " faux concours" c'est-à-dire ces devinettes et ces énigmes, si faciles à résoudre qu'ils ne constituent pas véritablement un moyen de sélection. Dans un concours de ce genre, par exemple, on a demandé au public le nom des deux premiers aviateurs français, qui ont traversé l'Atlantique. Il était facile de retrouver ces noms. Lorsqu'on répondait en indiquant correctement les noms, on bénéficiait d'un tarif consément de faveur, mais la faveur était ici tout à fait fictive.

§ 3 - Le choix de la marque.

Ici, il ne s'agit plus simplement de conduire le client éventuel à acheter tel objet. Il faut l'amener à acheter telle marque. Comment y parviendra-t-on? En donnant au public la conviction de la supériorité de la marque sur l'objet presque identique, mais non marqué. Cela implique des dépenses de publicité souvent considérables. L'idéal est d'arriver à ce que le public désire, non pas un appareil photographique, par exemple, mais un appareil de telle marque.

Seulement, il ne faut pas arriver à ce que le public identifie à ce point l'objet et la marque qu'il désigne l'objet par la marque. Pour l'appareil photographique, c'est précisément ce qui est arrivé. La maison Kodak ayant fait une grosse publicité pour des modèles d'appareils de petit format, le public en était arrivé à désigner sous le nom de Kodak l'appareil de petit format, quel qu'en fût le fabricant, et l'on entrait dans un magasin en demandant un Kodak, non pas avec l'intention d'avoir telle marque particulière, mais simplement celle d'acheter un petit appareil. Lorsque la maison Kodak s'en est aperçue, elle a été obligée de faire une publicité supplémentaire, en lançant à grand renfort de frais le slogan suivant : " Si ce n'est pas un Eastman, ce n'est pas un Kodak".

Sur la marque, il y aurait beaucoup à dire; on se bornera à l'essentiel Beaucoup de maisons ont plusieurs

Source : BIU Cujas

marques et par la différenciation des marques, elles arrivent à réaliser cette multiplicité des prix pour des articles semblables ou peu diversifiés, dont nous avons fait antérieurement la théorie. Telle maison de conserves, par exemple, détient une certaine marque, qui a une grande notoriété et elle fait payer cher les produits qui comportent cette marque; mais elle a aussi d'autres marques, dont on ne sait pas qu'elles viennent de la même maison, et éventuellement, elle vend même sans aucune marque à un prix encore inférieur.

Un agent publicitaire fait remarquer à cet égard (et l'observation au point de vue psychologique mérite d'être notée) que ce sont surtout les hommes, qui achètent les produits marqués; les femmes, au contraire, généralement, s'attachent plus à la qualité intrinsèque qu'à la marque.Ce qui tendrait à faire croire que la femme,d'une manière générale, est un meilleur acheteur que l'homme, peut-être parce qu'elle est moins pressée, parce qu'elle consent à enquêter dans plusieurs magasins avant de faire l' achat,etc... L'homme s'attache à la marque considérée comme une présomption de la qualité vraisemblable.

Section II

Les répercussions économiques de la publicité.

Qui paie la publicité ? Le vendeur on fait l'avance; mais se récupère-t- il de son avance sur le client sous la forme d'une majoration du prix des articles vendus? La publicité entraîne-t-elle une augmentation des prix de revient ? et des prix de vente ?

La thèse des publicitaires.

Ici nous rencontrons à nouveau deux thèses : la première est celle des publicitaires et elle soutient que finalement personne ne paie la publicité. Et voici quel est le raisonnement des publicitaires à cet égard. L'effet de la publicité c'est d'augmenter considérablement le débit, donc la production. Par suite, l'entreprise productrice, va pouvoir bénéficier des avantages du rendement croissant, de cet ensemble d'éléments que l'on a étudiés à propos de la concentration industrielle et qui font que le coût de production par unité est d'autant plus faible que le nombre d'unités produites est plus élevé. Par ce moyen ,on rattrape, et au-delà, selon les publicitaires, la dépense initiale, si bien que le producteur peut finalement vendre l'article, non pas plus cher, mais moins cher que s'il n'avait pas fait réclame.

La formule de M. Elvinger.

M. Elvinger a essayé de traduire ce raisonnement en une formule. " Le coût de production se compose de

Source : BIU Cujas

de trois éléments : l'élément A, qui est l'achat des matières premières; l'élément P, qui est le prix de production proprement dit, et l'élément F, les frais de vente. Sur chacun de ces trois éléments, la publicité va avoir un effet. Elle va diminuer A, puisque la firme pourra procéder à des achats par grosse quantité; elle paiera donc moins cher à l'unité les matières premières, dont elle s'approvisionne. Fléchissement aussi de P, dans la mesure où joue la loi du rendement croissant, dans la mesure où les frais généraux s'étalent sur un plus grand nombre d'unités produites et vendues et chargent par conséquent chaque unité d'un poids moindre. Et surtout, diminution de F, car ici la publicité va permettre des économies considérables, souvent même on pourra supprimer les intermédiaires, les représentants de commerce. Il y en a un exemple très célèbre, c'est celui de la maison américaine de machines à écrire Olliver. Elle vendait ses machines 100 dollars, par l'intermédiaire de nombreuses succursales et d'un personnel considérable de commis-voyageurs. Un beau jour, on décida de fermer les succursales, de licencier les agents et de remplacer cette dépense par une campagne de publicité, afin de toucher directement les clients éventuels; le succès fut tel qu'il permit d'abaisser le prix de vente de 100 dollars à 49 dollars.

Ce qui fait l'importance de cette considération c'est que, quand on analyse la part respective des trois éléments que l'on vient d'indiquer, A,P,F, dans le coût de production totale on s'aperçoit que F, (frais de vente) qui peut être comprimé au maximum par la publicité, représente un pourcentage très élevé. Dans la machine à écrire A + P ne fait que le 1/5 ème du prix de vente. Dans l'alimentation, en moyenne, la charge des différents éléments du coût de production est la suivante :

matières premières et main-d'oeuvre	40%
frais de vente du fabricant	12%
profit du fabricant	5%
rétribution du grossiste	13%
rétribution du détaillant	30%.

Il est évident que si, par le moyen de la publicité, on arrive à réduire les frais de distribution, les remises du grossiste et du détaillant, on doit pouvoir rattrapper assez vite la dépense publicitaire.

La thèse de M. Mauduit.

Plaçons maintenant en face de cette thèse celle moins optimiste des commentateurs objectifs, que l'on trouve en particulier dans l'ouvrage de M. Mauduit.

Cet auteur déclare, au terme de son enquête, que

Source : BIU Cujas

suivant les branches de production, tantôt la publicité permet l'abaissement des prix de vente et tantôt, au contraire, elle entraîne leur augmentation. Il semble que la publicité ait permis un abaissement des prix de vente dans l'automobile, dans les appareils photographiques, dans les vêtements de confection, parce que l'accroissement du débit a entraîné une réduction considérable du prix de revient. Au contrai la publicité semble avoir entraîné un accroissement des prix de vente dans les spécialités pharmaceutiques, dans le commerce de luxe, dans l'ameublement, parce qu'ici le pourcentage de dépense publicitaire est très élevé et aussi parce qu'on n'a pas obtenu un fléchissement du coût unitaire aussi marqué.

le pourcentage des frais de publicité varie suivant les entreprises et est plus modéré qu'on ne le croit à première vue.

Il faut d'ailleurs noter que le pourcentage des dépenses de publicité par rapport au chiffre d'affaires est très variable selon les industries, et que, d'ailleurs, il est, dans l'ensemble, plus modéré qu'on ne le croirait à première vue. M. Mauduit apporte à cet égard, les précisions numériques suivantes : dans l'industrie de l'automobile, les dépenses de publicité, quoique considérables en valeur absolue, ne représentent que I à 2% du chiffre d'affaires. Cependant, il y a telle modalité de publicité en ce domaine, qui représente une grosse dépense en chiffres absolus : l'éclairage de la Tour Eiffel par la firme Citroen représentait l'installation de près de cent kilomètres de câbles gros et petits, et environ 200.000 lampes, mais ce qui importe, au point de vue des répercussions sur les prix, c'est de rapporter ces frais au chiffre d'affaires; on voit alors que la charge est faible.

Dans l'alimentation, et dans les grands magasins, les dépenses de publicité ressortent à 3% environ du chiffre d'affaires. Dans l'ameublement, le pourcentage est sensiblement plus élevé, et atteint souvent de IO à I5%.

Aux Etats-Unis, une enquête analogue a donné les résultats numériques suivants, qu'il n'est pas sans intérêt de confronter avec les chiffres français : 2, 3% pour les conserves ; 3,2% pour les cafés, les thés et les chocolats; 6,5 pour les céréales et les pâtes alimentaires; I3% pour les savons et les produits d'entretien.

Ceci achève de nous convaincre de la vérité du point de vue soutenu par M. Mauduit, à savoir que l'importance relative des dépenses de publicité étant

Source : BIU Cujas

très variable suivant les catégories d'industries, il n'est pas possible de répondre d'une manière absolue, soit affirmative, soit négative, à la question de savoir si les frais de publicité, finalement, se diluent, s'évaporent en quelque sorte, de manière qu'ils puissent n'être pas incorporés dans le prix de revient prévu. Cela peut être vrai dans des branches d'industrie, où le pour cent de publicité est faible et où la loi des rendements croissants joue au maximum. Mais cela ne se produira pas toujours et partout.

§ 2 - Publicité et qualité des produits.

Ici, à nouveau, on rencontre deux thèses adverses, plus exactement deux aspects particuliers, de deux grandes thèses générales, que l'on a posées au début de ce chapitre.

Thèse hostile à la publicité

Première thèse : elle est hostile à la publicité et déclare que la publicité est " l'art de monter en épingle des perles fausses" ce qui signifie que, grâce à une publicité bien faite, suffisamment intensive, on peut arriver à vendre toutes sortes d'objets, et même de fort mauvais produits.

Thèse favorable.

Par contre, les défenseurs de la publicité, affirment qu'en fait la publicité n'est payante, n'est avantageuse que lorsqu'elle s'applique à de bons produits : si on fait une publicité pour un mauvais produit, en même temps qu'on répand l'usage d'un exemplair de ce produit, on répand aussi le mécontentement que cet usage laisse aux consommateurs et ainsi on brûle beaucoup plus vite le mauvais article que si on n'avait pas fait de publicité pour lui.

De ces deux thèses, quelle est la plus vraie ? Il semble que la seconde comporte une part de vérité, en ce sens qu'une publicité, même très massive, ne peut réussir, ne peut donner de bons résultats à longue échéance, si le produit mécontente le client. De là à dire que la publicité n'est profitable que pour de bons produits, et surtout de là à dire que la publicité est par là avantageuse pour le consommateur, il y a un pas qu'il ne faut franchir que prudemment. La vérité est que très souvent, par la publicité, on lance et on installe dans la consommation des produits, qui donnent une certaine satisfaction au consommateur, mais qui représentent une dépense très supérieure à la valeur intrinsèque du produit.

Cela est vrai surtout dans les spécialités pharmaceutiques et M. Mauduit apporte, à cet égard encore, des précisions intéressantes. Il a calculé, par exemple, que tel produit pharmaceutique, qui se présente sous

Source : BIU Cujas

forme de sels, qui a été l'objet d'une très intense publicité, et qui se vendait, au moment où il a écrit son livre, I6.80 le flacon, contenait pour 6 frs. de marchandises calculées à leur valeur vénale. En d'autres termes, si l'on avait fait établir par un pharmacien un mélange tout à fait identique, à l'aide des matières, dont se composait la spécialité, on aurait obtenu le même résultat, du point de vue de l'usager, en payant 6 francs au lieu de I6.80.

Une enquête analogue, faite pour une marque de pilules pour le foie, qui a été l'objet d'une intense publicité, a montré que l'étui, qui se vendait 8fr.50 correspondait à un ensemble de produits qui, au détail, ne représentent pas plus de 4 francs.

Section III

Les problèmes techniques de la publicité.

§ I - La publicité doit-elle être unique ou cumulative ?

thèse des rtisans de nnonce ré- ée, renouve- .

Généralement les publicitaires, - et cela se comprend - affirment qu'une publicité n'est efficace que si elle est régulière, si elle est prolongée, si par là, on atteint un effet cumulatif. Une première insertion dans un journal, disent-ils, rapporte peu; ce n'est que par la répétition que l'on arrive à avoir des résultats . Il ne faut donc pas s'étonner de perdre de l'argent au début, d'avoir une dépense supérieure à la recette supplémentaire que la publicité entraîne. Il ne faut pas se décourager, il faut poursuivre l'effort.

Une enquête faite aux Etats-Unis apporte à cet égard certaines précisions curieuses, desquelles il résulte qu'il faut trois ans pour qu'une campagne publicitaire donne son plein rendement. La première année, on ne peut espérer qu'elle fasse plus que de couvrir les frais; la seconde année, les frais sont dépassés par la recette dans la proportion de 60%, et la troisième année donne encore un supplément de recette dans la proportion de 40%. La firme qui a fourni ces chiffres, se déclare tellement assurée de leur réalité, que lorsqu'elle commence un effort publicitaire, elle entreprend en même temps l'accroissement de sa

Reproduction interdite

Source : BIU Cujas

production pour les deux années suivantes, de façon à être à même de répondre à l'augmentation du débit. Toutefois, on doit signaler qu'il s'agit d'une firme très spéciale qui vend des bois de charpente et fait sa publicité dans des journaux ruraux, donc s'adressant à une clientèle très homogène. On ne saurait sans imprudence généraliser ces constatations.

La thèse des partisans de l'annonce unique

Les partisans de l'annonce unique soutiennent que, dans certains cas, une seule annonce écrème le meilleur de la clientèle; on peut espérer qu'une seconde annonce rassemblera le reste ou à peu près, sorte que si l'on prolonge les insertions on accroît les dépenses beaucoup plus que les résultats.

Il semble, ici encore, qu'il faille adopter une position intermédiaire. M. Elvinger, dans un article de la revue " Vendre " à proposé, à cet égard, une distinction, qui paraît acceptable.

D'une part, il existe des cas où le rendement est dégressif, où par conséquent il y a intérêt à ne pas prolonger longtemps la publicité. C'est ce qui se passe I°- Lorsqu'on recherche un effet de vente immédiat . 2°- Lorsque le besoin auquel s'adresse l'annonceur est évident, en sorte qu'il n'y a pas nécessité de le créer et de l'entretenir. 3°- Lorsque le produit à vendre n'a pas besoin d'une réputation.

Cas où la publicité unique suffit.

M. Elvinger donne un exemple typique de cette première catégorie : c'est celui d'un journal spécial dans les résultats des tirages financiers, et qui désire étendre sa clientèle. Pour le faire, il passe une annonce dans un quotidien ordinaire. Il est vraisemblable que, dès la première insertion, il drainera en quelque sorte tous les propriétaires de valeurs à lots qui ne sont pas encore abonnés à un journal financier et qui sont susceptibles de le devenir. Une seconde annonce convaincra ceux que la première n'a pas touchés, et cela suffit. Il est donc tout à fait inutile, de multiplier les insertions.

Cas où la publicité cumulative doit être employée.

Mais voici, au contraire, des cas où le rendement est progressif et où la publicité n'atteindra son plein effet que si elle est renouvelée.

La publicité cumulative apparaît comme nécessaire I°- s'il faut créer autour d'un produit, ou d'une marque, la confiance et la notoriété. On ne les obtiendra pas par une seule insertion.

La publicité renouvelée pour éduquer le public

2°- De même, la répétition, l'accumulation sont nécessaires si l'on entreprend d'éduquer le public. A cet égard, il existe une différence de principe entre la vente d'articles courants, correspondant à un besoin ancien (par exemple vente de bretelles) et

Source : BIU Cujas

celle d'articles nouveaux, correspondant à un besoin non encore existant et qu'il faut au préalable développer (par exemple la vente d'une machine à calculer ou d'un stylomine).

a publicité renouvelée pour produire l'effet de émoire.

3°- Enfin, la publicité cumulative est indispensable, si l'on veut obtenir un effet de mémoire, c'est-à-dire si l'on fait une réclame pour un article, dont le client éventuel n'a pas besoin tous les jours, que certainement il n'achètera pas au moment où il verra l'annonce, mais qu'il faut lui mettre dans la tête de telle façon que le souvenir lui en revienne quand l'occasion se présentera. Ainsi une réclame pour des meubles de bureau par exemple, ou pour les services d'un avocat-conseil, doit être répétée d'une manière assez fréquente pour que le jour où, exceptionnellement, le vendeur éventuel en aura besoin, sa mémoire lui rappelle le nom de la firme ou de l'individu qui correspond à son besoin. Il faut donc, en quelque sorte, enfoncer dans l'inconscient le nom de cet individu ou de cette firme, de façon qu'il en ressorte, d'une façon instinctive, quand cela sera nécessaire.

ublicité renouvelée lorsqu'il 'agit d'un bjet de marque

L'effet de mémoire est également indispensable, lorsqu'il s'agit d'un objet de marque, parce qu'au moment où l'individu devra faire son choix (choix d'une boîte de conserve, par exemple) il n'aura pas sous les yeux le journal où la réclame aura été faite; cependant, c'est à ce moment là qu'il lui faudra opter entre les diverses marques ou entre le produit marqué et le produit sans marque; il ne le fera dans un certain sens que si on lui a donné l'impression que l'article portant telle marque,-à chance de lui apporter une meilleure satisfaction-; Ceci est si vrai que les maisons qui exploitent une marque, lorsqu'elles essaient d'interrompre leur publicité, avec la pensée que leur marque est maintenant connue, pour que la publicité ne soit plus nécessaire, voient très rapidement leur débit diminuer, même si la qualité intrinsèque du produit demeure la même parce la mémoire du client n'est pas assez régulièrement entretenue

§ 2 - La publicité doit-elle être individuelle ou collective ?

A première vue, la question semble ne pas devoir se poser. Il semble que la publicité, pour être efficace, doit nécessairement être individuelle, puisqu'il s'agit de lancer une marque contre d'autres, ou les produits d'une maison contre ceux d'un concurrent. Si la publicité est faite pour plusieurs concurrents à la fois, ne va-t-elle pas s'annuler ?

Source : BIU Cujas

Le problème, en réalité, n'est pas simple, parce que la publicité n'a pas toujours pour objectif d'arracher la clientèle d'un concurrent. Elle a souvent pour but de développer un besoin contre d'autres besoins, un désir contre d'autres désirs, et elle peut être faite, en cette mesure, par tous les producteurs d'un même article.

S'il s'agit donc d'élargir la demande, de combattre les préjugés et la routine, qui s'opposent à la diffusion d'un article nouveau, pourquoi tous ceux qui le fabriquent n'associeraient-ils pas leurs efforts ?

La pratique américaine et allemande offre de nombreux exemples de publicité collective.

Exemples de publicité collective.

C'est d'abord l'union des fabricants d'un même produit. Voici quelques cas concrets : Une campagne a été faite aux Etats-Unis , en 1922, par l'Union des Bouchers et Charcutiers de la ville de Chicago, groupant un millier de membres, pour développer la consommation des saucisses. On eut recours à des procédés très divers : insertion dans les journaux, affiches, banquets, slogans, etc.. et en quelques mois la consommation fut quadruplée.

Un autre exemple est une campagne collective, menée aux Etats-Unis en faveur de la consommation des noisettes, une année où la production excédait la demande probable. C'était aux environs de Noël; on incita le public à mettre des noisettes dans les menus de réveillon; les commerçants écoulèrent tout leur stock de noisettes et même en manquèrent.

Signalons enfin, la campagne systématique, entreprise par les producteurs de cuir contre les succédanés du cuir, et qui utilisa toutes sortes de procédés y compris un concours doté d'un prix de 2.000 dollars.

On peut également grouper, en vue d'une publicité collective, non plus les fabricants d'un même produit mais les commerçants d'une même ville, ou d'un même quartier. Ainsi la publicité touristique associe très souvent les commerçants d'une localité ou même d'une région. A Paris, à Rouen, au Hâvre et dans quelques autres grandes villes, des campagnes collectives de publicité ont été menées par tous les commerçants d'un quartier, ou d'une rue, (par exemple ceux de la rue Tronchet à Paris).

Source : BIU Cujas

§ 3 - Faut-il faire la publicité pour un seul produit ou pour plusieurs produits de la même firme ?

Là encore deux sons de cloche et le problème mérite quelques instants d'attention. Certains soutiennent qu'un article connu d'une maison entraîne les autres articles de la même maison, que, par exemple, une firme, qui est connue par l'excellence de ses farines, et dont la marque possède une grande notoriété si elle se met à fabriquer du chocolat ou du lait condensé, va les vendre d'autant plus aisément qu'elle bénéficiera de sa notoriété et qu'elle pourra utiliser le personnel, les catalogues, les contrats de publicité etc... antérieurement mis en oeuvre.

En face de cette thèse, il en est une autre, à savoir qu'une maison est prisonnière de son succès et que lorsqu'elle essaie d'associer à un premier produit qui a une notoriété certaine, des produits différents, le public ne se dit pas : " Du moment que cette maison réussit très bien l'article A, elle doit faire très bien aussi l'article B ou l'article C ", mais plutôt: " Quelle idée à cette maison, de ne pas se cantonner dans la production de A, où elle excelle, et de vouloi fabriquer aussi l'article B ou l'article C "!

En fait, les experts publicitaires estiment que, quand une maison a une grande notoriété pour un produit particulier, il y a intérêt à concentrer la publicité principale sur cet article, de manière à intensifier la vente, sauf à faire une publicité secondaire pour quelques autres articles, - publicité secondaire qui s'insinuera en quelque sorte, dans le sillage de la première. C'est ainsi qu'une maison, connue pour sa fabrication de savons à barbe, glissera dans les étuis de savon, une réclame pour une crème à raser, qu'elle fabrique également.

§ 4 - La publicité doit-elle être générale ou directe ?

La publicité générale c'est celle qui touche le public d'une manière impersonnelle : le journal, l'affiche. La publicité directe, c'est celle qui touche l'individu d'une manière personnelle : une circulaire, un catalogue, une lettre.

Avantages de la publicité générale.

La publicité générale est beaucoup moins dispendieuse par unité de client éventuel, par unité de prospecté, comme on dit dans la langue des publicitaires

Source : BIU Cujas

(On appelle " prospecté"la personne à qui s'adresse la publicité). Son bon marché relatif vient de ce qu'elle utilise les services d'expédition et les listes du journal; c'est le journal lui-même qui se charge d'atteindre les prospectés, qui sont ses abonnés. Quand il s'agit d'une annonce, d'un panneau réclame, c'est le public lui-même qui, en passant devant ce panneau et en le lisant, constitue la clientèle de la réclame.

Ajoutez que cette publicité générale, par le grand nombre de gens qu'elle atteint, crée la réputation de la firme, en la faisant connaître même aux indifférents.

En face des avantages de la publicité générale, mettons maintenant ceux de la publicité directe :

Avantages de la publicité directe et personnelle.

1°- D'abord, c'est une arme de précision, qui frappe où on veut qu'il soit frappé, tandis que la publicité générale touche, par la force des choses, un grand nombre d'indifférents, qui ne sont pas des acheteurs éventuels, sur lesquels , par conséquent, la publicité ne porte pas. La publicité générale a aussi l'inconvénient de s'adresser à une clientèle disparate, dont les moyens pécuniaires sont très variés et les psychologies très diverses. Ceux qui lisent le même journal, qui passent au même endroit d'une ville dans la même journée, ne constituent pas une masse homogène, en sorte que l'annonce et l'affiche devront être rédigés en termes très généraux et ne pourront diversifier les arguments selon les mentalités et les ressources des prospectés. Il arrive aussi que cette modalité de publicité entraîne des doubles emplois, si par exemple on lit plusieurs journaux, dans lesquels l'insertion est faite, ou encore dans les départements qui sont à la frontière de plusieurs feuilles locales, qui ainsi se trouveront vendus à une même clientèle, laquelle se trouvera touchée plusieurs fois par la publicité, alors qu'il suffirait qu'elle le soit une fois.

2°- La publicité directe est une arme souple. On peut à volonté l'arrêter. Si, par exemple, les stocks sont épuisés, on n'est pas lié par des contrats à long terme, comme on l'est généralement dans la publicité par voie d'annonces. On peut intensifier l'effort publicitaire là où on pense qu'il sera particulièrement efficace.

3°- Dernier avantage, qui n'est pas le moindre : C'est une arme plus efficace, en raison de son caractère personnel : quand on reçoit une circulaire, et surtout quand on reçoit une lettre fermée et timbrée comme une lettre ordinaire, il y a des chances que l'on n'échappe pas à l'influence publicitaire; la réclame dans un

Source : BIU Cujas

journal ou par un panneau d'affiche a évidemment moins d'action.

Seulement, cette publicité directe et personnell d'une part, il est très délicat de savoir à qui on l'adressera; de constituer les listes de " prospectés" et d'autre part, elle est, par la force des choses, très coûteuse.

L'amalgame des deux modalités de publicité.

Il est vraisemblable que la bonne solution est l'amalgame des deux modalités de publicité. Il faut faire une publicité générale, qui est indispensable pour créer la notoriété du produit et atteindre la masse du public. On peut la compléter par une publicit directe et personnelle dans certains cas, en vérifiant si la dépense supplémentaire qui a résulté est ou non compensée par un accroissement supérieur des recettes.

La publicité est un moyen de suggestion plutôt qu'un moyen d'information.

Si enfin, avant d'abandonner la publicité, nous essayons à l'aide de tous les éléments successifs de notre étude, de donner une réponse à la question générale que nous avons formulée au début de ce chapitre, et qui a mis aux prises les deux interprétations de la publicité en fonction de la théorie de l'échange et des prix, il apparaît que le développement moderne de la publicité, sa technique, ses modalités, les résultats des expériences donnent raison à la thèse, qui prétend que, essentiellement, la publicité est un moyen de suggestion, beaucoup plutôt qu'un moyen d'information.

On se souvient que, pour certains auteurs, la publicité permet le jeu des lois classiques de la concurrence, de la valeur, du marché, en ce qu'elle apporte aux consommateurs les renseignements objectifs, qui faciliteront un choix rationnel entre les marchandises qui s'offrent à eux. Nous avons montré tout au long de ce chapitre, que la publicité vise non pas tant à permettre ce choix rationnel, qu'à créer des courants collectifs de croyances irréfléchies, qui se superposeront en quelque sorte aux éléments rationnels d'un choix individuel, et aboutissent finalement à des actes très différents de ceux qui résulteraient du comportement logique et raisonnable de l'"homo oeconomicus".

Source : BIU Cujas

Chapitre IV

LES POUVOIRS PUBLICS ET LES PRIX.

Si l'on veut prendre une vue réaliste de ce qu'est la formation des prix dans l'économie actuelle, il est indispensable de tenir compte des interventions de l'Etat en la matière. Lorsque nous avons construit la théorie des prix d'équilibre, nous avons implicitement supposé l'abstention des pouvoirs publics. De fait, pendant longtemps, les pouvoirs publics ne se sont guère préoccupés d'agir directement sur la fixation même des prix; leur intervention portait sur d'autres questions, par exemple sur la répression des fraudes ou sur la concurrence déloyale. On laissait aux parties en présence, vendeur et acheteur, commerçant et consommateurs, industriel et commerçant, le soin de régler eux-mêmes les conditions de l'échange et le niveau des prix.

Circonstances exceptionnelles qui ont amené une intervention croissante des pouvoirs publics dans les débats de l'échange.

Aujourd'hui, il n'en est plus ainsi. En particulier, depuis 1914, et sous l'influence successive de la guerre et de la crise, les pouvoirs publics ont pénétré en France et à l'étranger, dans le débat même de l'échange.

La guerre entraîna une insuffisance générale de l'offre à couvrir la demande, et par là même un déséquilibre des marchés, qui risquait de déclencher des prix excessifs, si les pouvoirs publics n'étaient pas intervenus pour les modérer.

A l'inverse, la crise d'est traduite par une " surproduction" c'est-à-dire une offre excessive par rapport à la demande, qui risquait d'entraîner un avilissement profond des prix, si les pouvoirs publics n'avaient pas pris des mesures pour l'arrêter.

C'est pourquoi, depuis 1914, l'intervention des pouvoirs publics dans les prix a pris un énorme développement.

Nous étudierons successivement les trois grandes modalités de cette intervention en trois sections distinctes, suivant qu'il s'agit de l'action sur la demande, de l'action sur l'offre, et enfin, de l'action directe sur les prix.

Source : BIU Cujas

Première Section

L'action des pouvoirs publics sur la demande.

Deux situations bien différentes appellent des mesures diverses, et en quelque sorte antagonistes.

§ I - Le déséquilibre par insuffisance de l'offre.

Il faut alors édicter d'autorité la réduction et l'égalisation de la demande. Le déséquilibre entre l'offre et la demande, normalement, devrait se corriger de lui-même, mais il y a des cas où cette résorption naturelle est impossible. D'abord, s'il s'agit d'une production agricole obéissant au rythme des saisons; si cette production se révèle insuffisante pour satisfaire la demande, il faut attendre la campagne suivante pour rétablir l'équilibre. Puis aussi, il y a impossibilité de correction naturelle lorsqu'il y a guerre, blocus, difficulté des échanges; si la production est déficiente, on pourrait bien théoriquement la compléter par un apport de l'étranger, mais les circonstances peuvent rendre cet apport, soit matériellement impossible (c'est-à-dire le cas de blocus), soit financièrement indésirable : si la sauvegarde de la monnaie nationale oblige à ne pas multiplier les importations étrangères pour ne pas disloquer le change.

Dans ces conditions, que va-t-il se passer, si les pouvoirs publics restent passifs ? Du moment qu'il n'y a pas une offre suffisante pour couvrir toute la demande, les riches ou les puissants seront satisfaits et les autres n'obtiendront rien, ce qui est inadmissible, en particulier, quand il s'agit de denrées nécessaires à l'existence. Il va donc falloir que les pouvoirs publics interviennent pour faire que tous soient satisfaits partiellement.

A cette fin, on peut envisager, et on a mis en application effectivement deux systèmes : 1°- le rationnement, 2°- les restrictions.

Le rationnement.

1°- Le rationnement.

On fixe la quantité de marchandise à laquelle chacun aura droit et on subordonne la délivrance de cette marchandise à la présentation d'une carte par le

Source : BIU Cujas

consommateur. Ce régime a fonctionné, en France, pendant la guerre, pour le pain, pour le sucre, pour le charbon, pour le pétrole, pour l'essence. En Allemagne, en Autriche, en Italie, pays qui avaient encore plus de difficultés que nous pour leur ravitaillement, les marchandises auxquelles s'est appliqué le rationnement ont été beaucoup plus nombreuses.

Le système du rationnement se heurte dans la pratique à certaines difficultés : difficultés de contrôle risques de fraudes par le fait d'individus, qui se font prêter la carte d'autrui pour dépasser la ration à laquelle ils ont droit.

Cependant, le système est, en certains cas, préférable à l'abstention. Ainsi en Janvier 1918, le Ministère de l'Agriculture constata qu'il ne restait que 280 grammes de farine par personne et par jour pour faire la soudure et attendre la récolte suivante. On institua alors la carte de pain, de manière à ce que la réduction de consommation nécessaire fut généralisée, fut uniformisée; par là on diminua de 30% la consommation, ce qui permit d'assurer la soudure.

Les restrictions.

2°- Les restrictions .

Les restrictions peuvent prendre, et ont pris, en fait, depuis 1914, en France et à l'étranger, diverses formes. C'est d'abord la limitation de la consommation ; par exemple, la règle que dans les restaurants on ne pourra pas servir plus de deux ou trois plats. C'est aussi l'interdiction partielle de certaines consommations : Le jour sans viande, la fermeture des confiseries un jour par semaine. C'est, enfin, l'interdiction totale de certaines consommations, qui entraînent du gaspillage; par exemple, la suppression du pain de fantaisie. Là encore, il y a des difficultés de fraudes, qu'il est à peu près impossible d'empêcher complètement, mais ces restrictions sont, elles aussi, parfois indispensables pour égaliser le sacrifice.

§ 2 - Le déséquilibre par excès de l'offre.

Puisque l'offre est excessive, on va agir pour stimuler et intensifier la consommation. Là encore les procédés sont divers; en voici quelques uns à titre d'exemples, empruntés à la réalité récente :L'intensification de la consommation de viande ou de pain dans les casernes; obligation pour les véhicules appelés " poids lourds " de se servir d'un certain carburant

L'intensification de la consommation.

ERRATUM (au cours 36 - 37) Page 609, dernière ligne, au lieu de " très favorables" lire "défavorables".

Source : BIU Cujas

dit " carburant national" contenant un certain taux d'alcool, pour intensifier d'autorité la consommation d'alcool; système des primes à la consommation, par le bétail, de l'alcool préalablement dénaturé, édicté chez nous par uneloi de 1932, etc...

Les grands travaux publics

Dans le même sens, deux autres mesures, de caractère plus général, ont été aussi proposées ou appliquées. C'est en premier lieu, le programme de grands travaux publics : L'ouverture de chantiers publics pour résorber le chômage n'est pas autre chose qu'un moyen de stimuler la consommation de main-d'oeuvre, de manière à faire face à un excès de l'offre de travail.

La hausse des salaires et des traitements

On peut aussi songer à accroître systématiquement le pouvoir d'achat des classes de la société très consommatrices, des classes populaires, et c'est alors l'action des pouvoirs publics pour la hausse des salaires et des traitements, de façon à stimuler par là la consommation. On peut même songer - et c'est la modalité la plus générale du système - a accroître le pouvoir d'achat de toute la population, en pratiquant systématiquement l'inflation, c'est-à-dire en multipliant les signes monétaires, pour accroître par là même les possibilités de consommation des individus.

Section II

L'action des pouvoirs publics sur l'offre.

Mentionnons simplement pour mémoire (et en renvoyant les développements au cours de seconde année) une modalité très importante de cette action des pouvoirs publics sur l'offre, c'est la politique douanière, qu'elle se réalise par les droits de douane, ou par le procédé plus moderne, plus perfectionné des contingentements : droits de douane et contingentements ont pour objectif de diminuer l'entrée des produits étrangers, donc l'offre sur le marché national, et par là même de réaliser la hausse des prix.

La politique douanière et les contingentements.

En dehors des mesures douanières deux modalités de l'action des pouvoirs publics sur l'offre doivent être mentionnées :

Les primes à la production

Première modalité : s'il s'agit d'accroître une offre insuffisante, on pratiquera le système des primes à la production. Notre législation française nous en fournit maints exemples, qui sont encore en vigueur, ou l'ont été au XIXèms siècle. C'est la prime à la production des cocons de soie, la prime à la production du lin, à la production du chanvre , la prime aux constructions maritimes. A la vérité, ces primes sont généralement un succédané de la protection douanière.

Source : BIU Cujas

On les adopte, quand on veut favoriser une industrie et qu'on ne peut le faire par le moyen des droits de douane, parce qu'on se heurte aux résistances des industriels transformateurs. Ainsi, par exemple, quand on a voulu protéger la production de la sériciculture, en mettant des droits de douane à l'entrée des cocons étrangers, ce projet suscita les protestations véhémentes des soyeux de la région lyonnaise, pour lesquels la soie est la matière première. On a donc décidé qu'on exempterait les cocons de soie de tout droit de douane, et qu'on favoriserait la production des cocons par le moyen des primes à la production.

Seconde modalité : Il s'agit de réduire une offre excessive. C'est la forme la plus actuelle de l'intervention des pouvoirs publics en ce domaine. C'est donc sur elle qu'il faut concentrer notre attention. Elle se présente dans les législations récentes, soit sous la forme d'une action pour limiter la production, soit sous la forme d'une action pour échelonner l'offre et la répartir sur une période de temps plus longue. Deux paragraphes successifs examineront ces deux modalités de l'intervention sur l'offre.

§ Ier - La limitation obligatoire de la production.

Nous rencontrons ici une réaction extrêmement significative contre le libéralisme économique. On constate que la liberté économique conduit à la surproduction à l'avilissement des prix, et on retire aux producteurs le droit de fabriquer comme ils le veulent et sans limite. Voici un exemple typique emprunté à la législation française récente. Une loi du 4 Juillet 1931 est venue interdire la plantation de nouvelles vignes. A la vérité, l'interdiction n'a porté que sur les propriétés, qui dépassent dix hectares, ce qui a entraîné l'échec à peu près complet de cette législation. Cette même loi de 1931 frappe de taxes très élevées le rendement, lorsqu'il dépasse 100 hectolitres à l'hectare, ce qui est encore une façon de réduire la production, et on est même allé jusqu'à donner des primes à l'arrachage des plants de vignes existants; c'est la modalité la plus accentuée, la plus audacieuse de cette politique de réduction autoritaire de la production.

La législation relative à la vigne et au vin.

Dans les lois étrangères récentes, nous trouvons des dispositions analogues. C'est ainsi qu'en Italie, et aussi en Allemagne, des dispositions ont été votées, qui subordonnent à une autorisation des pouvoirs publics le droit d'ouvrir de nouvelles usines. Nous avons eu

Source : BIU Cujas

l'occasion de parler avec quelque détail d'un des aspects de l'expérience Roosevelt, qui est dans le même sens : afin d'arriver à la politique agricole de Roosevelt, la réduction des emblavures,on accorde une prime aux producteurs, qui consentent à diminuer leur surfaces cultivées par rapport à l'année précédente.

§ 2 - L'échelonnement obligatoire de l'offre.

La valorisation du café au Brésil.

A/ Le premier exemple intéressant, au point de vue de la théorie économique, c'est celui de la valorisation du café au Brésil, politique qui consiste à stocker la production avec l'aide financière de l'Etat, de manière à diminuer une offre excessive et à régulariser par conséquent l'offre dans le temps pour éviter l'avilissement des prix.

Les conditions générales de l'expérience brésilienne doivent être indiquées d'un mot. Il y avait au Brésil, au début du XXème siècle, une surproductio considérable de café, qui avait entraîné un effondrement des prix. C'était une catastrophe nationale, parce que le Brésil tire du café la plupart de ses ressources et que le budget brésilien est assis, en quelque sorte,sur les recettes fiscales, qui découlen de la production et du commerce du café.

A partir de 1906, le gouvernement décida d'acheter, d'abord clandestinement et ensuite publiquement, une partie des stocks de café. Il se procura les fond à l'aide d'un emprunt, et de 1908 à 1913, on réussit à obtenir un relèvement très sensible des cours, ce qui permit d'écouler progressivement, à des prix supérieurs au prix d'achat, les stocks que l'Etat avait constitués.

Il faut noter que dès 1902 des mesures avaient été prises en vue de réglementer les plantations nouvelles. Comme une période de cinq ans s'écoule entre l'époque où les plantations sont faites et le moment où le café commence à être apporté sur le marché, ces mesures de 1902 n'ont pu avoir effet sur le marché qu'en 1907, et elles ont aidé beaucoup au succès de la politique de valorisation.

Par ailleurs, les dirigeants de la politique valorisatrice avaient remarqué que la consommation du café a tendance à s'accroître assez sensiblement dans le monde d'une année à l'autre, ce qui facilitait aussi l'écoulement des stocks.

L'expérience de valorisation ayant réussi, on a transformé ce qui avait été un expédient en une institution permanente, et on a créé un Institut de la défense du café, qui se livre avec un succès variable

Source : BIU Cujas

selon les époques, à une véritable " spéculation d'Etat".

Des essais de valorisation analogues ont été tentés par la Grèce, pour les raisins de Corinthe, et par l'Angleterre pour le caoutchouc.

B - Quelques mots sur le blocage des raisins et le stockage des blés, en France : autres modalités de l'échelonnement obligatoire de la production.

Le blocage des raisins.

Une loi du 4 Juillet 1931, dont on a déjà parlé oblige les viticulteurs à déclarer leur récolte, si elle dépasse 400 hectolitres et donne au gouvernement le droit de la bloquer, de l'immobiliser, pour empêcher de peser sur les cours.

Le stockage des blés.

Une loi de 1933, autorise l'Etat à acheter du blé, par l'intermédiaire des services de l'Intendance, non seulement pour les besoins de l'armée, ce qui est normal et courant, mais à titre de stocks et en vue de le revendre ultérieurement sur un marché assaini, ce qui est une application consciente et délibérée de la politique d'échelonnement des stocks.

La loi de 1933 offre aux agriculteurs des primes de stockage, afin d'éviter l'effondrement des cours, qui se produit souvent au lendemain de la récolte.

On voit qu'il s'agit ici de déséquilibres, qui n'ont pas le même caractère que ceux auxquels on a fait face au Brésil par la valorisation du café; on se propose d'échelonner l'offre au long d'une année, tandis que dans le cas de la valorisation du café, on visait à un échelonnement plus long, étendu sur une période d'un certain nombre d'années.

L'office du blé.

Enfin, indiquons que la loi de 1936, qui a créé l'Office du blé, comporte des dispositions inspirées du même esprit, puisque l'Office donne aux coopératives qui achètent le blé aux agriculteurs des instructions très strictes d'échelonnement. L'Office du blé vise systématiquement à empêcher que les stocks massifs de blé, au lendemain de la récolte, ne déterminent un effondrement temporaire des cours.

Troisième Section

L'action directe sur les prix.

Cette action peut prendre deux formes : ou bien la fixation d'un prix légal, qui se substitue au prix conventionnel ou bien la répression du prix conventionnel jugé excessif.

Source : BIU Cujas

§ Ier - La taxation.

s taxations
e crise.

On rencontre la taxation aux époques de crise, lorsque se produit une hausse de prix jugée excessive par l'opinion et par les pouvoirs publics. Historiquement, nous avons trois exemples particulièrement typiques de situations de ce genre. (La hausse étant dûe presque toujours au facteur monétaire).

I°- Au XVIème siècle, au moment de la découverte des mines d'or.

2°- Sous la Révolution française, au moment de la surabondance des assignats; la Convention édicta alors la loi du maximum, c'est-à-dire qu'elle fixa un prix légal au-dessus duquel ne devait pas s'élever le prix contractuel. La loi du maximum s'appliqua d'abord pour le grain et la farine (décret de septembre I793) puis elle fut étendue à une quarantaine de marchandises, puis à toutes les marchandises. Mais le régime du maximum, qui n'avait pas donné de bons résultats, fut aboli l'année suivante, par un décret du 24 décembre I794.

3°- Pendant la guerre de I9I4-I8, la taxation s'appliqua chez nous à une vingtaine d'articles, en Angleterre à une soixantaine, aux Etats-Unis à plus de cent, en Allemagne à presque toute la production.

a taxation
es denrées de
remière néces-
ité.

Indépendamment de ces taxations de crise, il y a aussi une tendance à taxer les prix, en temps normal et d'une manière permanente, pour quelques denrées de première nécessité. Ainsi en France, la possibilité de la taxation a été accordée aux maires par une loi du 22 Juillet I79I; il en a été fait un usage courant pour le pain, et un usage moins fréquent pour la viande.

Nous apercevons ainsi un certain nombre d'applications de la taxation, suffisant pour nous permettre d'étudier expérimentalement les résultats de ce système. L'expérience en a montré, d'une part, les difficultés, d'autre part, les dangers.

Les difficul-
tés de la
taxation.

A - Les difficultés de la taxation.

I°- Une première difficulté, pour les pouvoirs publics qui se lancent dans cette voie, c'est la détermination du prix de taxation. Cela suppose un calcul minutieux du prix de revient, et une appréciation du bénéfice légitime. Nous y reviendrons avec plus de détails dans une section ultérieure de ce chapitre.

la taxation
appelle la
axation.

2°- Il y a, en second lieu, la difficulté de limiter la taxation à un domaine restreint. La taxation en effet, appelle la taxation.

Supposons que pour une marchandise particulière,

Source : BIU Cujas

la règle de la taxation ait été édictée. La taxation va se répandre d'une manière en quelque sorte contagieuse dans diverses directions.

D'abord, elle va remonter les stades antérieurs de la production. Exemple : on taxe le pain. Le boulanger déclare : " Si j'achète la farine cher, je ne peux pas vendre le pain bon marché" ; on va donc taxer la farine; le minotier déclare alors : " Je ne puis pas vendre la farine au prix taxé, si le prix du blé qui me sert à fabriquer la farine, reste libre, donc taxation du blé. Ce n'est pas tout : Le paysan déclare : " Il n'est pas admissible que l'on taxe le prix du blé que je vends, et qu'on ne taxe par le prix des engrais, et de la main-d'oeuvre, qui me sert à fabriquer ce blé". Ainsi on remonte de stade en stade jusqu'aux origines de la production.

En second lieu, la taxation se répand en descendant sur les stades ultérieurs de la production. Exemple : on taxe le lait : le paysan ne porte plus le lait au marché, et il en fait du beurre. On taxe alors le beurre; le paysan ne fait plus de beurre, mais du fromage. On taxe le promage, le paysan, si on peut ainsi s'exprimer, transformera son lait en veau, c'est-à-dire qu'il se servira de son lait pour élever du bétail; d'où nécessité de passer à la taxation de la viande.

Enfin, contagion latérale, c'est-à-dire extension aux substituts, aux succédanés de la production taxée : on taxe le blé, le paysan cesse de faire du blé et fait de l'avoine ou de l'orge; on est obligé alors de taxer les céréales secondaires.

Difficulté du contrôle.

Le contrôle de la taxation s'avère extrêmement délicat. Il faut bien comprendre, en effet, que lorsqu'on est amené à taxer, c'est qu'il existe un déséquilibre, c'est que l'offre est rare, c'est qu'il y a des craintes de disette. Dès lors, les consommateurs vont avoir tendance à s'entendre avec les producteurs pour violer les lois de taxation, et ils offriront un prix supérieur au prix légal pour s'assurer un approvisionnement, qui est menacé en raison de la rareté de l'offre et de l'insuffisance de la production.

Difficultés provenant des différences de qualité.

4°- Une dernière difficulté vient des différences de qualité entre les modalités de la marchandise taxée. Prenons l'exemple de la viande : dans un boeuf, il y a jusqu'à 80 morceaux de qualité différente et comme il existe, par ailleurs, sur le marché, trois catégories de boeufs, cela ne fait pas moins de 240 modalités correspondant rationnellement à des taxes différentes. D'où la nécessité d'établir des barêmes extrêmement compliqués. En outre, l'art du boucher consiste

Source : BIU Cujas

généralement dans l'habileté à découper une bête de telle manière qu'il donne à des morceaux d'une certaine qualité, l'apparence de morceaux de qualité supérieure.

Les dangers de la taxation

B. Les dangers de la taxation.

La taxation vise, en somme, à imposer d'autorité un prix différent de celui qui résulterait du jeu de l'offre et de la demande.

Conséquences d'une taxation inférieure au prix conventionnel.

Envisageons le cas où l'on essaie d'obtenir par la taxation un prix inférieur au prix libre, jugé trop élevé. Au contraire des modalités d'intervention, dont on a parlé plus haut : action sur l'offre, action sur la demande, la loi de taxation ne fait rien pour s'attaquer aux causes mêmes du déséquilibre. Bien plus, elle aggrave ce déséquilibre, parce que, par le fait qu'on impose un prix légal inférieur à ce que serait le prix naturel, on agit sur la demande et sur l'offre, non pas dans un sens correcteur du déséquilibre, mais dans un sens d'aggravation. La demande, loin de se restreindre, est surexcitée par la taxation, qui impose un prix artificiellement bas; cependant que l'offre est découragée puisque le prix légal est inférieur à ce que serait le prix conventionnel.

Reprenons l'exemple du blé et du pain : le consommateur gaspille le pain, s'il est taxé à un prix trop bas, et le producteur cesse de semer du blé, si le blé est payé à un prix trop bas. Or, ce qui avait rendu nécessaire la taxation, c'était l'insuffisance de la production du blé en face de la consommation de pain. Si donc la taxation a pour effet d'accroître la consommation et de restreindre la production, elle va à l'encontre de l'objet poursuivi.

Un exemple typique nous est fourni par une consommation d'un certain genre, celle de logement. Depuis 1914, les pouvoirs publics ont réglementé cette consommation par toute une législation de prorogation et de taxation des prix des loyers. Résultat : les consommateurs, à la faveur de la taxation ne se sont pas restreints comme ils l'auraient fait, si les loyers avaient régulièrement monté. Beaucoup ont conservé deux logements, un à la ville, l'autre à la campagne, ce qui a accru le déséquilibre. Quant à la construction, elle a été absolument arrêtée par cette législation restrictive de la liberté des conventions.

S'appuyant sur cette argumentation, la plupart des économistes sont hostiles à la taxation et estiment qu'elle aggrave le mal au lieu de le guérir, tandis que

Source : BIU Cujas

pour eux, le prix naturel apporte un remède automatique au déséquilibre économique; s'il y a rareté de l'offre le prix monte; mais si le prix monte, l'offre est encouragée; par conséquent la rareté disparaît. Et il en est de même dans l'hypothèse inverse.

On ne peut condamner radicalement et absolument toute taxation.

Sans nier que cette argumentation présente une large part de vérité, nous ne pensons pas qu'on puisse en tirer la condamnation radicale et absolue de toute taxation. En certains cas, la taxation est le seul moyen d'éviter des inconvénients graves. Si l'on ne taxe pas en période de crise le pain ou le loyer, on risque la révolte des masses laborieuses, ce qui sera infiniment plus grave que les inconvénients économique d' une taxation. Du moins, doit-on se souvenir de l'argumentation, qui vient d'être exposée, et en tirer cet enseignement, que la taxation ne doit être qu'un palliatif temporaire, accompagné de toute une politique qui s'attaque à la cause même du déséquilibre et vise par conséquent à accroître l'offre et à restreindre la demande., s'il y a déséquilibre de disette à restreindre l'offre et à stimuler la demande, s'il y a déséquilibre de surproduction.

La taxation du prix du blé.

Quelques mots pour terminer cette notion, sur une application récente de la taxation : celle du blé. Deux lois doivent être mentionnées à cet égard. Une première tentative, qui a abouti à un complet échec, a été faite par la loi du IO Juillet I933. Elle fixait un prix minimum, qui était de II5 frs par quintal. Le gouvernement eut, semble-t-il, préféré une autre solution, des dispositions relatives au stockage et à l'exportation, mais les parlementaires ruraux exigèrent la fixation d'un prix légal.

Ce prix légal n'a pas été respecté. L'Etat, pour des raisons d'ordre financier, n'avait pas voulu s'engager à constituer lui-même de larges stocks au prix légal; les minotiers systématiquement ralentirent leurs achats dans les mois qui suivirent la mise en application de la loi; les paysans pris de panique, eurent la crainte de ne pas vendre leur récolte et, plutôt que de la conserver, ou de la voir se perdre, ils acceptèrent très vite de la vendre à des prix inférieurs au prix légal.

La loi du 5 Août I936, dont on a eu déjà l'occasion de parler, est venue créer l'Office du blé, et a repris en même temps le principe de la taxation. Pour I936-37, le chiffre, qui a été adopté par une commission (composée de représentants des agriculteurs, des consommateurs de l'État) est celui de I45 francs, avec une

Source : BIU Cujas

bonification de 5 francs par mois pour les agriculteurs, qui auraient conservé leur récolte. (Nous retrouvons ici l'idée commentée plus haut, de l'échelonnement de la production, favorisée par les pouvoirs publics).

Le chiffre de 145 francs a été accepté sans trop de récriminations par les agriculteurs, sur le moment. Ultérieurement, lorsque la dévaluation entraîna une hausse générale des prix, les représentants des paysans ont voulu obtenir une modification du prix de taxation. Le Sénat, en particulier, a essayé de faire prévaloir cette thèse. Le gouvernement s'y est opposé jusqu'à présent, mais la question reste posée.

a taxation fficieuse.

A côté de la taxation proprement dite, il faut dire un mot, en terminant, de ce que l'on appelle la taxation officieuse. Elle consiste, pour les pouvoirs publics, à calculer le prix normal et à le faire connaître par voie d'avis, d'insertions dans les journaux, sans l'imposer. On dit, en somme, aux consommateurs : " Voilà quel prix vous devriez payer" et on laisse le consommateur se débrouiller pour obtenir du producteur ou du commerçant le respect de ce prix normal.

Cette solution est généralement inefficace, parce que la situation, à laquelle il y aurait lieu de remédier, résulte, non pas de l'ignorance du consommateur, mais de sa faiblesse et de la crainte qu'il a de ne pas s'approvisionner, en présence d'une offre, dont il sait qu'elle n'est pas susceptible de couvrir toute la demande.

§ 2 - La répression des prix excessifs.

épression de a spéculation llicite.

C'est le problème, très délicat, très actuel, de ce que l'on appelle parfois la " spéculation illicite" d'un terme dont on va voir qu'il est assez défectueux. La législation française a subi à cet égard une évolution curieuse, dont il convient de retracer les étapes essentielles.

'évolution e la législation française. 'art. 419 . Pénal.

A - Quelle était la situation avant 1916? L'art. 419 du Code pénal, que nous avons eu l'occasion de commenter déjà antérieurement édictait des mesures répressives, quand il y avait manoeuvres frauduleuses, et parmi ces manoeuvres l'art. 419 classait la coalition ou l'accaparement.

Si cet art.419 avait été appliqué strictement, tous les cartels seraient tombés sous le coup de l'art. 419. Mais la jurisprudence avait adopté, par une

Source : BIU Cujas

interprétation un peu audacieuse du texte, une solution intermédiaire, et elle ne frappait de peines répressives que les cartels, qui abusaient de la situation en pratiquant des prix excessifs. Si bien que l'application jurisprudentielle de l'art. 419 du C. pén. avait conduit les tribunaux à discriminer les bons et les mauvais cartels en tenant compte des prix pratiqués.

La loi du 20 Avril 1916.

B - Pendant la guerre, on a compris qu'il fallait faire quelque chose de plus précis. On a désiré lutter contre la hausse excessive des prix, liée aux circonstances anormales de la guerre, et une loi du 20 Avril 1916 est venue créer un délit, qui se définit, non par des moyens employés, mais par le but poursuivi.

On a écarté la considération des moyens, ce qui veut dire que le fait de la coalition n'est plus nécessaire pour qu'il y ait répression. Il peut y avoir acte délictueux, même s'il est le fait d'un seul individu. D'autre part, on n'exige plus, comme étant constitutif du délit, le recours à des manoeuvres frauduleuses.

Le délit donc, se définit par le but poursuivi, et ici, il faut citer les termes mêmes de la loi de 1916 : Sont répréhensibles ceux qui ont opéré ou tenté d'opérer la hausse des prix " au-dessus des cours qu'aurait déterminés la concurrence naturelle et libre du commerce". Mais il faut encore qu'ils aient agi " dans un but de spéculation illicite, c'est-à-dire non justifié par les besoins de leurs approvisionnements ou des légitimes prévisions commerciales".

Lorsque les tribunaux ont essayé d'appliquer ce texte, ils se sont trouvés dans un cruel embarras, parce qu'il leur était impossible, en présence d'un cas concret de prix, qui leur était soumis de savoir si l'industriel ou le commerçant incriminé avait procédé à des stockages en vue d'accaparement, ou si au contraire, il s'était constitué des réserves selon les légitimes prévisions commerciales.

Si bien que les tribunaux s'engagèrent dans une toute autre direction. Ils estimèrent qu'il y avait spéculation illicite, lorsqu'il y avait bénéfice exagéré ; pour savoir si le bénéfice était exagéré, ils demandaient au commerçant incriminé : " Quel est votre prix de revient ?" On confrontait ce prix de revient, vérifié d'après les livres, avec le prix de vente incriminé, et si l'on trouvait un écart trop large, on condamnait le commerçant.

Les organisations collectives de défense du

Source : BIU Cujas

commerce protestèrent très vivement contre cette application de la loi de I9I6. Elles firent valoir - et il faut reconnaître que l'argument n'est pas sans portée - que l'on ne peut pas juger un commerçant sur un acte de commerce isolé des autres; sur certaines opérations, le bénéfice est considérable, sur d'autres, il est faible, ou nul, ou négatif; pour savoir si un commerçant abuse ou non de la situation, c'est l'ensemble de ses opérations qu'il faudrait considérer.

La loi du 23 Septembre I922.

C - Cette réaction contre l'application de la loi de I9I6 a abouti à la loi du 23 Septembre I922, votée sous la pression des organisations commerciales, et cette loi de I922 déclare que le bénéfice, c'est-à-dire l'écart entre le prix de revient ou d'achat et le prix de vente d'un ou de plusieurs objets, ne pourra être retenu comme élément constitutif du délit ;ce qui mettait fin à la pratique jurisprudentielle qu'on vient d'indiquer, mais ce qui en même temps rendait inapplicable la loi de I9I6.

Au surplus, la loi de I922 abrogeait expressément le délit de spéculation illicite pour tous les faits postérieurs au 23 Octobre I922.

D - On pouvait croire qu'ainsi la spéculation illicite avait disparu de notre législation française. Elle devait réapparaître, sous une forme un peu différente, en I936.

Les mesures prises en I936 contre la hausse injustifiée des prix.

On a voulu éviter que les commerçants (et surtout les commerçants de détail) ne profitent des circonstances, (c'est-à-dire d'une part des lois sociales de mai-Juin I936, et d'autre part, quelques mois après, de la dévaluation) pour relever leurs prix de vente d'une manière excessive.

Cette préoccupation a abouti à la loi du I9 Août I936 , qui prévoit et punit de peines de prison et d'amende, la hausse injustifiée des denrées, objets et marchandises de première nécessité. Ici très nettement, on entend lutter contre le prix excessif contre le bénéfice injustifié.

Quelques mois plus tard, la loi du Ier Octobre I936 , étendait à toutes les majorations de prix, faites sous prétexte de la dévaluation, les dispositions d'Août I936. Seules seront considérées comme justifiées, les hausses de prix, qui résultent de la hausse des marchandises importées, parce que celle-là est la conséquence inévitable de la baisse de valeur de la monnaie nationale.

Par ailleurs, la première de ces deux lois, celle du I9 Août I936, a créé un organisme nouveau, appelé le

Source : BIU Cujas

Le conseil national de surveillance des prix.

Comité National de Surveillance des Prix, qui est doublé en province de comités départementaux. La fonction de ce comité national et de ces comités départementaux est d'essayer de dégager, par des études précises et minutieuses, le prix normal, et lorsque les commerçants dépassent ce prix normal de les faire comparaître, de leur adresser des observations, sans pouvoir aller d'ailleurs au-delà de la réprimande. Si le commerçant ne tient pas compte de cette réprimande, les tribunaux auront à prononcer une peine répressive et ils se serviront évidemment, pour apprécier le degré de culpabilité du commerçant, du travail documentaire accompli préalablement par le comité national de surveillance des prix.

Il ne semble pas que, jusqu'à présent, cette législation et ces comités aient donné de grands résultats, et cela tient, pour une part, comme on l'a indiqué plus haut, à l'entremêlement des lois sociales, de la dévaluation, de la hausse des prix étrangers, qui rendent singulièrement difficile de savoir, dans tel ou tel cas, si la hausse des prix est justifiée ou excessive.

Quatrième Section

La notion de juste prix .

Il nous faut maintenant envisager les aspects théoriques et doctrinaux d'un débat, dont les sections précédentes ont exposé les aspects réglementaires et juridiques. Au fond de toutes les controverses et de toutes les solutions de détail qu'on vient rapidement de passer en revue, se trouve le point de savoir s'il est bon que les pouvoirs publics interviennent pour substituer au libre contrat, le juste contrat.

A la question générale, posée en ces termes, des réponses différentes ont été apportées au cours du temps; nous indiquerons rapidement les principales de ces réponses.

§ Ier - La doctrine romaine de la non intervention.

Le principe de la liberté des conventions.

Le droit romain, tout au moins celui de la belle époque, consacre le principe de la liberté des conventions; en dehors des manoeuvres dolosives, qui vicient les contrats, la libre volonté est souveraine. D'ailleurs, les jurisconsultes romains n'estiment pas qu'il puisse y avoir discordance entre le prix et la valeur,

Source : BIU Cujas

parce que, pour eux, la valeur et le prix se confondent. Une chose vaut ce que cette chose est payée, ce qu'ils expriment dans la formule suivante, qu'il faut retenir, parce que nous aurons à l'opposer à une formule médiévale, qui fera contraste avec elle : "Res tanti valet quanti vendi potest : Une chose vaut le prix qu'elle peut être vendue.

Les tempéraments au principe.

Toutefois, les jurisconsultes romains admettent deux tempéraments au principe de la liberté des conventions : d'abord, l'obligation de s'abstenir de manoeuvres dolosives, et en particulier, l'obligation de révéler les défauts secrets de la chose.

Puis, seconde exception : à l'époque impériale, un rescrit de Dioclétien frappe de rescision au profit du vendeur la vente d'un immeuble en cas de lésion de plus de moitié. Le motif indiqué par le rescrit, c'est qu'une telle vente " blesse l'équité" et qu'il est " humain"de permettre au vendeur de se dégager.

Ici par conséquent, apparaît, mais d'une manière limitée et partielle, l'idée d'équité, au-dessus de l'idée de contrat libre.

Certains penseurs, dans l'antiquité, étaient allés plus loin. Ainsi, Aristote, donne cette formule générale, que les échanges doivent être " à base de réciprocité proportionnelle, et Platon, dans les Lois, au livre XI, pose le principe du " juste prix" égal au coût de production accompagné d'un profit raisonnable. Mais ce sont là des textes isolés, qui n'ont eu aucune influence sur la législation de l'antiquité.

§ 2 - La doctrine médiévale du juste prix.

Le point de départ de cette doctrine, c'est qu'il faut vendre au juste prix. On invoque à cet égard un texte de l'Evangile : " Ne faites pas à autrui ce que vous ne voudriez pas qu'on vous fît à vous-même". Quand y aura-t-il juste prix ? Les théologiens répondent : quand sera réalisée l'équivalence des prestations, quand ce que A donnera à B dans l'échange vaudra ce que B donne à A.

Fondement de la mesure des deux prestations échangées

Mais la difficulté n'est que reculée : sur quels éléments va-t-on se fonder pour mesurer les deux prestations échangées ? Les canonistes écartent résolument les considérations subjectives, pour l'appréciation de la valeur respective des deux prestations, parce que, disent-ils, si l'on fait intervenir les considérations subjectives, on légitime les contrats les plus choquants. Dans les controverses qui ont lieu à cet égard, l'exemple classique est celui d'Esaü vendant son droit d'aînesse contre un plat de lentilles, contrat

Source : BIU Cujas

qui blesse l'équité commune, qui cependant serait légitimé, si on faisait intervenir les considérations subjectives, car Esaü était tellement affamé qu'au moment où le contrat a été conclu le plat de lentilles avait, pour lui, plus d'importance que son droit d'aînesse.

Au reste, pour écarter les considérations subjectives, on invoque encore un autre argument le vendeur ne doit profiter que de ce qui est sien, de ce qui est le résultat de son activité propre; les circonstances de la vente, ne dépendant pas de lui, ne doivent pas avoir d'influence sur le prix.

Le coût de production.

Les considérations subjectives étant mises de côté, quels éléments va-t-on retenir pour apprécier et comparer les deux prestations ? Essentiellement, le coût de production. On s'attachera à ce que la chose vaut intrinsèquement, et ici se place le principe médiéval, qui contraste avec le principe romain : Res valet quod valet secundum se, la chose vaut ce qu'elle vaut intrinsèquement.

De quoi il se compose, pour les canonistes

Pour en avoir terminé avec l'exposé de la théorie médiévale, il reste à indiquer de quoi se compose le coût de production pour les canonistes.

Comme il y a à cette époque, très peu de capital, et que la terre est considérée comme un don de Dieu, le coût de production s'analyse en travail. Mais ici il faut apporter deux précisions.

La première, c'est que le travailleur devra recevoir une rémunération qui lui permette de vivre selon son rang et sa condition. Les hommes ont été placés par Dieu à un certain rang dans la société; chacun a sa tâche à fournir ; dans la mesure où il reçoit une rémunération qui lui assure l'existence à sa place naturelle, cette rémunération est légitime.

Pour le commerçant, la discussion est plus vive. Certains théologiens (par exemple Saint-Thomas, Saint Jérôme, Saint-Jean Chrysostome) déclarent que le gain commercial est illicite. Ils rappellent que le Christ a chassé les vendeurs du temple. Saint-Thomas, toutefois, admet la rémunération du commerçant, si elle correspond à une peine ou à un risque : exemple le transporteur.

Valeur historique de la conception des canonistes.

Pour bien comprendre la conception des canonistes il faut la replacer dans les conditions de fait, qui l'ont accompagnée, et voir quelle a une valeur historique incontestable. La notion médiévale du juste prix s'applique à une organisation économique, dans laquelle l'intervention de la justice, primant la liberté, était à la fois nécessaire et possible.

Source : BIU Cujas

Elle était nécessaire, parce que les commerçants étaient organisés en guildes commerciales, qui formaient une véritable aristocratie, et qui avaient en face d'eux des consommateurs malhabiles, inexpérimentés, ignorants, faciles à duper. En sorte qu'il n'y avait pas égalité entre les uns et les autres. Une protection des consommateurs par la loi ou par la coutume était indispensable.

En outre, cette protection était possible, et la notion de juste prix avait un contenu aisé à déterminer, parce que le processus de production, à cette époque, n'est ni long, ni compliqué que n'existe pas l'enchevêtrement des facteurs de production, que nous connaissons à notre époque. Le travail se fait presque entièrement sous les yeux du consommateur. Très souvent, il n'est entrepris que sur commande. La technique est simple; le coût en matières premières et en travail est facile à établir.

Par ailleurs, dans l'économie médiévale, les niveaux de vie, sont stables et quasi immobilisés. Les besoins de l'individu sont cristallisés. Si bien qu'il est possible de dire à quelle somme correspond la rémunération de tel ou tel travailleur, pour lui permettre de vivre selon ses goûts et selon son niveau de vie.

De fait, la doctrine canoniste n'est pas restée une conception de l'esprit. De nombreuses taxations furent édictées par les villes et les corporations, en application de la notion du juste prix.

es assouplis-
ements de la
octrine du
uste prix.

Seulement, avec le temps, les choses changèrent, les marchés s'élargirent; l'activité économique cessa de pouvoir être contenue dans les limites de "canons" moraux. Il fallut donc que la doctrine du juste prix s'assouplisse et voici les plus caractéristiques de ces assouplissements.

D'abord, le concept de juste prix devint moins strict. On distingua pour chaque objet le prix summun, le prix medium et le prix infimum. Il est défendu de vendre au-dessus du prix summun, d'acheter au-dessous du prix infimum. Mais entre ces deux limites maxima et minima, se place une zône intermédiaire, où toutes les transactions sont permises.

Pourquoi avoir apporté cette latitude ? Les théologiens répondent : C'est que le juste prix d'une chose, le juste prix exact et strict d'une chose ne pourrait être connu sans une révélation spéciale de Dieu. Il faut donc laisser au commerçant une certaine liberté, sinon toute activité commerciale serait entravée et rendue impossible.

Puis, par un second assouplissement, on en arrive

Source : BIU Cujas

Les modalités de profit commercial légitime.

à la notion du profit commercial légitime. Dans le dernier état des choses, on reconnaît quatre modalités de profit commercial légitime et si les deux premières sont conciliables avec la conception du juste prix, les deux dernières, en marquent, au contraire, l'abandon plus ou moins exprès.

Le commerçant peut prélever un profit:

I°- Lorsque des perfectionnements ont été apportés par lui à la chose, ratione substantiae;

2°- Lorsque la chose a été déplacée, ratione loci.

3°- Lorsque la marchandise est devenue plus rare pendant le temps que le commerçant l'a gardée, ratione temporis.

4°- Lorsque l'acheteur est meilleur connaisseur des qualités de la chose que le vendeur, ratione mentis, en raison l'acheteur.

Incontestablement, par ces deux dernières exceptions, les considérations économiques et subjectives pénètrent dans le mécanisme des prix, alors que la théorie initiale les écartait délibérément. Si bien que finalement, on en arrive à légitimer tout profit commercial, sauf lorsque le commerçant se livre à des manoeuvres frauduleuses.

§ 3 - La doctrine libérale de l'abstention.

C'est la thèse de tous les économistes classiques, les Physiocrates, Adam Smith, Stuart Mill, thèse reprise par les libéraux modernes, tels qu'Yves Guyot ou Paul Leroy-Beaulieu, à la fin du XIXème siècle. Voici, schématiquement, en quoi elle consiste :

Les pouvoirs publics n'ont pas à s'occuper de la fixation des prix; le juste prix se réalise de lui-même, par le mécanisme des lois économiques. En effet, lorsque la concurrence joue librement, lorsque les pouvoirs publics n'y mettent point d'entraves, elle fait osciller le prix de vente autour du coût de production. Or, le juste prix, c'est justement le prix égal au prix de revient. Si, au contraire, les pouvoirs publics se mêlent de vouloir substituer au prix libre un prix juste, ils ne font que détraquer le mécanisme économique et ils vont à l'encontre du but poursuivi.

Légitimité historique de cette doctrine

Cette doctrine libérale de l' abstention, il faut reconnaître qu'elle aussi, elle a eu sa légitimité historique. Elle correspond aux conditions de la première moitié du XIXème siècle, lorsqu'existe effectivement la concurrence entre les producteurs, et que cette concurrence suffit à assurer aux consommateurs un prix,

Source : BIU Cujas

qui n'est pas excessif, une quantité et une qualité, qui sont satisfaisantes. On peut dire alors, suivant la formule expressive de Molinari, que le rôle des pouvoirs publics est simplement de " maintenir le milieu libre".

§ 4 - La renaissance contemporaine de la notion de juste prix.

A - Nous indiquerons tout d'abord quelles sont les causes de cette renaissance.

Causes de la renaissance de la notion de juste prix.

C'est, en premier lieu, le développement du monopole dans la vie économique moderne, coïncidant avec le développement de la démocratie dans la vie politique. Les masses ne se sentent plus protégées automatiquement, comme elles l'étaient au temps de la concurrence, mais elles n'acceptent pas d'être exploitées, elles utilisent les rouages démocratiques pour obtenir des pouvoirs publics cette protection que la concurrence, abolie ou atténuée, ne leur donne pas.

A cette première cause, il faut ajouter, dans les temps récents, les fluctuations monétaires, qui entraînent des modifications dans l'échelle des prix, dont les commerçants ont naturellement tendance à abuser, s'ils ne se sentent pas limités et surveillés.

Enfin, une troisième cause, plus générale, c'est le mouvement dans le sens de l'économie dirigée, mouvement qui tend à substituer l'économie consciente à l'économie spontanée. La renaissance du juste prix n'est que l'application particulière, dans le domaine du prix, de ce mouvement général.

Difficultés que rencontre la réalisation du plus juste prix.

B - Soulignons maintenant les difficultés de la détermination du juste prix à notre époque. Le monde moderne diffère beaucoup à cet égard, de l'époque médiévale, et autant il était relativement facile de connaître jadis le juste prix, autant cela est malaisé de nos jours.

Malaisé, à cause de l'enchevêtrement de la production, de la complexité du prix de revient, de la mobilité des goûts et des niveaux de vie. Tout cela fait que l'on ne trouve pas les points de référence faciles, commodes et stables, qui permettaient au Moyen âge de calculer le juste prix.

Ces difficultés mêmes entraînent deux modifications dans la contexture de la théorie du juste prix. D'une part, on n'essaie plus de calculer intégralement le juste prix, et l'on borne généralement l'intervention publique à surveiller le juste bénéfice aux stades les plus critiques du processus de production et de

Source : BIU Cujas

vente, c'est-à-dire en général dans le commerce de détail. Dans l'essai de calcul du juste bénéfice, on prend comme donné, sans le discuter, le prix de revient, et on cherche seulement à voir si, au stade de production considéré, celui qui est à la tête de l'entreprise, n'ajoute pas à ce prix de revient, un profit scandaleux.

Par ailleurs, on s'aperçoit de plus en plus, que l'intervention directe sur les prix, à elle seule, n'apporte pas un remède aux causes profondes du déséquilibre. D'où la tendance, à notre époque, en même temps qu'on intervient sur le prix, ou même au lieu d'intervenir sur le prix, à agir sur la demande, et sur l'offre, de manière à rétablir les conditions de l'équilibre, ce que ne peut pas faire l'intervention qui porte uniquement sur le prix.

Chapitre V

LES MOUVEMENTS GENERAUX DES PRIX.

Les statistiques montrent que les prix varient sensiblement dans le temps. Ces variations sont souvent particulières à telle ou telle marchandise. C'est ainsi qu'à la suite d'une mauvaise récolte, le prix du blé s'élève, ou que le prix des pneumatiques monte en conséquence du développement de l'automobilisme; ce n'est là que l'application du jeu de l'offre et de la demande que nous avons étudié dans le précédent chapitre. Indépendamment de ces mouvements des prix particuliers, il existe des mouvements d'ensemble, qui emportent, sinon la totalité, du moins la grande généralité des prix dans des courants de hausse et de baisse.

Section I

L'expression numérique des mouvements généraux des prix.

Cette expression s'obtient par le moyen des nombres indices, des " index numbers". Le principe des index numbers est très simple. Supposons que nous désirions mesurer le mouvement général des prix entre les deux dates 1914 et 1934, il y a là une période de vingt ans, où nous savons que les prix ont haussé sensiblement, mais nous voudrions avoir une expression

Source : BIU Cujas

précise de cette hausse. Reportons-nous aux mercuriales, aux cours des marchés publiés dans les journaux économiques et financiers; ces documents nous indiquent pour les diverses marchandises le prix de 1914 à l'unité (au kilog par exemple) et le prix de 1934. Supposons que pour trois marchandises, A.B.C. les statistiques donnent les indications suivantes :

A.	Prix au kilo		1914	:	Frs	30.	1934 Frs.	60.
B	"	"	"	:	"	50.	" "	200.
C	"	"	"	:	"	100.	" "	500.

Nous voyons que les prix de toutes ces marchandises se sont élevés, mais nous n'avons pas, par le simple rapprochement de ces six chiffres, une indication nette de la hausse générale des prix. Nous pouvons bien additionner les trois chiffres de 1914 et les trois chiffres de 1934; nous obtenons 180 pour 1914, 760 pour 1934, et cela nous indique que pour acheter un kilo de chacune des marchandises, il fallait dépenser une somme de 180 Frs en 1914, une somme de 760 Frs vingt ans plus tard, mais cela encore, ne nous fournit pas une mesure précise du pourcentage d'augmentation des prix entre les deux dates. Pour l'avoir, il suffit de substituer à ces deux chiffres d'autres chiffres fictifs, qui vont nous permettre de prendre cette mesure précise qui jusqu'à présent nous manque. A cette fin, on remplace les chiffres de 1914, par le chiffre 100, et on recherche respectivement pour chacune des trois marchandises un chiffre qui soit par rapport à 100 ce qu'était le prix réel de 1934, par rapport au chiffre de 1914. Nous arrivons alors au tableau suivant :

La confection des index numbers.

A.	en 1914	:	100	- En 1934	:	200
B.	" "	:	100	- " "	:	400
C.	" "	:	100	- " "	:	500.

Si nous faisons l'addition, elle nous donne pour 1914, 300 ; pour 1934, 1.100. Si enfin, nous ramenons à nouveau à 100 le chiffre global de 1914 (ce qui s'obtiendra en divisant 300 par 3); puis, si nous cherchons pour 1934 un chiffre qui soit par rapport à 100 ce qu'était 1.100 par rapport à 300, nous aboutissons finalement aux deux chiffres suivants : 1914...100, 1934.... 366.66. Nous avons maintenant une expression numérique de la hausse, les prix ont haussé entre les deux dates de 266%. Remarquez bien que toutes ces transformations ne nous apprennent rien de nouveau, n'ajoutent rien aux renseignements initiaux que nous avons tirés des statistiques et des journaux. Ce procédé a simplement

Source : BIU Cujas

l'avantage de nous donner une expression numérique précise et simple du mouvement général des prix.

Qui a inventé cette technique des nombres indices ? C'est un point controversé. Un Anglais, Evelyn en I798, dans un livre sur les poids et mesures, l'indique très nettement. Mais les Italiens prétendent qu'un des leurs, Carli, dès I764, avait également suggéré le système des nombres-indices. C'est là d'ailleurs un point qui ne présente qu'une importance très relative.

A notre époque, la pratique des nombres indices s'est beaucoup développée et une technique très compliquée s'est greffée sur le principe simple que nous venons d'indiquer (I). On établit les index-numbers de diverses façons suivant l'objectif que l'on se propose.

Les indices du coût de la vie.

Supposons d'abord, que l'on veuille être renseigné sur les variations, entre deux dates, du coût de la vie. Dans les discussions qui s'engagent entre patrons et ouvriers sur le taux des salaires, les ouvriers, très souvent, appuient leurs demandes de relèvement de salaires sur ce fait que le coût de la vie s'est élevé; les patrons répondent que le coût de la vie n'a pas monté autant que le disent les ouvriers; d'où l'utilité d'avoir à cet égard des renseignements incontestables. Quand on veut obtenir un index-numbers de ce genre, il faut prendre comme base les prix de détail, parce que ce sont eux qui déterminent le coût de la vie et nous savons qu'il n'y a pas un parallélisme absolu et instantané entre les prix de gros et les prix de détail. Seulement, les prix de détail ne sont pas faciles à connaître, parce qu'ils sont très variables, non seulement d'un pays à un autre, mais d'une localité à une autre, et dans une même ville, d'un quartier à un autre. On se reportera aux catalogues des grands magasins, des coopératives de consommation, des économats; etc... Une fois que l'on aura ainsi obtenu une série de prix de détail, il faudra affecter ces divers prix de coefficients correspondant à leur importance respective dans la consommation. Si entre deux dates le prix du pain est passé de I00 à I50 et que le prix du poivre soit passé de I00 à 50, ce serait une mauvaise méthode que de dire I00 et I00 d'un côté, donc 200, I50 et 50 de l'autre

Prix de détail

(I) Cf. M. Olivier " Les nombres indices des variations des prix" Bibliothèque internationale d'Economie Politique. Giard, Editeur.

Source : BIU Cujas

côté, donc 200, par conséquent, l'indice global n'a pas varié.

Budgets ouvriers

En réalité, le pain et le poivre ne jouent pas le même rôle dans l'alimentation d'une famille ouvrière et la famille ouvrière souffrira plus de la hausse du pain qu'elle ne profitera de la baisse du prix du poivre. Si nous voulons avoir une idée exacte des variations du coût de la vie entre les deux dates, il faut affecter les prix des diverses marchandises de coefficients qui correspondent à l'importance approximative de ces marchandises dans la consommation de l'individu ou de la famille. Il a donc fallu procéder, pour l'établissement des indices du coût de la vie, à des études de budgets de familles ouvrières, et calculer la consommation moyenne en quantité des divers articles. Le service de la Statistique Générale de la France, a ainsi déterminé treize marchandises: à savoir : onze denrées alimentaires, deux articles de chauffage et d'éclairage et il a recherché les quantités de ces treize marchandises consommées annuellement par une famille de quatre personnes. Il est arrivé ainsi à trouver pour le pain : 700 Kilogs, pour la viande 200 kilogs, etc... Cela a permis de dégager des coefficients, que la Statistique Générale de la France applique pour l'établissement d'un index number des prix de détail qui est publié depuis 1913 dans son bulletin trimestriel. A une date plus récente, en 1920, ont été instituées des commissions départementales, qui calculent les dépenses d'une famille ouvrière de quatre personnes, en tenant compte des habitudes de la consommation locale. Le Bulletin trimestriel de la Statistique Générale de la France, publie également ces chiffres et cela permet de suivre les variations du coût de la vie dans les différentes régions de la France. Enfin, depuis 1929, la S.G. publie un autre indice des prix de détail, pondéré également, établi sur la base de 34 marchandises.

De son côté, le Comité technique de l'alimentation qui siège au Ministère du Commerce, a entrepris récemment (1931) la publication d'un nouvel indice établi d'après les prix et qualité de 73 articles servant à l'alimentation du consommateur moyen de Paris.

es indices des rix de gros.

Imaginons maintenant que l'on veuille connaître le mouvement général des prix , entre deux dates en vue d'une étude non plus sociale, mais strictement économique, pour tenter de découvrir les causes de ce mouvement des prix. Alors on établira l'index numbers d'une manière tout à fait différente. D'abord, on prendra en considération, non plus les prix de détail,

Source : BIU Cujas

mais les prix de gros, parce que, pour eux, nous sommes beaucoup mieux renseignés. On se reportera aux prix de gros, tels qu'on peut les connaître par les cotes des Bourses de marchandises, par les mercuriales des grands marchés. Ces prix s'appliquant à des matières premières ou à des produits qui ne sont pas encore complètement terminés, qui sont donc assez homogènes, auront une consistance et une portée beaucoup plus certaines. La question se pose - elle a donné lieu à des débats prolongés - de savoir si on affectera ces prix de gros de coefficients. Nous avons vu qu'il n'y a pas d'hésitation lorsqu'il s'agit d'un indice du coût de la vie, qu'il faut nécessairement prendre des coefficients d'après la consommation de la famille ouvrière. Le problème est au contraire très délicat, s'agissant des prix de gros et des index numbers à objectif strictement économique. Beaucoup d'économistes (en particulier Français et Anglais) pensent qu'il faut écarter ici, le recours aux coefficients. Ce que nous voulons connaître par un index number a objectif strictement économique, disent-ils, c'est le niveau général des prix entre deux dates, un peu comme un indidivu qui voudrait mesurer les différences de niveau d'un fleuve entre deux endroits séparés par une certaine distance. Pour cette mesure, on pout se servir aussi bien de la pile d'un pont que d'un roseau immergé dans l'eau. Les dimensions de l'objet importent peu. De même, s'il s'agit de mesurer les changements du niveau général des prix, on peut prendre telle ou telle marchandise. Cette thèse n'est pas partagée par les économistes des Etats-Unis, lesquels sont portés à considérer qu'il faut affecter chaque prix d'un coefficient correspondant, à l'importance de la marchandise dans l'ensemble des transactions. A la vérité, le débat ne présente pas pratiquement un grand intérêt, car les indices établis par l'une et l'autre méthode, la méthode " non pondérée" et la méthode " pondérée "(on appelle indice pondéré celui dans lequel chaque marchandise est affectée d'un poids particulier) donnent à peu près en fin de compte les mêmes chiffres.

A l'heure actuelle, il existe un très grand nombre d'index numbers, auxquels on se reporte quand on veut suivre les variations historiques des prix. En Angleterre, il y en a deux très importants :c'est d'abord l'index de Sauerbeck; Il est publié par un journal économique hebdomadaire, le " Statist". La période de base correspond aux années 1867 à 1877 (1).

(1) Elle a été récemment ramenée à 100 pour 1913.

Source : BIU Cujas

En utilisant les travaux antérieurs qui contenaient des renseignements sur les prix, on a fait remonter cet index Sauerbeck jusqu'à I782, et ce sont des tableaux auxquels on se reporte généralement quand on veut étudier les mouvements des prix dans le passé. L'index Sauerbeck porte sur quarante cinq marchandises. Un autre index anglais, également très connu et souvent utilisé, est celui que donne régulièrement le périodique économique anglais " The Economist". Il a porté d'abord sur vingt deux marchandises et ensuite sur quarante quatre. Il a comme base la période I90I à I905.

Aux Etats-Unis, existent plusieurs index qui sont caractérisés par le nombre très considérable des marchandises qui entrent dans le calcul. Le plus important des index américains, dressé par le Ministère du Travail, repose sur plus de sept cents marchandises.

En France, l'index le plus connu est celui de la Statistique Générale de la France; Il est établi sur quarante cinq marchandises, à savoir : quinze denrées alimentaires, et vingt cinq matières industrielles. La S.G. publie également, depuis I926, un indice pondéré des prix de gros, établi sur I26 parchandises - et depuis I930, un indice des prix de gros et de détail établi sur une soixantaine de denrées alimentaires, pondérées d'après la consommation annuelle de la population parisienne.

De son côté, depuis I923, la Société d'Etudes et d'Informations Economiques, publie un index dont un des éléments est constitué par le prix des transports, qui, généralement, n'entre pas dans les autres index.

Il existe trois sortes de mouvements généraux des prix.

Quand, à l'aide de ces divers indices, on suit les variations des prix dans le temps, on ne tarde pas à s'apercevoir qu'il existe très nettement trois sortes de mouvements généraux des prix.

I°-Les variations saisonnières.

Il y a d'abord les mouvements saisonniers. Il arrive que l'indice varie assez sensiblement au cours d'une année, si on le suit de mois en mois. Ces changements sont la conséquence de l'absence de régularité dans les récoltes, et dans la production des matières premières qui sont sous la dépendance des circonstances atmosphériques.

2°- Les variations cycliques

En second lieu, il y a des mouvements d'une plus grande amplitude qui, généralement, portent sur plusieurs années. On constate que pendant quelques années les prix montent (non pas les prix de telle ou telle

Source : BIU Cujas Reproduction interdite

marchandise, mais l'ensemble des prix), puis, qu'à un certain moment, se produit une chute brusque, qu'après cette chute, les prix restent bas pendant encore quelques années. C'est là ce que l'on appelle les variations cycliques des prix; l'ensemble que nous venons d'évoquer schématiquement: période d'ascension, chute brusque, période de dépression, constitue un cycle économique dont la durée est d'environ 7 à 12 ans

3°- Les variations de grande amplitude.

Enfin, au-dessus de ces variations cycliques, et portant sur une plus longue période, on constate des mouvements que l'on appelle parfois " mouvements séculaires". Si nous prenons la période qui va de 1850 à la guerre, nous constatons que de 1850 à 1875, les prix montent, que de 1875 à la fin du XIXème siècle, ils baissent, que de 1896 à 1914, ils sont à nouveau en ascension. C'est là quelque chose de très différent du mouvement cyclique, de plus large comme amplitude, sans que cette amplitude mérite cependant à strictement parler, le qualificatif de " séculaire".

Les variations saisonnières ne méritent pas qu'on s'y arrête longtemps vu que dans leurs causes et dans leurs effets elles intéressent plutôt les mouvements particuliers de telle ou telle marchandise que le mouvement général des prix. Les variations cycliques posent au contraire des problèmes de grande importance, mais l'examen en sera fait dans le cours de seconde année. Nous ne nous occuperons donc, pour le moment, que des mouvements de grande amplitude.

Section II

Les mouvements de grande amplitude.

Pour rendre compte de ces mouvements, une théorie se présente qui a l'avantage d'être simple et claire, c'est celle qui les explique par le facteur monétaire.

§ I - L'explication monétaire des mouvements généraux des prix.

§ I - Explication monétaire de ces mouvements.

I°- Tout mouvement général des prix de grande amplitude, dit-on dans cette thèse, tient à un changement dans la valeur de la monnaie. Et voici comment on raisonne pour appuyer cette proposition. Dans tout échange, il y a deux éléments : l'élément marchandise, et l'élément monnaie. Si l'on constate un mouvement général, la cause n'en peut être que du côté marchandise ou du côté monnaie. Mais les marchandises sont très

Source : BIU Cujas

diverses, de contexture physique, de procédés de production, d'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, de tous les prix ? Cela ne peut pas tenir au côté marchandises ; 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 de l'élément qui se retrouve dans tous les échanges, l'élément monétaire. Gide nous 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 ce qui fait que l'explication de Copernic est plus vraisemblable que celle de Ptolémée, c'est qu'il est bien difficile d'admettre que des astres aussi divers, aussi différents par leur importance et leur position que le soleil, la lune, les planètes, les étoiles, les nébuleuses,etc... soient emportés dans un mouvement uniforme sans changer respectivement de place. Au lieu de supposer que toutes ces planètes si diverses se déplacent, il est beaucoup plus naturel de penser que c'est la terre qui tourne. De même s'il y a un mouvement de prix entre deux dates, il est vraisemblable que cela tient au facteur monétaire, qui se retrouve dans tous les échanges, plutôt qu'au facteur marchandise qui varie d'échange à échange.

Ptolémée et Copernic.

2°- Après cette première proposition, en vient une seconde. Les variations de la valeur de la monnaie tiennent au changement dans la quantité du stock monétaire, et c'est ici la théorie connue sous le nom de théorie quantitative de la monnaie. Elle 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

Théorie quantitative.

Source : BIU Cujas

moins qu'auparavant ce qui se traduira par une hausse générale des prix.

Preuves positives à l'appui de la théorie quantitative.

De ces 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, dans la qualité de monnaie, on prétend apporter un certain nombre de preuves positives.

Si nous considérons d'abord l'Antiquité, nous voyons qu'en Grèce, l'exploitation des mines de 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 ascension des prix.. Au seizième siècle, tous les écrivains signalent une hausse soudaine des prix en France, en Espagne, en Italie. Entre le début et la fin du XVIème 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 I850 à I873, 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. A la fin du XIXème siècle et au début du XXème, de I896 à I9I4, nouvelle hausse des prix. Elle s'explique par la découverte, à la fin du XIXème siècle, de nouveaux gisements au Transwaal et par des procédés techniques nouveaux qui permettent un accroissement notable de la production de l'or. Dans un article de la Revue d'Economie Politique (I) en I9I4, M. Rist s'est attaché à montrer qu'il y a parallèlisme 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

---

(I) Reproduit dans le volume : Essais sur quelques problèmes économiques et monétaires : Sirey I933.

Source : BIU Cujas

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 (1716-1720) et aussi la hausse formidable des prix au temps des assignats (1789-1796).

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 d'enserrer tout cela dans une formule. A l'origine c'était une formule 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 était trop simple et que manifestement, elle 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.(I)

Irving Fisher apporte à la formule initiale deux compléments importants.

1°- 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 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.

2°- 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 ; mais 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

Les compléments d'Irving Fisher

(I) Cf. Irving Fisher, Le pouvoir d'achat de la monnaie traduction française, Giard, Editeur.

Source : BIU Cujas

$P = \frac{MV+M'V'}{T}$

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. $P = \frac{MV + M' V'}{T}$ et c'est là l'expression la plus élaborée, pour la période d'avant-guerre, de la théorie quantitative.

§ 2- Critique de la théorie quantitative de la monnaie.

Explications proposées par Lescure,

En France, plusieurs économistes se sont refusés à admettre comme vraie 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 un spécialiste des problèmes monétaires. Ces auteurs estiment que l'on peut expliquer certains mouvements généraux des prix, très importants historiquement, par un autre facteur que le facteur monétaire, M. Lescure a développé cette thèse dans un article de la Revue d'Economie Politique de 1912 (I). Il a pris comme base de raisonnement la période 1850-1910.

des mouvements des prix de la période de 1850-1914.

Cette période se décompose, nous le savons, en trois sous-périodes : 1850-1875, hausse générale : 1875-1896, baisse générale 1896-1910, hausse générale. Reprenons successivement ces trois sous-périodes et voyons si l'on ne peut pas expliquer les mouvements par des facteurs de l'ordre des marchandises.

Pour ce qui est d'abord 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 de la 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 métallurgiques) ont élargi leur consommation en articles de toute espèce, en vêtements, (d'où essor des industries textiles) en articles alimentaires (d'où essor de l'agriculture)etc... en sorte que, dans 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

---

(I) Republié récemment en volume sous le titre: Hausses et baisses des prix de longue durée. Editions Domat-Montchrestien, 1933.

Source : BIU Cujas

quelles que soient les catégories de produits et qui est particulièrement intense dans la métallurgie, origine et centre de cette ascension.

Dans la période suivante, 1875-1896, la construction des voies ferrées se ralentit, les progrès de la technique métallurgique permettent un abaissement des prix, la stagnation de l'industrie entraîne la stagnation 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.

Enfin, troisième période, 1896-1910 :ascension nouvelle qui s'explique par l'essor des pays neufs tels que l'Argentine, le Brésil, etc... L'apparition de l'électricité, du moteur à essence, entraîne une demande de nombreux articles (force motrice, éclairage tramways,etc...). Le développement de l'automobilisme, et par suite des menaces de guerre, de la marine militaire et marchande, déclenche un essor de constructions et des industries qui coopèrent à ces constructions. La demande dépasse l'offre, et 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 sur ce point, c'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 et leur explication ailleurs que dans le facteur marchandise.

Comment d'après M. Nogaro l'accroissement du stock monétaire peut entraîner une baisse des prix.

La critique de la théorie quantitative de la monnaie ne s'arrête pas là. Une seconde considération mérite aussi d'être indiquée. M. Nogaro signale 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

Source : BIU Cujas

et jetées sur le marché, donc une tendance à la baisse des prix. Nous voyons 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 marchandises, à une baisse des prix.

Comment la formule révisée par I. Fisher perd une grande partie de sa valeur explicative.

Une troisième et dernière observation s'adresse plus particulièrement à la formule perfectionnée qu'Irving Fisher a donnée de la théorie quantitative : $P = \frac{MV + M'V'}{T}$. 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 : $P = \frac{M}{T}$ et quand M était surtout la 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 Fisher, dont un des éléments est M', la masse des succédanés de la monnaie, 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 quatitative 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 ?

A certains égards, il semble que les faits récents apportent à la théorie quantitative une confirmation. Certains mouvements généraux des prix s'expliquent très

Source : BIU Cujas

vraisemblablement par le facteur monétaire.

S'agit-il d'abord, 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 très sensiblement relevé et un tableau donné par la Revue d'Economie Politique en 1920, dans lequel se trouvent confrontés, d'une part, l'accroissement de la circulation, d'autre part la hausse des prix, relève un parallèlisme impressionnant entre ces deux éléments pour des pays aussi divers que la France l'Angleterre, le Canada, l'Italie, le Japon.

Confirmation

S'agit-il de la monnaie métallique ? Si nous prenons un pays comme les Etats-Unis, qui est resté de 1914 à 1933 au régime de la monnaie d'or, et qui a connu cependant une hausse des prix assez sensible, les statistiques nous révèlent que le stock d'or des Etats-Unis, s'est accru considérablement depuis 1914, en sorte que, là encore, apparaît un parallèlisme entre le mouvement du stock de métal et la hausse des prix.

Seulement d'autres faits, survenus également depuis 1914, montrent, quand on les 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 très 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 très 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 ce soit l'accroissement des quantités de monnaie qui ait été la cause de la hausse des prix, c'est au contraire la hausse des prix qui a été cause de ce que les individus, devant payer plus cher pour 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

Source : BIU Cujas

Infirmations.

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.

§ IV - La baisse récente des prix mondiaux (1929-1934) et la théorie quantitative.

En ces dernières années, 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 Cassell et par un important financier britannique Sir Henry Strakosh, Président de l'Union Corporation de Londres. Plusieurs économistes français ont au contraire rejeté les théories de Cassell et de Sir Henri Strakosh, et exprimé le regret que la Délégation de l'or ait paru s'y rallier (I).

Exposons brièvement les deux thèses en présence.

I - L'explication monétaire de la baisse récente des prix.

C'est délibérément du côté du facteur monétaire que G. Cassell se tourne. Puisqu'il s'agit d'un mouvement général des prix, tout 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.

(I) Le rapport final de la Délégation de l'or, publié en Juin 1932 est beaucoup plus modéré que les deux rapports provisoires de 1930 et 1931.

Source : BIU Cujas

I°- S'appuyant sur les leçons de la période I850-I9I0, Cassell, 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 de développe.Il montre que dans les moments où, au cours de la période I850-I9I0,, l'accroissement annuel du stock a été inférieur à 3%, il s'est produit une baisse générale des prix. Or, entre I9I3 et I928, l'accroissement annuel moyen n'a pas dépassé 2%. Et depuis I922, la plupart des pays qui durant la guerre avaient abandonné la monnaie d'or y sont revenus conformément aux recommandations de la Conférence Economique de Gênes. Même des pays qui avant-guerre, étaient bi-métallistes, ont aujourd'hui une monnaie assise sur le seul métal-or.

2°- Globalement insuffisant, et risquant de le devenir davantage, dans un prochain avenir, le stock d'or est en outre, d'après Cassell et sir Henry Strakosh, réparti d'une manière extrêmement défectueuse. Certains Etats en accaparent une trop forte portion. Déjà en I928 la France et les Etats-Unis détenaient à elles deux la moitié du stock d'or monétaire du monde. En I930, elles en ont les 3/5 (2/5 aux Etats-Unis, I/5 en France). La France possède ainsi I.300 Frs 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 Fédérale 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 I926 à I930, permettraient peut-être, s'ils n'étaient pas " stérilisés", d'effectuer I40 à I50 milliards d'échanges.

3°- Aux dires de Cassel et de Strakosh, la baisse récente 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 couleur impressionnant (que l'on trouvera reproduit en noir dans le livre de Georges Boris" Problème de l'or et de la crise mondiale"). Il y montre que la baisse des prix, avantageuse pour

Source : BIU Cujas

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. Il montre en particulier, qu'avec une baisse de 60% sur les prix, la part du revenu national prélevée par les rentiers, passe de 1/4 à 2/3 ne laissant qu' 1/3 de revenu pour l'ensemble de la population active.

4°- Puisque la baisse des prix est ainsi 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 aller 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 du gold bullion standard de renoncer à revenir au gold 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°- La délégation suggère en second lieu 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. 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 abaissés sans inconvénient et fixés entre 25 et 30%. L'or ainsi libéré serait utilisé à des prêts aux nationaux 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

Source : BIU Cujas

mal accueillie en France. Successivement M. Rist, dans la Revue d'Economie Politique (Novembre-Décembre I930) et M. Nogaro dans la même Revue (Janvier-Février I93I) lui ont opposé un certain nombre d'objections. Dans un numéro spécial de l'Europe-Nouvelle (I8 Avril I93I) 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 (I).

A n'en retenir que l'essentiel, voici leurs principales objections.

I) 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 - affirme que la Banque n'a rien fait, au cours de ces dernières années, pour accaparer l'or, et qu'il lui est venu par le jeu de 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 une période de dépression économique, comme celle où nous nous trouvons présentement, 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, même lorsque la loi ne les y contraignait pas, ce qui était le cas pour la Banque de France avant I928. En fait, là où existent les 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

---

(Cf. également A. Aftalion : " L'or et sa distribution mondiale : Dalloz. I93I.

Source : BIU Cujas

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°- Pour ce qui est enfin de la thèse centrale sur laquelle repose toute l'argumentation de G. Cassell 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 Cassell 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 Cassell, 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 et compensation. 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 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 précisément à un document de la Société des Nations (le rapport du professeur Loveday) : Si l'on tient compte, non plus seulement du métal, mais de l'ensemble des instruments monétaires, à savoir : métal, billets, monnaies scripturales, on voit que, de 1913 à 1928, l'ensemble des moyens monétaires a augmenté de 135%, ce qui fait un accroissement de plus de 6% par an, donc très supérieur à ce minimum de 3% indiqué par Cassell, et Sir H. Strakosch. 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.

Ces controverses qui se sont développées surtout aux alentours de 1930 ont perdu aujourd'hui de leur acuité parce que, à l'heure actuelle, personne ne prétend plus que l'interprétation de Cassell et de Strakosh suffise à expliquer la baisse des prix; c'est qu'en effet, deux éléments sont intervenus dans le débat qui ruinent en fait cette idée.

Source : BIU Cujas

D'une part, c'est aux Etats-Unis que la crise atteint son maximum d'intensité. Or, de tous les grands pays du monde, les Etats-Unis étaient celui qui possédait la réserve métallique la plus forte, et cette constatation suffirait déjà à démolir la thèse qui cherche dans la pénurie d'or la cause de la crise.

D'autre part, et surtout à partir de 1930, l'extraction de l'or a beaucoup augmenté sans que cette augmentation ait entraîné la remontée des cours.

Voici à cet égard quelques chiffres significatifs empruntés à une statistique anglaise récente.

En 1930 , la production mondiale de l'or était (en millions d'onces) de 20.8. Elle atteignait en 1934, 27,5; en 1935, 30,9 ; en 1936, 35 millions d'onces. Soit en six ans, un accroissement de 75%, qui dépasse donc de beaucoup les 3% annuels de Cassell et de Sir Henry Strakosh.

Parmi les pays producteurs d'or, l'Afrique du Sud vient en tête, avec 11,8 millions d'onces, mais elle ne fournit plus que le tiers de la production totale mondiale, en sorte qu'elle a perdu le contrôle du marché qu'elle détenait naguère. Le second pays producteur d'or est maintenant l'U.R.S.S. avec 7,3 millions d'onces.

Sur les causes et les conséquences éventuelles de la croissance extrêmement rapide de la production d'or en Russie soviétique, on pourra consulter une intéressante étude que M. François Herbette vient de donner en supplément du Bulletin Quotidien de la Société d'Etudes et d'Informations Economiques.

§ 5 - La hausse récente des prix mondiaux et la théorie quantitative.

La hausse récente des prix mondiaux dont nous avons parlé à plusieurs reprises à donné lieu à une nouvelle controverse entre les partisans et les adversaires de l'explication monétariste.

Les uns cherchent l'explication de la hausse dans des faits relatifs aux marchandises elles-mêmes. Ils invoquent en particulier à cet égard le relèvement du prix d'un certain nombre de matières premières, conséquence de leur demande accrue par suite du réarmement britannique. Les autres trouvent l'explication de la hausse dans l'accroissement de la production de l'or, qui aurait ainsi, avec un décalage de quelques années, l'effet que traditionnellement la théorie monétariste lui assigne. M. Charles Rist, adversaire des thèses

Source : BIU Cujas

de la délégation de l'or en tant qu'elles s'attaquaient à sa " mal distribution", mais adepte de la théorie quantitative, a repris, en de récents articles de la Revue d'Economie Politique , la thèse selon laquelle une production annuelle d'or qui croît de plus de 3% doit normalement engendrer une hausse générale des prix, ce qui le conduit à cette conclusion que nous sommes vraisemblablement entrés à l'heure actuelle dans un mouvement de hausse de longue durée, analogue à celui qui a marqué la période 1896-1920.

Notons enfin, que si l'on recherche les raisons de l'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 Hôtel 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 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 déclanchant une diminution de la production de l'or; celle-ci au bout de quelque temps, déterminera la baisse générale des prix. A son tour, la baisse des prix entraînant un accroissement de la productio, 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 (I). Les économistes libéraux, qui aiment à souligner les mécanismes naturel d'auto-adaptation, ont naturellement plaisir à mettre celui-ci en lumière. (C'est ce que faisait par exemple

(I) Toutefois les quantitativistes accordent généralement la primauté au facteur technique, parmi les causes de l'accroissement de la production de l'or. C'est moins par la baisse générale des prix que par la découverte de nouveaux gisements ou de nouvelles méthodes d'exploitation qu'ils expliquent l'intensification de l'extraction d'or, génératrice de la hausse des prix

Source : BIU Cujas

M. Frédéric Jenny dans un récent numéro du Temps, IO Mai I937) et ils concluent de là à la supériorité des mouvements naturels de la production et des prix sur les systèmes et les tentatives d'économie dirigée et de monnaie dirigée.

§ 6 - L'interprétation des mouvements généraux des prix par François Simiand.

C'est la dernière modalité, très originale, de l'explication monétaire des mouvements généraux des prix. Deux points méritent d'être particulièrement retenus; d'une part, la cause des mouvements généraux des prix, ce qui nous amènera à étudier la liaison qui existe, dans la théorie de F. Simiand, entre les prix et la monnaie ; d'autre part, les effets des mouvements généraux des prix, ce qui nous montrera le lien entre la monnaie et le progrès économique.

I°- Prix et monnaie.

F. Simiand s'était proposé au début de ses recherches d'étudier les variations des salaires des ouvriers dans les mines de charbon en France, objet donc très limité quant à la catégorie de revenu, quant à l'industrie, et quant au pays considérés. (I). Il avait constaté qu'au cours du temps, le salaire des ouvriers a tendance à s'élever , mais que cette élévation du taux des salaires ne suit pas toujours le même rythme; il distinguait à cet égard deux sortes de périodes, celles que nous appellerons avec lui périodes A, pendant lesquelles la hausse des salaires suit une progression rapide et les périodes B , pendant lesquelles il n'y a pas généralement baisse de salaire, mais constance ou hausse très modérée. Cette succession des périodes A et B se traduisent, en fin de compte par un accroissement du salaire en longue période.

Arrivé à ce point de l'analyse, il fallait découvrir le pourquoi de cette inégalité dans le rythme d'accroissement du salaire : F. Simiand fut amené à s'apercevoir que les périodes A, étaient aussi des périodes

---

Suite de la page 760.

dans les périodes I850-I875 et I896-I9I4. Cf. Marjolin, Mouvements de longue durée des prix et extraction des métaux précieux. L'Activité Economique N° de Janvier I937.

(I) F. Simiand. Le salaire des ouvriers des mines de charbon en France, Cornely, I907.

« Les Cours de Droit »
3, Place de la Sorbonne, 3
Répétitions écrites et orales
Reproduction interdite
W
Source : BIU Cujas

de forte augmentation des quantités monétaires; tandis que les périodes B étaient des périodes de faible accroissement du stock monétaire .

Cette xonstatation ne valait, naturellement, que pour l'objet très limité sur lequel l'investigation avait porté, mais elle fut ensuite reconnue valable également pour des salaires autres que ceux des ouvriers des mines de charbon, pour des ouvriers autres que les Français, pour des catégories de revenus autres que le salaire.

Bref, pour touyes les espèces de revenu et pour tous les pays, se retrouvait cette alternance de phases A et de phases B, en sorte qu'il sembla à M. Simiand, que le moteur auquel s'accrochait toute l'évolution économique, c'était la quantité de monnaie: suivant que cette quantité s'accroissait fortement ou légèrement, on était en présence de deux sortes de périodes économiques de caractères très différents.

Cette interprétation paraîtra sans doute très proche de la théorie quantitative de la monnaie; cependant F. Simiand affirmait (et n'a cessé de maintenir au cours de toute son oeuvre) qu'il n'adhérait pas à la théorie quantitative de la monnaie; il la trouvait trop matérialiste et trop mathématique; il lui semblait que les phénomènes économiques ayant un caractère humain et un caractère social, le jeu des actions et des réactions que déclanche le facteur monétaire ne peut pas se prêter à une expression mathématique, mêms sous la forme évoluée et perfectionnée donnée par Irving Fisher.

En bref, voici comment F. Simiand construisait le schéma de ces actions et de ces réactions pour les deux périodes A et B. (I)

Périodes A - Elles sont caractérisées par l'accroissement rapide des moyens monétaires, qu'il s'agisse de maonnaie métallique ou de monnaies non métalliques (F. Simiand, tout en reconnaissant qu'il y avait des différences entre l'une et l'autre modalité de la monnaie, les englobait cependant dans une théorie d'ensemble).

L'augmentation de la masse de monnaie en phase A entraine une hausse des revenus des individus d'où accroissement des commandes, qui détermine un accroissement de production : Les chefs d'industrie produisent davantage pour répondre à des demandes plus nombreuses

---

(I) Cf. Simiand: Le Salaire, l'Evolution sociale et la Monnaie, Alcan I932; Cours d' Economie Politique Domat Montchrestien I929- I93I.

Source : BIU Cujas

et en même temps les prix haussent parce qu'il y a une sorte de surenchère de la demande sur l'offre.

Pendant ces périodes A, les ouvriers demandent des relèvements de salaires; Ils y sont incités par la hausse générale des prix et par la prospérité économique de l'entreprise; les patrons peuvent accorder cette hausse de salaire en raison des recettes élevées qu'ils réalisent du fait de l'accroissement de la production et de la hausse des prix.

Donc, en période A, on note un accroissement du salaire, mais non un accroissement de l'effort ouvrier. C'est au contraire une des caractéristiques de ces périodes que la tendance à la stagnation, voire même au ralentissement, de l'effort ouvrier; en un temps de prospérité, on obtient aisément des gains et on s'endort un peu sur la facilité même avec laquelle ces gains sont réalisés.

Périodes B - En raison du ralentissement dans l'accroissement des moyens monétaires, la demande se rétrécit, d'où tendance à la baisse des prix; mais nullement tendance au fléchissement de la production ; tout au contraire les chefs d'industrie (pour essayer de conserver autant que possible le même revenu, quoique gagnant moins sur chaque unité) s'efforcent d'augmenter le nombre des unités qu'ils vendent. Par conséquent, ils intensifient leur production. Ils s'attachent d'autre part, à comprimer leur prix de revient; seulement, dans cet effort de compression, quand ils s'attaquent au salaire, qui est un des éléments importants du prix de revient, ils se heurtent à la résistance des ouvriers qui désirent conserver leur salaire journalier ou hebdomadaire. D'où orientation des patrons, vers une compression du prix de revient par d'autres voies - et ce sont les améliorations techniques - Les ouvriers qui tiennent à garder leur salaire accepteront, de leur côté, de fournir un effort plus intense , au cours de la journée ou de la semaine de travail.

Pourquoi les actions et les réactions prennent-elles la forme que nous venons d'indiquer ?

Cela tient à ce que la psychologie des individus est beaucoup plus complexe que celle de l'"homo economicus" des classiques et des néo-classiques, qui cherchent le maximum de gain avec le minimum d'effort. Pour expliquer comment les choses se passent, il faut, selon F. Simiand, voir qu'il existe une certaine hiérarchie dans les mobiles humains; on peut grouper ces mobiles en 4 catégories qui sont rangées par ordre

Source : BIU Cujas

d'intensité décroissante :

1°- La tendance à conserver son gain.
2°- La tendance à ne pas augmenter l'effort.
3°- La tendance à accroître son gain.
4°- La tendance à diminuer l'effort.

C'est en raison de cette hiérarchie, et de cette inégalité dans la puissance des divers mobiles que les évènements s'enchaînent comme nous l'avons dit tout à l'heure en phase A et en phase B.

En phase B, les ouvriers consentent à fournir un effort supplémentaire, de manière à pouvoir conserver leur gain, parce que le mobile I est le plus fort de tous.

En phase A, l'ouvrier n'augmente pas son effort, parce que la tendance à ne pas augmenter l'effort n'est primée que par le mobile I (qui en l'espèce n'a pas à jouer, la conservation du salaire antérieur n'était pas contestée).

Il arrive même un moment où l'ouvrier, ayant donné satisfaction à sa tendance à accroître son gain, et ayant obtenu un relèvement de salaire, le 4ème mobile devient assez fort pour l'emporter, et plutôt que de poursuivre un nouvel accroissement de son gain, l'ouvrier relâche son effort.

Ajoutez que ce qui commande la psychologie de l'individu, c'est sa rémunération en monnaie; c'était une des idées maîtresses de F. Simiand que les notions économiques , sont des notions monétaires, que par exemple, quand on traite du salaire des ouvriers, il s'agit du salaire en monnaie (que la plupart des économistes appellent le salaire nominal); quant au salaire réel,(c'est-à-dire à l'ensemble des satisfaotions que l'ouvrier peut se procurer à l'aide de la somme d'argent qu'il reçoit) c'était à son avis une construction de l'esprit des économistes, mais non une réalité d'observation (I).

2. Monnaie et Progrès Economique.

Le progrès économique se traduit : 1°- par l'accroissement des quantités produites et mises à la disposition des consommateurs, et 2°- par l'augmentation des revenus des consommateurs, qui leur permet d'acheter cette masse accrue de marchandises.

Ce progrès économique, ainsi défini est, d'après F. Simiand, le résultat d'alternance des phases A et des phases B, et il ne se produirait pas si cette alternance n'existait pas.

(I) Cf. F. Simiand, La Monnaie, réalité sociale, Annales Sociologiques, Série D, 1934.

Source : BIU Cujas

Imaginons d'abord, qu'il n'y ait que des phases A, c'est-à-dire qu'on constate, au cours du temps, une prospérité économique continue, par suite d'un accroissement régulièrement rapide des moyens monétaires. Tous les individus feront des gains faciles; par suite, il se produira immanquablement un ralentissement de leur effort; il n'y aura pas incitation aux découvertes techniques. En fait, les progrès de la technique sont plus décisifs dans les périodes B que dans les périodes A, précisément parce que la difficulté des temps et des situations pousse à découvrir, à tout prix, des perfectionnements et des innovations.

A l'inverse, s'il n'y avait que des périodes B, si les phases B n'étaient pas précédées de phases A, ces phases ne pourraient pas être génératrices de progrès économique; d'abord parce que, en phase B, les ouvriers s'accrochent à un niveau de gain, qu'ils ont obtenu dans la phase A antérieure et c'est parce qu'il s'y accrochent que les patrons sont obligés de chercher le progrès technique dans un autre sens; les phases B ne sont donc instigatrices de découvertes que si elles ont été précédées d'une phase A qui a entraîné le relèvement du salaire de l'ouvrier.

Par ailleurs, les chefs d'industrie ne peuvent, en phase B, trouver des procédés techniques meilleurs que si, dans une période A antérieure, ils ont mis de l'argent de côté, s'ils ont constitué des épargnes, car c'est à l'aide de ces épargnes qu'ils vont pouvoir fabriquer des machines, substituer aux méthodes de production anciennes, des détours plus fructueux mais plus longs (plus capitalistiques, au sens technique du terme).

Finalement donc, les périodes A ne sont instigatrices de progrès que si elles sont coupées par des périodes B, et les périodes B ne le sont que si elles sont précédées de la période A.

L'aboutissement de toute cette analyse, c'est que l'irrégularité dans le rythme d'accroissement de la monnaie, qui, au premier abord paraît illogique et fâcheuse, est en réalité heureuse et rationnelle.

F. Simiand en tirait cette conclusion que c'est une erreur de vouloir supprimer l'alternance des grandes périodes de facilité et de difficulté économique.

Si maintenant nous essayons, au terme de ce chapitre de dégager une appréciation sur la théorie quantitative de la monnaie, voici les points essentiels

Source : BIU Cujas

qu'il convient de mettre en lumière :
1°- La théorie quantitative de la monnaie comporte une part de vérité en ce sens que certains mouvements généraux des prix au cours de l'histoire s'expliquent par le facteur monétaire. Nous citerons en ce sens la hausse des prix du XVIème siècle, celle de la période des assignats; celle de l'Allemagne, au temps de l'hyperinflation.

2°- Mais la théorie quantitative de la monnaie semble contestable en tant qu'elle veut expliquer, par le facteur quantitatif monétaire, tous les mouvements généraux des prix ; il paraît établi que certaines hausses ou baisses générales des prix s'expliquent par d'autres éléments et en particulier les études de M. Aftalion semblent bien montrer que l'accroissement de la quantité de monnaie a été parfois non la cause mais la conséquence d'une hausse préalable des prix.

3°- En tant qu'elle est exacte, la théorie quantitative de la monnaie a,de nos jours, une signification moins précise et plus diluée qu'à certaines époques antérieures. D'abord, parce que les succédanés de la monnaie métallique se sont, comme nous l'avons vu, beaucoup développés et que la théorie quantitative de la monnaie, qui a un sens net quand il s'agit du métal (puisqu'elle ramène toute l'explication à un élément; la quantité de métal extrait des mines) perd de sa valeur explicative, et de son contenu même, quand on y fait rentrer la monnaie scripturale qui s'adapte naturellement à la quantité des transactions et au degré d'intensité de l'activité économique.

En outre, la plupart des théoriciens sont arrivés aujourd'hui à substituer à la notion de quantité de monnaie, la notion de montant du revenu; pour eux ,les mouvements généraux des prix tiennent plus aux modifications dans le niveau des revenus des individus qu'aux variations dans le montant des quantités de monnaie. De fait, la considération du revenu paraît rationnellement plus explicative que la simple considération de la quantité de monnaie. Seulement, comme on le verrait en se reportant aux ouvrages de M. Aftalion, quand on substitue à la notion de quantité de monnaie, celle du montant des revenus, on passe du terrain mathématique, sur le terrain psychologique, puisque l'appréciation que les individus dont de leurs revenus, l'emploi qu'ils décident de leur donner, sont commandés par des évaluations qui, pour une part, sont de nature psychologique.

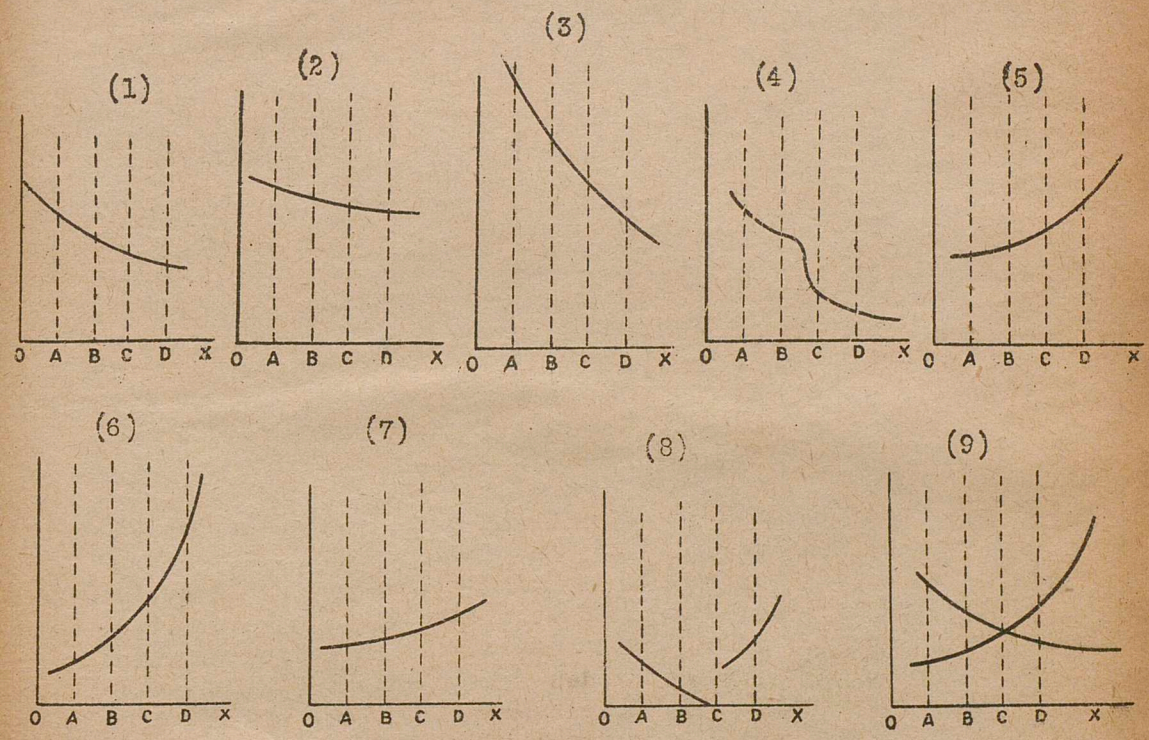
Source : BIU Cujas

Nous arrivons ainsi à une conclusion qui se recoupe avec celle que nous avons donnée à la fin du titre sur la monnaie, à savoir l'importance très grande des faits de psychologie individuelle et des courants de psychologie sociale, en matière économique.

-:-:-:-:-:-:-

ERRATUM

Les graphiques ci-dessous numérotés de 1 à 9 sont à insérer dans la marge des pages 675,676,677 et 679.



F I N

-:-:-:-:-:-:-

Cours terminé d'imprimer le 3 juin 1937.

Source : BIU Cujas